



# Resant

L'últim número de Harvard Business Review, probablement la revista acadèmica més prestigiosa del món, porta un article curiosíssim. El títol sorprèn: "Els emprenedors se senten més pròxims a Déu que la resta de nosaltres". Sona curiós un títol així en una revista que publica coses molt serioses i a la qual és molt difícil d'accedir com a autor. Per als qui la rebin, és el número d'octubre del 2013. Els autors van fer un estudi amb una mostra de gairebé 2.000 adults americans sobre la seva religiositat. Una de les conclusions és que un 34% dels emprenedors resen diverses vegades al dia, mentre que dels no emprenedors només ho fa un 27%. Val la pena llegir-ho, perquè a la mostra hi ha americans de diverses religions i la conclusió sembla vàlida per a tothom i perquè els autors continuen aprofundint en el tema i hi ha altres troballes molt interessants.

Pensant-ho bé, si treballes per a un altre que et pressiona i no et valora res, probablement cedeixes al dimoni i tens mals desitjos (per què no es trenca el cable de l'ascensor quan pugi ell sol a veure el gran cap al vintè pis?). Mentre que si treballes per a tu mateix i estàs a punt de treure un producte que serà la base de la teva empresa i podràs desenvolupar-la a nivell global, és més fàcil que pensis: "Déu meu, ajuda'm a acabar bé això" i pot ser que sentis bons desitjos (contractaré 25 persones, algun de discapacitat, i donaré alguna cosa a aquella fundació que dona menjar a nens pobres).

És una coincidència curiosa, però fa unes setmanes (justament abans que sortís aquest número de Harvard Business Review) vaig convidar a sopar un grup d'alumnes estrangers, joves executius, en una masia amb mil anys d'història a Mura. Allà hi ha una ermita i se'm va ocórrer convidar un sacerdot americà, John Twist, que oficiés una missa en anglès abans del sopar per als que volguessin assistir-hi. Tot era en el marc del meu

curs d'iniciativa emprenedora i la discussió acadèmica amb ells és la del tema sobre el qual faran l'exercici de dissenyar una nova empresa (un business plan, un exercici que és molt important en el meu curs). Hi va haver molts estudiants interessats en la missa malgrat que n'hi havia força que no eren catòlics. El sacerdot va fer una gran feina. Es va referir al fet que els europeus vam inventar el catolicisme. Que fa mil anys, cinc-cents abans que descobríssim oficialment Amèrica, la gent d'aquells voltants ja anava a l'ermita amb la seva fe catòlica (de la qual, per cert, l'últim exemplar de l'elegant revista americana New Yorker diu que la fe és: adoració, penediment, gratitud i súplica). I va explicar que nosaltres, els europeus, som capaços d'esforçar-nos a mantenir aquestes tradicions.

**Davant la situació actual,  
emprenquem i resem perquè ens  
surti bé l'emprenedoria i pot ser que  
funcioni**

És curiós que si faig l'experiment de portar xinesos allà m'expliquen que els europeus som els únics que transformem les coses que considerem importants en història i tradicions que respectem i convertim en cultura. Amb aquest tipus d'idees, el sacerdot americà es va quedar amb l'auditori i els va fer sentir el que devia sentir la gent fa mil anys quan anava allà a resar. Durant el sopar vaig sentir que alguns li agraïen sincerament aquest acte. Si aquells alumnes internacionals llegeixen l'article de Harvard Business Review, pensaran que el seu professor es va avançar. Emprenquem i resem perquè ens surti bé l'emprenedoria. Pot ser que funcioni.