

Sóc Xavier León i visc a Cambrils.

Professionalment em dedico a la gestió comercial de serveis operatius i estratègics per a pimes i micropimes.

I m'apassiona el món de l'empresa!

Personalment he patit depressió des dels 12 anys. En aquesta edat és quan vaig començar a sentir-me malament. Llavors no sabia que era el que em passava, ni entenia res del que m'envoltava. Em sentia "diferent", inferior als demés. I van començar les pors. Pors a enfrontar-me a qualsevol situació de la vida quotidiana.

Els problemes de salut mental m'han acompanyat sempre. Gràficament és com si tingués una corda que em lliga els turmells. Quan vull començar a caminar la corda fa que ensopegui i caigui a terra. Com que vull caminar, i fins i tot córrer, m'aixeco i torno a mirar de caminar, i altre cop ensopego i al terra, i així, un cop i un altre. En Winston Churchill, es referia a la seva depressió com els "gossos negres". Per a mi aquest home és un referent. No només va ser un gran polític que va lluitar i defensar el seu país amb tenacitat i honestament. També va mostrar-se públicament amb la seva malaltia, quan ningú no entenia de que parlava, i els seus adversaris utilitzaven els seus problemes de salut mental per mirar de desprestigiar-lo. Els meus "gossos negres" son una "bola" d'uns 40 cms. de diàmetre i de color gris mig, que està dins el meu pit, sempre, i que pressiona i pressiona constantment perquè no em senti bé.

Amb el temps, amb els anys, i treballant constantment per a mirar de conèixer-me, he anat aprenent a conviure amb la malaltia, i a conèixer les situacions que em faran més mal, i a mirar de gestionar-les de la millor manera. Tot i això, no és tot negatiu. Els problemes de salut mental han fet que visqui diferents situacions amb una emoció especial, i això m'encanta!, em fa feliç!

Sempre he desenvolupat la meva labor professional en l'àmbit de les vendes i del departament comercial, tot i la dificultat per a relacionar-me socialment i la pressió que suposen les vendes, els objectius o els Kpi,s, provocada per la meva baixa autoestima a rel de la malaltia.

Anar a vendre, "enfrontar-me" a possibles futurs clients, buscar i veure professionals per oferir els meus productes o serveis, sense conèixer-los de res, sempre ha estat molt difícil per a mi. Estar davant la porta d'un centre de treball, on he de mirar de contactar amb algun possible client, ha estat i és com que entre la porta d'aquest lloc i jo mateix hi ha una gran muntanya que he de pujar i baixar per entrar-hi. Sempre m'ha costat molt. Moltíssim. La por al rebuig és tant gran com la muntanya que he de pujar i baixar. És més alta i difícil que l'Everest!!! Por al rebuig, al menyspreu. Sé que és difícil d'entendre. A mi mateix m'ha costat molts anys entendre-ho.

Vaig començar venent roba d'home a una botiga a Cambrils. Al cap de 2 anys, vaig decidir marxar. Amb el temps, vaig entendre que no va ser la millor decisió, però certa pressió, que la depressió no em deixava gestionar correctament, em va empènyer a marxar.

Com que m'agradava molt la meva feina, vaig decidir que volia seguir venent roba d'home, però, on?... doncs vaig pensar que ho havia de fer a la millor botiga de la província, llavors, *Queralt* i *Joaquim Jofre*, que eren les botigues de referència al camp de Tarragona, les dues botigues a Reus. Així a l'endemà mateix de deixar la botiga de Cambrils, amb el vestit i corbata més elegants, a les 09'00h. del matí, em vaig plantar a la botiga *Queralt* del Carrer Monterols de Reus. Vaig demanar si podia parlar amb el propietari. I em van fer pujar al despatx del Sr. Francesc Queralt. Li vaig explicar d'on venia i perquè estava parlant amb ell. Volia vendre roba d'home a la millor botiga. Em va contestar que li agradava molt la meva iniciativa, i que estava a punt de tindre una baixa per maternitat i que seria un bon moment per incorporar-me a la botiga com a venedor. Vam quedar que em diria algo en unes setmanes. Vaig entrar a fer un cafè en una cafeteria a la Plaça Prim. Vaig estar pensant una estona. -Potser em cridarà en unes setmanes..., o no-, vaig pensar. -No em quedaré esperant..., en tot cas també ho he de provar a la botiga Joaquim Jofre-. Vaig acabar el cafè i vaig anar directament a la botiga del Carrer Llovera.

També vaig demanar si podia parlar amb el propietari. Després de fer-me esperar una estona, em van acompanyar fins el despatx del Sr. Jofre. També li vaig explicar d'on venia i perquè estava parlant amb ell. La seva resposta va ser: -Noi, demà a les 09'00h aquí, per a començar a treballar a la botiga d'home-. I hi vaig treballar durant 10 anys.

Vaig aprendre molt, i, sobretot, m'ho vaig passar molt bé. Recordo que als matins, des de les 09'00h. que entràvem a la botiga fins les 09'45h. que obríem al públic, trèiem la pols. Recordo que li deia al Sr. Jofre: -Escolti, jo no vull treure la pols. Però no és pel fet de treure la pols, no, és perquè aquest  $\frac{3}{4}$  d'hora, cada dia, els voldria aprofitar per aprendre. Ensenyi'm! Aquesta empresa és molt gran, segur que hi ha algun departament o algun àmbit en el que podria ser útil, i em sentiria millor perquè jo vull aprendre!-. Doncs no sé si va ser per no sentir-me però poc a poc va començar a donar-me responsabilitats.

El Sr. Jofre, em va ensenyar, per sempre, quant i com d'important és un client, qualsevol client. Un cop, quan acabava d'atendre un client, que va marxar sense comprar res, es va acostar el Sr. Jofre, i em va preguntar. Li vaig contestar que - aquest client no ha comprat res, és un pesat...-, i em va contestar: -Noi, no hi ha clients pesats. Ets tu que t'hauries de preguntar perquè ha marxat sense comprar. Segurament no has sabut entendre el que necessitava-.

Encara ara, quan passo per davant de la botiga i el trobo, entro a saludar-lo, i molt content em dona la ma, i sempre em diu: -Hola noi!, com va?, com estàs?, què fas?-

Al cap dels anys, vaig tindre l'oportunitat de canviar de feina, i incorporar-me, com a tècnic comercial a l'empresa *Tecnol*. I no m'ho vaig pensar, tot i el miler de dubtes que se'm van generar a rel de les meves pors.

Durant aquells anys, no sabia que em passava. Dintre del meu cervell i del meu pit, s'hi barrejaven sentiments de por, dolor i culpa. Tots molt definits i clars, i alhora corrent, per dintre meu sense parar. No era capaç de fer-los fora, ni d'aturar-los, i sentir-los córrer sense control em feia sentir-me diferent, inferior, incapaç. Més trist, encara. En l'àmbit laboral tampoc em deixava desenvolupar-me com hagués volgut. Mai no vaig dir res a ningú de la meva malaltia, ni, fins i tot, quan vaig començar a visitar professionals de la salut mental, i vaig sentir per primer cop el diagnòstic. El que em passava tenia nom. Si ho vaig amagar a tothom, fins i tot a la meva família, encara més a la feina. Por al rebuig i al menyspreu dels meus caps i companys.

A *Tecnol* vaig començar com a tècnic comercial. Van ser un començament molt difícil. Tècnicament no tenia coneixements del món de la construcció, i comercialment, l'exigència del projecte, la pressió diària per les vendes, no m'ho van posar fàcil. Gens. Tot i això, poc a poc me'n vaig anar en sortint, a força de treballar moltes hores i mirar d'aprendre cada dia.

Sovint, les persones amb problemes de salut mental, treballen, s'esforcen més del que s'espera d'ells. I m'incloc. És com si haguéssim de demostrar que som tant capaços de desenvolupar qualsevol feina com qualsevol persona sense problemes d'aquest tipus. Com sempre per evitar l'estigma, l'etiqueta negativa que la societat ens penja.

Al cap de dos anys em van oferir gestionar comercialment i "obrir" la província de Barcelona. Amb por i il·lusió, a parts iguals, vaig acceptar. Durant 3 anys vaig anar a Barcelona cada dia. De fet començava a treballar amb el comercial de la zona, a les 08'00h del matí. Quan havia d'anar al nord de la província, em llevava a les 04'00h del matí per estar a l'hora a lloc. Fent aquesta feina vaig aprendre molt, moltíssim. Visitant clients diferents cada dia i escoltant arguments de diferents comercials cada dia.

Tres anys després, el Xavi, el propietari i gerent de *Tecnol*, i el Xavi, Director Comercial em van tancar al despatx, i em van proposar ser el Cap de Vendes a nivell nacional de l'organització. L'empresa havia crescut molt, i ja érem al voltant de 300 comercials al territori espanyol. La decisió va ser difícil, perquè la baixa autoestima em deia que no seria capaç de desenvolupar aquesta feina. Tot i això vaig acceptar. Durant més de 5 anys vaig anar per tota Espanya. Sortia el diumenge al migdia i tornava el divendres al vespre. Una setmana darrera l'altre. Fins que en vaig tenir prou. Vaig ser pare de dos nens, i el primer "pasito" me'l van explicar per telèfon, i el primer "papa" el vaig escoltar per telèfon.

Quan vaig entrar a *Tecnol*, formàvem l'empresa 13 persones, entre comercial i administració. Quan vaig marxar, l'empresa s'havia convertit en un gegant de

600 persones al departament comercial i 200 persones a la resta de departaments. De 13 a 800. Aquest ha estat el projecte més important de la meua vida professional. Durant els meus anys a Tecnol vaig aprendre moltíssim, i vaig viure, i hi vaig participar, el creixement d'una organització que encara avui s'estudia com a model en les més prestigioses escoles de negocis.

Des de fa molts anys, he tingut la inquietud d'ajudar els demés, d'una manera o altre. Però mai m'he sentit capaç. Durant les esperes al metge, al Centre de Salut Mental, a Reus, un dia i un altre veia un pòster, al taulell d'anuncis que em cridava l'atenció. Obertament. -Potser des d'aquesta associació puc ajudar al demés-, vaig pensar. Les persones a qui mira d'ajudar Obertament i jo, tenim molt en comú. L'any 2015 m'hi vaig posar en contacte. Vaig mostrar el meu interès i em van convidar a participar en la formació per a ser Activista que començaria en un parell de mesos. Després de molts anys potser havia trobat com ajudar als altres.

Conèixer altres activistes, persones que de manera voluntària i anònima, decideixen dedicar una petita part de la seva vida a ajudar el altres, sigui en l'àmbit o entorn que sigui, amb els qui vaig tindre el plaer de compartir la formació, va ser una experiència vital que no oblidaré mai. Des del primer dia, vam començar a compartir experiències i sentiments. No estic sol al món!! Per primer cop puc compartir sentiments i experiències vitals amb altres persones amb problemes de salut mental. Sorprenentment, per a mi, això em reforça, molt!



A obertament lluitem contra l'estigma de la societat contra les persones amb problemes de salut mental. El meu àmbit de col·laboració és en premsa, participant en diferents programes i petites entrevistes, com a activista, com Tve, Tv3, Canal Reus, Diari Ara, La Vanguardia, o altres. També faig xerrades a adolescents en els seus instituts. Vaig patir bulling a l'escola durant 3 anys, i els hi explico la meua història de vida des dels problemes de salut mental, mirant de sensibilitzar-los dels problemes que pot provocar aquesta dinàmica. Aquesta és l'activitat que més m'agrada, és molt emocionant! També faig aquestes xerrades a estudiants de psicologia i psiquiatria a la universitat, i en empreses

on volen sensibilitzar els treballadors per a fomentar el bon clima laboral també des del punt de vista de la salut mental.

Després de la meua experiència a Tecnol, em vaig incorporar a una gran empresa, i no només per la mida, també és una gran empresa pel seu tarannà vers els empleats i col·laboradors, MediaMarkt. Vaig veure una oferta laboral a Infojobs, i m'hi vaig inscriure, sense massa esperances. A l'endemà em van trucar per a una entrevista a la central de l'organització a Barcelona. Vaig estar més d'una hora parlant amb la cap de recursos humans, i posteriorment amb el cap

del projecte. Em van explicar que a nivell europeu es posava en marxa un nou departament. Amb molt bon criteri, creaven el departament d'empreses. I tot just estàvem al començament. Tarragona entrava dins les primeres botigues on es crearia aquest departament, que, posteriorment, serviria de reflex per a la resta de botigues a nivell nacional i europeu. En acabar l'entrevista em van dir que ja em trucarien en uns dies. No van passar aquests dies. Durant la tornada a Cambrils, a l'autopista, vaig rebre la trucada de la cap de recursos humans amb qui havia estat parlant una estona abans. Em va comentar que tant ella mateixa com el cap del departament d'empreses, que liderava el projecte havien donat el vist i plau a la meua candidatura. El pas següent era una altre entrevista, aquest cop, amb el gerent de la botiga MediaMarkt a Tarragona, a l'endemà mateix. No m'ho podia creure. Així doncs, a l'endemà, vaig anar a fer l'entrevista a la botiga de Tarragona. Després d'una bona estona, el gerent de la botiga em va dir que ja en tenia prou, i que ja em dirien alguna cosa en uns dies. Recordo que era divendres, i quan estava marxant, el Ramiro, el gerent amb qui acabava de fer l'entrevista em va cridar. M'hi vaig acostar i em va dir: -hoy es viernes. Supongo que pasarás el fin de semana intranquilo esperando la llamada la próxima semana. Pues vete tranquilo y disfruta del finde. Ya te llamarán de RR.HH., pero el puesto es tuyo-. T'imagines quanta emoció?, vaig sortir, i quan ja no em veien des de la botiga vaig començar a saltar, literalment, de content. Es clar, de seguida van arribar les pors, els dubtes, la idea de que no seria capaç d'estar a l'alçada. Vaig estar a punt de trucar i renunciar al lloc de feina. No seria el primer cop que ho hagués fet (però això ho explicaré en un altre escrit). Però em vaig asserenar.

Durant els quasi 3 anys que vaig desenvolupar la meua feina m'ho vaig passar molt bé. Els meus resultats eren importants, i veure els resultats reflectits a una pissarra a les reunions a Barcelona, amb professionals d'altres botigues i directius de l'empresa era molt gratificant. Tot i això, altre cop, la pressió provocada pels objectius i kpi,s em feien passar moltes males estones. Fins que un dia el gerent de la meua botiga em va tancar al despatx i em va demanar què faria per augmentar les vendes a la nostre botiga de Tarragona. I jo vaig contestar: -res, perquè me'n vaig. Deixo la feina-. Altre cop perdia l'oportunitat d'una feina espectacular en una empresa espectacular. La impulsivitat, provocada per la baixa autoestima i per les pors i inseguretats, me l'havia tornat a jugar. Quan vaig voler tornar enrere ja no hi vaig ser a temps. Em quedo amb una experiència professional espectacular i molt enriquidora personalment, haver conegut grans professionals i millors persones i haver treballat en una empresa molt gran, tant per fora com per dins.

Tornant al voluntariat, sempre m'havia cridat l'atenció la tasca del voluntaris en l'àmbit de les emergències extra hospitalàries; protecció civil, i especialment, l'àmbit sanitari, les ambulàncies. Vaig conèixer un client que era tècnic sanitari a la Creu Roja. Vam estar xerrant una bona estona, i em va animar a anar a la seu de la Creu Roja, i explicar la meua inquietud. I així ho vaig fer. I de seguida em van acceptar. Em van fer una petita formació, i em van assignar el lloc de tècnic sanitari auxiliar en l'Àrea de Salvament i Socors a la província, fen tasques de

recolzament en serveis preventius. Anava en una ambulància! El voluntariat a la Creu Roja em va portar a formar-me en l'àmbit de les emergències extra hospitalàries. Els primers cops que vaig anar en una ambulància com a sanitari auxiliar, només pensava: "que passa si algú cau davant meu?, no sé ben bé que hauria de fer...", "aquesta responsabilitat és molt important!, això no pot ser, o ho deixo o em formo..., em formo". Les pràctiques lligades a la formació com a Tècnic d'emergències sanitàries em van portar a treballar de zelador a l'Hospital Joan XXIII de Tarragona. Potser el treball més emocionant de la meua vida. Què poc costa fer una carícia o dir unes paraules d'ànim a algú a qui estàs portant al quiròfan. Per a tu és una situació habitual, normalitzada, però per a qui estàs portant és una situació estressant, dolorosa, que no coneix, desagradable, i aquesta carícia és un bàlsam! Mai he trobat, ni crec que trobi cap emoció que amb tant poc doni tant!

Alhora, col·laborava laboralment amb una empresa holandesa que, des de feia 25 anys desenvolupava i comercialitzava un software per a gestió del departament de rr.hh., que estava estudiant i valorant la possibilitat de "desembarcar" al mercat espanyol. Finalment van decidir portar el projecte endavant i vaig deixar l'hospital definitivament per dedicar-me a temps complert. Tornada al món de l'empresa, al món comercial que tant m'agrada. Al cap d'un any, aproximadament, un fet inesperat va canviar el meu futur altre cop. Un grup inversor americà va comprar l'empresa. La seva estratègia de futur no passava per Espanya. I em vaig quedar sense feina. Altre cop.

Vaig començar a enviar currículums, aplicant ofertes en les que trobava que podia encaixar, a infojobs i a linkedin bàsicament. No em va contestar cap empresa..., es clar, en aquest país l'experiència i els coneixements no tenen valor si no tens 25 anys.

De fa anys tinc un molt bon amic, economista i humanista. Sovint passem hores i hores xerrant. Compartim la passió pel món de l'empresa. És profe de universitat i consultor d'empreses a temps parcial. Sempre em deia que podríem formar un bon equip. Ell necessitava un bon comercial pel seu projecte de consultoria per a pimes i micropimes, i jo ja era hora que pogués aprofitar la meua feina, durant tants anys, per a treballar per a mi. Mai li vaig fer massa cas. Jo anava treballant i no em preocupava massa pel meu futur laboral. A rel de quedar-me sense feina i no trobar-ne, seguint xerrant amb el meu amic Antoni, vaig començar a valorar, poc a poc, l'alternativa laboral que ell em plantejava des de feia temps. I aquesta opció professional va començar a prendre forma. Vaig començar, "mentrestant" no trobava alguna feina. I, poc a poc, vaig anar interioritzant i entenent que auto ocupar-me podia ser una molt bona opció. Han passat uns mesos i estic molt il·lusionat amb el meu projecte. De fet ja no vull fer res més, laboralment. El que va començar sense voler, sense pensar-ho, avui és el projecte més important de la meua vida. A més d'oferir els serveis d'assessoria econòmic-financera, també ofereixo els serveis d'assessoria de RR.HH. i d'assessoria en marketing tradicional i marketing digital. Ja feia temps que pensava que podia oferir aquests serveis, però no coneixia la persona indicada.

Des del primer moment, vaig tenir molt clar que els serveis que oferiria als meus clients havia de ser diferent. Havia de ser, realment, un servei proper, personalitzat, artesà, honest i amb un cost just.

Perquè el servei fos proper era imprescindible que els professionals que l'oferissin visquessin i treballessin en el mateix territori que el meu client, per tant de la província de Tarragona.

Perquè tingués un cost just, havien de ser professionals sense grans estructures, per evitar haver de suportar el cost econòmic d'aquestes grans estructures.

Perquè fos personalitzat, el professional havia de tenir experiència i coneixement en el teixit empresarial proper geogràficament, i estar especialitzats en els principals sectors econòmics del nostre entorn.

I perquè fos artesà i honest l'assessor havia de tindre una sensibilitat especial pel client, "enfocat al client", "venda consultiva" diu la teoria del marketing.

Vaig conèixer el Roberto, breument en un esdeveniment de networking. Des seguida vaig pensar que encaixava en el meu projecte. I a l'endemà el vaig anar a veure al seu despatx, sense avisar i sense saber si el trobaria. El vaig trobar, i ens vam entendre de seguida. Al Nèstor el vaig conèixer en una formació. Va ser el meu profe en un curs de marketing digital, a Cambrils. Després de pensar durant dues setmanes si podia encaixar en el meu projecte, el vaig trucar i el vaig convidar a fer un cafè. També ens vam entendre de seguida.

Aquesta és una part de la meva vida laboral. Pel camí queden més històries. Però aquest escrit es faria massa llarg!

Realment m'emociona pensar que puc ajudar a sentir-te una mica més feliç, ajudar-te a sentir que no estàs sol, que estàs recolzat..., I aquesta emoció es transmet, encara que no ho pensis, la transmet als teus col·laboradors, als teus clients, als teus treballadors, als teus proveïdors, als amics, a la família, a tothom.

i sé molt bé de que parlo, quan parlo d'emocions i de sentir-se recolzat.

T'ofereixo sentir que realment controles i gestionas la teva empresa.

T'imagines marxar cap a casa al vespre, després d'un dia intens, amb la sensació de que estàs prenent les decisions més adequades per la teva organització?, t'imagines tenir el sentiment de control real de la gestió del teu negoci?, t'imagines la sensació de sentir-te millor cada dia?

T'ofereixo suport de professionals com tu i com jo. Suport proper, personalitzat, artesà, honest i amb un cost ajustat a la feina que faci.

Hi ha molts àmbits al teu negoci que necessiten les teves decisions diàries. I per que aquestes siguin les més adequades, necessites informació. I formació.

Perquè el món de l'empresa canvia ràpid. I ja sabem que el dia a dia no ens deixa avançar com voldríem. Et convido a "parar". Parar una estona de la ma dels professionals més compromesos, que t'ofereixo, per analitzar amb calma aquelles àrees o àmbits de la teva organització que més et preocupen, o analitzar amb calma l'operativa i l'estratègia de les àrees o departaments de la teva empresa que necessiten la teva atenció, i que no tenies present.

Estic segur de que al teu voltant hi ha molts i bons professionals que t'ajuden. Tot i que com que sovint tenen molta feina no es paren, a vegades, a mirar el detall. I tot i que voldrien, tampoc tenen temps d'analitzar detalladament tots els àmbits de la teva organització. I per això és que crec que puc ajudar-te. Ajudar-te amb el control i la gestió de la teva organització des de tots els àmbits. I també des de les emocions. Perquè la teva empresa també és una emoció. Et fa sentir feliç comprovar que aquella decisió va ser encertada?, t'entristeix quan un bon empleat o col·laborador marxa?

Truca'm. Deixa que els professionals que et porto s'asseguin al teu costat, i escolta'ls. I aneu junts cap al futur.

Gràcies per deixar-me formar part de l'apassionant món de la teva organització!

El meu projecte personal, al que fa referència aquest escrit, és la lluita contra l'estigma en l'àmbit laboral, envoltat de l'associació Obertament. L'àmbit laboral és especialment dur per a les persones amb problemes de salut mental, i em fa molt i molt feliç de poder posar el meu humil "granet de sorra" a fer visible aquest problema, que, en la mesura en que anem prenent consciència, anem millorant com a empreses, com a treballadors i com a persones.

Pel que fa a la salut mental, no dubtis a demanar ajuda si no et sents bé.

L'auto-estigma fa tant de mal com la pròpia malaltia.

Si tens qualsevol pregunta sobre el que t'acabo d'explicar, o sobre el projecte, no dubtis a trucar-me!

Vols una xerrada de història de vida a la teva organització?,  
estaré encantat de fer-la jo mateix o, si ho prefereixes,  
qualsevol altre activista, des de l'entorn d'Obertament.



També t'ofereixo eines, professionalment indicades i preparades per a millorar la qualitat de la salut mental a la teva organització, de la ma d'Obertament.

Tant aquestes eines, com les xerrades de qualsevol activista d'obertament, augmenten sensiblement el bon clima laboral a la empresa!

Truca'm i et remetré a la persona indicada per a donar-te informació al respecte.

Si ho prefereixes pots dirigir-te directament a Obertament.



Junts fem un món millor!

Xavier León Duaso

Desembre, 2023