

Ver antes de dar

Póngase en la siguiente situación. Tiene dos hijos (no dudo que los quiera igual, pues el amor filial siempre suma por más más que tenga y no se gasta) y cumplen años el mismo día. Cuenta con un presupuesto de x euros. ¿Qué haría? El primer impulso posiblemente haga que reparta por igual, pues nuestra primera motivación es la del sentimiento parejo que tenemos hacia ellos. Es verdad que en la familia debe primar el amor del sentimiento y en la empresa el del comportamiento. Pero... Vea antes de dar. Lo equitativo no siempre es lo aconsejable.

Si uno de sus hijos utiliza ese dinero en malos hábitos y el otro lo invierte en su desarrollo y progreso quizá ya no piense igual. Seguro que con quien más le necesite invertirá mucho más tiempo que con el ya centrado. Esa sería la contraprestación. Pero no dé a todos por igual sin antes analizar lo más conveniente para cada uno. Lo mismo sucederá en su equipo de trabajo. No todos aprovecharán de la misma manera los talentos que les brindemos. Y en cada uno hemos de descubrir lo que hará mejor.



El resultado y el proceso para lograrlo son distintos. Hay personas importantes en su vida (familiar y profesional). Por mucho que haga y se esfuerce, la consecución del resultado final no dependerá sólo

de usted. Por eso hay que distinguir dos tipos de éxito.

El éxito condicional es aquel que aun habiendo puesto todo mi empeño en conseguirlo tiene factores externos que van a hacer depender el resultado final. Por bien que me prepare una cita de ventas, un viaje, una negociación o una conversación en un conflicto nada me asegura que el resultado sea el deseado por mí. La no consecución de ese resultado es lo que en ocasiones nos desmotiva cayendo en una no aceptación de las circunstancias bien de forma pasiva (con resentimiento o resignación) o activamente (con rebeldía o resistencia)

La meta no depende sólo de mí. Pero he de tener claro que, si yo no hago mi parte, lo más probable es que los otros no hagan la suya.

Por eso más importancia aún que al resultado, al éxito condicional, ha de darse al proceso para lograrlo, al éxito incondicional, o mejor llamarlo mi propia excelencia como persona. Eso sí depende exclusivamente de mí. Haga todo lo posible para que las cosas ocurran. Y no es hacer cosas excelentes, es hacer excelentemente todo lo que hago. Por pequeño que sea.

Cuide el salario emocional con las personas importantes de su vida.

Todos tenemos un balance emocional con otra persona. Lo podríamos asimilar a una cuenta corriente. Positiva, negativa o plana. Si va a un cajero y quiere sacar dinero... primero tendrá que haber depositado en él, invertido en su cuenta.

Invierta en su gente importante. Dé antes de recibir (como los boxeadores). Sin embargo, un banco no admite cualquier tipo de moneda. No todas las personas aceptarán como espera su ingreso emocional. Quizá su moneda ya no haga falta, llegue a destiempo, esté obsoleta...

Pero hay ciertas monedas que son universales y aceptadas por cualquier ser humano (pruebe y verá cómo serán admitidas).



-La generosidad y el agradecimiento, no como acto (eso es cortesía), sino como actitud de vida (como agrado del ser)

-La escucha al otro, no para responderle sino para comprenderle lo que dice. El arte de dialogar no es el de ejercer una buena oratoria, sino el de hacer sentir a la otra persona que está siendo bien escuchada, aquí, ahora y en ese momento, como si nada más existiera en el mundo.



-reconocer (siempre bidireccional y como habrá comprobado se lee igual al derecho que al revés), aprobar y valorar las actuaciones del ajeno cuando así se lo merezca. Si a las habilidades que sumamos no le sumamos la profundidad de dar sentido a lo que hacemos, nos cansaremos de la tarea diaria tenga la profesión que tenga.

-Y ayudar. Nada satisface más al ser humano que ayudar a otra persona. Pero pida también permiso para ayudar. Quizá el ajeno ni quiera ni le haya pedido ayuda, por lo que podremos caer en la interferencia en su vida. Relaciones de mutuo beneficio.

En cualquier relación que tenga, familiar o laboral, o hay una reciprocidad en el beneficio de mantenerla o no dude que o bien se terminará o perderá la efectividad de la misma.

Si en el trabajo en el que estoy no me siento bien pagado o aprovechado, empezaré a buscar otras alternativas laborales o bajaré mi rendimiento por desmotivación. Lo mismo sucede en la pareja.

Y para ello hay que tener madurez. La madurez es la mezcla de ser valiente para defender mis intereses cuando tenga una diferencia con la otra persona y de ser considerado para entender que el otro tiene sus propios puntos de vista.

Las diferencias producen vida. Si deja en una isla desierta a una pareja de hombres o de mujeres y vuelve después de 15 años, lo más que se podrá encontrar es a 2, 1 o ninguna persona. Si lo que ha dejado es a diferentes, a un hombre y una mujer cuando vuelva podrá encontrarse una familia numerosa.

No tenga miedo a ser diferente. En verdad, toda esa "gente" que camina por su mundo es diferente a usted. Y de usted depende producir vida y disfrutarla con ellos.

NO TENGA MIEDO A SER DIFERENTE

