

El Origen de Hattori Hanzo

EUGENIO DE ANDRÉS, socio director de tatum y miembro del Top Ten HRS, y JOSÉ MARÍA DÍEZ, gerente de tatum



Pintura sobre la Batalla del Sekigahara.

El 21 de octubre de 1600 tuvo lugar una beligerancia determinante en la historia de Japón: la Batalla del Sekigahara. La victoria fue para el ejército de Ieyasu Tokugawa, lo que le mereció pasar a la historia como “El último de los grandes unificadores de Japón”. A partir de entonces se establecería el shogunato Tokugawa, el último shogunato de la historia y que duraría más de 250 años. Una de las claves de la victoria de Tokugawa fue contar entre sus filas con el Clan Iga, un implacable grupo de ninjas. Su labor consistía en ser sigilosos, espiar al enemigo, conseguir información, asesinar sin dejar rastro, preparar emboscadas... Eran los guerreros de las sombras.

Hattori Hanzo era el líder del Clan Iga. Luchó por primera vez en una batalla con Tokugawa a los dieciséis años y pronto se ganó la fama de ser un guerrero feroz y sangriento. Ieyasu vio

su gran potencial y decidió convertirlo en su mano derecha. Tras el nombramiento de Tokugawa en Shogun, Hanzo adquirió un gran estatus social y las historias sobre sus hazañas fueron conocidas y admiradas por todos.

Hattori era un hombre de acción pero, tras la unificación, pocas eran las oportunidades de luchar. Por eso decidió interesarse por algunas otras artes, como el Zen. Para ello, decidió acudir a ver al más famoso maestro de la época, Milarepa.

Hanzo galopó en su caballo más de dos días hasta llegar al templo donde vivía y enseñaba Milarepa. Al llegar, una larga y serpenteante hilera de personas rodeaba el edificio aguardando su turno para ver al maestro. Hattori se bajó de su montura. Enseñada le reconocieron y todas las personas comenzaron a hacerle reverencias mientras le iban dejando pasar, lo

cual contribuyó a alimentar más y más su ego. Poco tardó el admirado ninja en llegar hasta el maestro.

Milarepa era un hombrecillo bajito y delgado, con el pelo largo y cano. Una túnica naranja, raída y con un gran roto en la manga derecha era su único atuendo. Sin embargo, su cara transmitía una gran paz. Sus grandes ojos azules reflejaban la serenidad del mar. Y ante él estaba el gran ninja, alto, erguido, orgulloso, con su espada y su impecable kimono negro con los kanjis de su nombre bordados en oro. De repente, su mirada encontró los ojos inmensos de aquel pequeño anciano y, por primera vez en su vida, el gran guerrero se sintió pequeño.

Apretó con fuerza la empuñadura de su katana, todos los músculos de su cuerpo se tensaron. Su respiración se aceleró. No le gustaba aquella sensación. Con tres grandes zancadas se

sitío al lado del maestro y en voz baja para que nadie le pudiera oír le dijo: “¿Por qué me siento inferior a ti? He estado ante el Shogun, ante fieros guerreros, ante enemigos grandes como osos y nunca me he sentido así. Soy un guerrero, me he enfrentado mil veces a la muerte y nunca he sentido miedo. Y ahora ¡Mírame! ¿Por qué me siento así ante un viejo como tú?”

Milarepa, con una amable sonrisa, puso su mano sobre la del guerrero y le dijo: “Cuando todos se hayan ido te responderé. Toma mi silla, siéntate y espera”.

Padres que querían una bendición para sus hijos, enfermos deseando una cura, viudas en busca de consuelo, monjes que aspiraban a convertirse en sus discípulos... Ya anochecía y aquella fila de gente parecía no terminar nunca.

Cuando la luna estaba casi en lo más alto, salió del templo el último campesino que había acudido a Milarepa para conseguir un remedio para la fiebre de su hijo. Tras la larga espera, y con la paciencia propia de un ninja, Hattori Hanzo se levantó y le dijo al maestro: “¿Me puedes responder ahora?”

Milarepa se acercó a un bonito arbusto de arce que crecía al lado de un gran cedro. Acariciando sus hojas le dijo a Hattori: “Mira estos dos árboles. Este cedro se eleva casi hasta tocar el cielo, mientras que este pequeño arce apenas levanta un metro del suelo. Ambos han estado en mi jardín durante años y nunca ha habido ningún problema. El arbusto nunca le ha dicho al cedro: “¿Por qué me siento inferior a ti?”

El guerrero contestó sin vacilar: “Es evidente, no se pueden comparar”.

“Entonces, querido Hanzo, no me preguntes más, porque ya conoces la respuesta”.

La leyenda cuenta que tras este encuentro, Hattori Hanzo dejó su puesto en el palacio del Shogun y se fue a vivir a Okinawa donde montó un pequeño taller desde el que empezó a forjar las mejores katanas de Japón.



Representación del maestro Milarepa.

LA LECCIÓN DE HATTORI HANZO

Decía Francis Bacon que la envidia es un gusano roedor del mérito y de a gloria, y a eso nosotros podríamos añadirle: “y del compromiso”. Las comparaciones son odiosas porque de ellas surge el sentimiento de inferioridad, o de superioridad. Por eso cuando queremos trabajar el compromiso desde las organizaciones tenemos que definir con sumo cuidado oferta de valor que hacemos a cada uno de los profesionales que trabajan en ellas, y sobre todo ser muy transparentes en los criterios que utilizamos para diferenciar a unos de otros. Por todos es sabido, que un profesional que se siente satisfecho con su trabajo, con jefe, con su retribución, deja de estarlo rápidamente cuando siente diferencias con otros compañeros que considera injustas.

Por eso para poder forjar el compromiso en nuestro equipo debemos ser capaces de gestionar eficientemente las diferencias.

En el libro “Ser InnovadorRH – Aplicación de los conceptos de Marketing a la Gestión de Personas” (Editorial ESIC 2010) se explica cómo para que la diferenciación sirva como herramienta para incentivar la productividad y la mejora, debe estar basada en una adecuada segmentación de los profesionales. Y es que el Marketing de RR.HH. es una herramienta que puede resultar muy útil tanto para evitar sentimientos de inferioridad dentro de la organización, como para crearlos fuera, logrando que nuestra gente se siente orgullosa de trabajar en nuestra empresa, y que los profesionales de otras organizaciones deseen venir a trabajar a ella. ▲