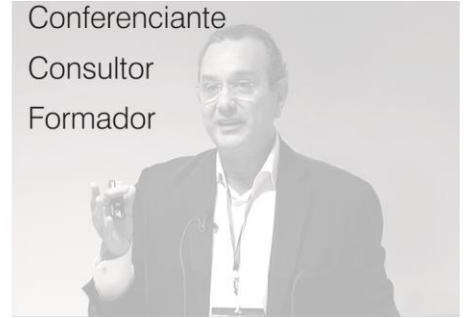


pomares@josepomares.es  
www.josepomares.es  
t @josepomaresbarr  
f Genco Negocios  
in Jose Pomares  
+ 34 620 971 455

Conferenciante

Consultor

Formador



# José Pomares

## Repitiendo errores



Hágase esta pregunta ¿Con todo lo que **sabemos** hoy, por qué somos tan propicios a **repetir errores**?

Es cierto que generación tras generación cada vez hay **mayor conocimiento** y acceso al mismo.

Sin embargo, y por más que nos lo repitan y adviertan, los jóvenes (y no tan jóvenes) siguen cayendo en **la droga, el alcohol, embarazos no deseados...** y a algunos **empresarios** se les olvida (a pesar de máster y MBA cursados) que 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**.

No creo que sea un problema de falta de conocimiento sino de **inmadurez**.

Y entonces, ¿por qué hay tanta inmadurez si sabemos tanto? ¿Por qué no aprendemos de los que ya vivieron esas situaciones?

Basta que un banco de la calle ponga “no sentarse, recién pintado” para pasar la mano y mancharnos. Basta que nos repitan que no se puede ser un buen líder a menos **que te guste la gente** ya que es la mejor manera de obtener lo mejor de ellos, para pretender ejercer ese “liderazgo” desde la distancia, instalado en el despacho, sin contacto con el equipo, cuando el liderazgo es contacto con el equipo, inspirándolo, pidiendo opinión...

¿Y cómo se puede **vencer** a esa inmadurez que hace que repitamos errores con consecuencias fatales?

**No pretenda hacerlo paseando su éxito.** El éxito nunca dependerá de usted en exclusiva. Ni le puede gustar a todo el mundo ni siempre le irá bien, el éxito **está fuera** y todo éxito que no lleve dentro **excelencia** personal acabará en **exceso y corrupción**.

Tampoco podrá hacerlo sólo con **experiencia**. La experiencia no es lo que le pasa a una persona sino lo que una persona hace con lo que le pasa. Por ello no es una cuestión de repetir situaciones, ni de edad, ni de años, sino del **aprendizaje maduro** de los sucesos que van aconteciéndole.

Obviamente ya hemos dicho que no es una cuestión de **conocimientos**. Están bien, por supuesto, pero vemos vidas fracasadas, empresarios en la ruina, políticos corruptos con excelentes currículos académicos e incluso empresariales.

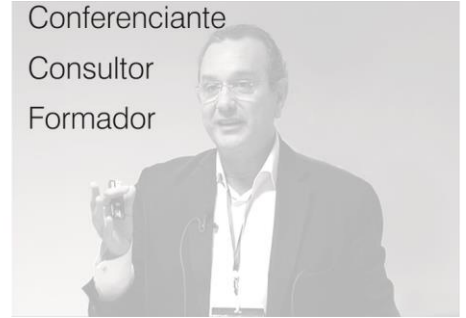
**¿Qué puede entonces llevarnos a una madurez que nos haga aprender?**

pomares@josepomares.es  
www.josepomares.es  
t @josepomaresbarr  
f Genco Negocios  
in Jose Pomares  
+ 34 620 971 455

Conferenciante

Consultor

Formador



## José Pomares

Déjeme que desarrolle mi pensamiento, pero solo lo podrá hacer con **amor**. Amar significa querer el **bien** del otro, desear su **perfección, su plenitud**.

Cuando conozco a un empresario le digo que **hay personas que usan el negocio para hacer crecer a las personas y personas que usan a las personas para hacer crecer su negocio**. Sólo me interesan las **primeras**.

No estoy hablando, si me refiero al mundo empresarial, de un amor basado en el sentimiento sino en el **comportamiento**. En eso se diferencia la empresa de la familia. El amor en el entorno empresarial no **consiste en lo que sientes** por los demás, **sino en lo que haces** por ellos, dando lo mejor de uno mismo, identificando y satisfaciendo sus **necesidades** (no sus deseos). No siempre se pueden controlar los sentimientos hacia los demás, pero sí se pueden controlar los comportamientos, se puede ser paciente, honrado y respetuoso con el prójimo, aunque no se porte bien.

Había una **máxima** en el Antiguo Testamento “**no hagas al otro lo que no quieras que te hagan a ti**”. Ese es el **suelo**. En el Nuevo Testamento nos explican que no hay **techo** “**HAZ AL OTRO LO QUE TE GUSTARÍA QUE TE HICIERAN A TI**”.

**Esa sí es la “Regla de Oro” de las relaciones.**

Cuanto más conozco al ser humano más sencillo me parece gestionar empresas. No por la **motivación**, sino por la **educación**. Los valores que buscamos en las personas para desarrollar un alto desempeño solo los podremos obtener si los dejamos florecer del interior de cada persona. **El amor y el entusiasmo con que las personas hacen su trabajo no se puede comprar.**

Esa madurez para llegar al liderazgo empieza con la **voluntad**, entendida como que nuestras acciones sean consecuentes con nuestras intenciones (hay que hacer lo que se dice o se piensa). Con esta voluntad se puede **amar** (que no es otra cosa que identificar y satisfacer las necesidades, no los deseos, de los que dirigimos), y por lo tanto **servirles**, con lo cual se forja nuestra **autoridad e influencia**, la que nos convierte en **líderes**.

Por ello, **amor y liderazgo son sinónimos**. Amor, ya hemos dicho, es comportamiento, no sentimiento; amor es paciencia, afabilidad, humildad, respeto, generosidad, indulgencia, honradez, compromiso...

Ya decían los antiguos “**Ama a las personas y usa a las cosas**”. Quizá hoy haya excesivo afán de amar a las cosas usando a las personas.

Y en este entorno, tenga el convencimiento de que **lo contrario al amor es el miedo**.

En la Biblia se nos habla de un Paraíso en el Génesis en el cual Adán y Eva andaban desnudos. Pero ese **desnudo** no aludía a falta de ropa sino a la **ausencia de nudos**, a la transparencia en la relación. Y cuando empieza la primera mentira, cuando desaparece la plenitud de un Paraíso inundado de amor, se da inicio al miedo y con ello a **taparse, esconderse, callarse y culpar**.

¿Les suena?

**José Pomares**

Octubre 2018