

ELLOS SI QUE SABEN



Decía Woody Allen “**me ha llevado 10 años tener éxito de la noche a la mañana**”. No se puede resumir en menos palabras los ingredientes necesarios para cocinar con la receta del éxito.

Ante todo, antes de comenzar, **piense** qué quiere conseguir. Su calidad de vida depende de la calidad de sus pensamientos. Somos lo que pensamos. Y no vamos a poder mejorar lo que hacemos si antes no mejoramos lo que somos. No vale la pena hacer bien lo que, para empezar, no vale la pena hacer. No solo eres responsable de lo que haces, sino también de lo que no haces. La gente quiere cambiar de vida, pero no quiere cambiar su vida. Pero así no funciona.

Y comenzarán a surgirle dudas o **problemas**. La mayoría de la gente gasta más tiempo y energía en hablar de los problemas que en tratar de resolverlos. No busque culpables, halle remedios. Con la **responsabilidad** gestionamos lo que depende de nosotros, los **objetivos**. Con la capacidad de **aguante** gestionamos lo que no depende de nosotros, la **adversidad**. Si naciera de nuevo viviría de manera diferente, porque he dedicado más del 80% del tiempo a prepararme para problemas que nunca se presentaron. No pidas menos problemas, desarrolla más habilidades. Los problemas nunca desaparecen.

Evitar problemas es cómodo, pero impide desarrollarse.

Si dirige personas, ante todo **cuide a su gente**. Las compañías que cuidan a su gente son las que luego obtienen buenos resultados. Porque las empresas no son más que personas, y son ellas las que marcan la diferencia a la hora de generar buenas experiencias a los clientes. Las personas no se van de las empresas, se van de los jefes.

Y sea consciente del poder de las **competencias conversacionales** entre sus empleados y con usted. La calidad de su liderazgo depende de la calidad de sus conversaciones. Nos jugamos la vida en las conversaciones que tenemos... Y en las que no tenemos. No somos lo que decimos, somos lo que hacemos. No hay nada más inspirador que el ejemplo, o dicho de otra forma la coherencia entre nuestro discurso y nuestra conducta.

No se le olvide jamás, cuando así se merezca, **elogiar** a su equipo. El poder del elogio es incalculable. Las personas necesitamos del reconocimiento material (dinero) y emocional (aprecio e importancia). Cuando este último no se satisface en un lugar, se acaba buscando en otro. Todas las personas llevan colgado un cartel en la frente que pone: «hacedme sentir importante.» Si puede hacer esto, tendrá éxito no solo en los negocios sino en la vida

Obviamente habrá decepciones y malos momentos. Pero analice las circunstancias antes de caer en el **enfado**. El éxito en una relación está en cómo llegar a un acuerdo sobre cómo estar en desacuerdo. El enfado es un mecanismo de defensa. Si está a la defensiva es porque tiene miedo. Cuando alguien le enfada es porque internamente está diciendo “lo que tú piensas de mí me importa más que lo que yo pienso de mí mismo”. Y perdonar es el valor de los valientes. Perdonar no cambia el pasado, pero sí el futuro. El cambio solo es posible desde la

aceptación, nunca desde la negación. A lo que te resistes, persistes: lo que aceptas, se transforma.

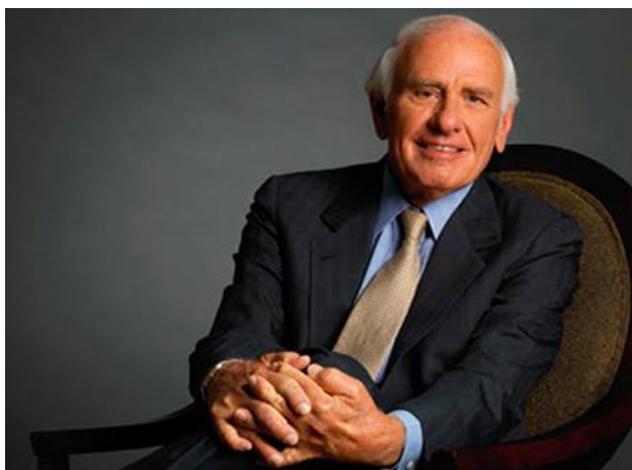
Nadie dice que esto sea **fácil**. Si está dispuesto a hacer solo lo que sea fácil, la vida será dura. Pero si está dispuesto a hacer lo que sea duro, la vida será fácil.

Sin **paciencia** no se logra nada que merezca la pena. Un bebe tarda 9 meses en nacer con independencia de que mucha gente se ponga a trabajar en el empeño. Los pequeños intentos, repetidos, completaran cualquier empresa. La insistencia sistemática e inteligente es la clave.

La ausencia de **foco** y de paciencia nos aleja del objetivo. Hay mucho trabajo entre una buena idea y un buen producto. Después de la idea viene lo difícil. Tener el compromiso, la disciplina y la paciencia para convertirla en un buen producto. Perder la paciencia es perder la batalla. La paciencia es la prueba de fuego de la resistencia emocional. Y conviene no confundir paciencia con pasividad. Paciencia no es esperar quieto a que las cosas sucedan. Es actuar insistentemente en una determinada dirección provocando que ocurran cosa. Y, por último, **actúe**. La valentía disminuye cuando no la usamos; el compromiso languidece si no lo practicamos; la pasión se disipa cuando no la expresamos. Todo es capacidad de destacar en cualquier ámbito, y es consecuencia de una preparación anterior y un desarrollo de la actividad basado en el conocimiento, espíritu de mejora y, sobre todo, pasión. Sin **pasión**, no hay talento.

En resumen, si quiere cocinar su éxito nunca se olvide de sus **creencias, necesidad de cambiar paradigmas, autorresponsabilidad, determinación, aprendizaje, claridad, deseos de trascender, compromiso, actitud, foco en sus objetivos, paciencia, rodearse de un gran equipo y nunca renunciar a sus valores.**

Comenzaba con una cita y termino con otra de **Jim Rohn**: “**¿Quiere ser una persona superior a la media? Entonces utilice una sonrisa superior a la media, un interés superior a la media, un afán por ganar superior a la media. Esto lo cambiará todo**”



Por último, he de confesarle lo siguiente. Sé que muchas veces lo importante es el mensaje más que el mensajero. Pero nada de lo que está reflejado en este escrito es mío, sino citas de mis grandes maestros que me enseñaron a vivir y pensar mejor.

Gracias a todos ellos.

José Pomares

Abril 2018