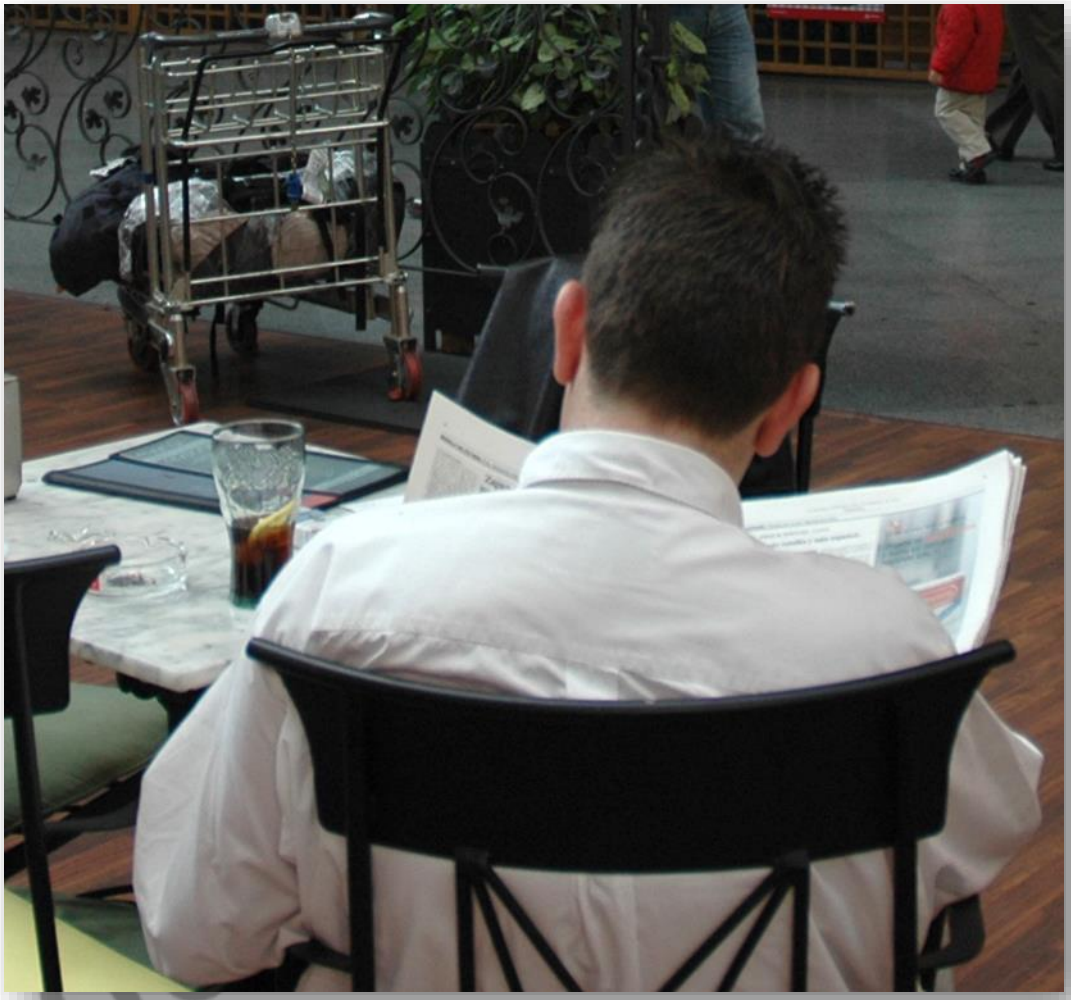
Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com



Recopilación de los artículos editados en muy diversos medios de comunicación, a lo largo de los últimos 5 años.

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

1. Esto empieza ahora ...
2. Viviendo con cucarachas
3. Del iluso a la ilusión
4. Del goce al gozo
5. La Regla de Oro
6. Ver antes de dar
7. El disolvente del miedo es la confianza
8. Algo se muere en el alma ...
9. Quien tiene magia, no necesita trucos
10. Educando emociones
11. Sueña tu vida y pinta tus sueños
12. Sueña tu vida y pinta tus sueños
13. Puntos de vista
14. Vivir el amor incondicional
15. Vivir el amor incondicional
16. ¿Usted qué hubiera hecho?
17. Porque la vida no es un acto a ejecutar, es una actitud
18. Ser, hacer y estar
19. Soñando voy, soñando vengo ...
20. Educando de otra manera
21. Un dilema complicado
22. Actitud libre o esclava
23. Aprender es descubrir que algo es posible
24. Menos ventanas y más espejos
25. Parece tan fácil ...
26. ¿Me perdonas?
27. Aceptación y resignación
28. Querer, aportar y sacar tu mejor versión
29. Tanta Libertad como sea posible y tanta Autoridad…
30. Un defecto es un regalo
31. ¿Pones ladrillos o edificas tu vida?
32. La mitad de uno es el ombligo
33. Mi amigo Alberto
34. Sacrificio, no Sacrilegio
35. Respons(h)abilidad
36. Ello, Nosotros y Yo
37. No son Recursos, son Humanos
38. Disciplina y Conocimiento
39. Si no eres parte del problema, no eres parte de la ...
40. Lidera al prójimo como a ti mismo
41. Por inspiración o por desesperación
42. De nada sirve ser luz si no vas a iluminar el camino…
43. La boda de mi hija
44. De rosas y horas extras
45. Aforismos y Entrevista
46. Maneras de vivir
47. Creencias Limitantes
48. Una de miedo
49. No se hace un mundo (ni una empresa) diferente, ...
50. Si se le olvidó sonreír, ... es jefe
51. Dos de intimidad (o la intimidad con el otro)
52. Una de intimidad
53. ¿Quiere ganar una apuesta?
54. No hay dos sin ti
55. Vivir en gerundio, no en participio
56. No es motivar, es EDUCAR
57. Todo lo que tu abandonas, te abandona a ti
58. Brillar no es iluminar (o un nuevo concepto de…
59. Egoísmo y amor a uno mismo
60. Una de líderes
61. Una de deseos
62. Aceptación y satisfacción
63. Felicidad y Resignación
64. La distancia del erizo
65. Creyentes pero Creíbles
66. Reflexiones de verano
67. Hora de cambiar el reloj por la brújula
68. Amar al prójimo como a ti mismo
69. Aprendí a aprender
70. El culo de dos caballos
71. Apueste por la buena gente
72. Meta un tiburón en su vida
73. ¿Podemos? Decálogo...
74. No esperaba nada de ti, esperaba todo contigo
75. Hubo una epidemia de tristeza en la ciudad
76. ¿Lo que estás haciendo hoy te acerca al lugar donde…
77. Lo importante no es si pierdes o si ganas, lo ...
78. Enseñamos lo que sabemos, contagiamos lo que ...
79. Vida plena o plana
80. A esto me dedico
81. Las cartas de la vida
82. La consistencia personal
83. Las miradas de nuestra vida
84. Una cosa es tener libertad y otra ser libre
85. Protagonista de tu vida
86. Desde la ambición o desde la codicia
87. Además de oír, escuche
88. Qué haces, cómo lo haces y por qué lo haces…
89. Si lo sé, no vendo
90. Prefiero el paraíso
91. El efecto Silvia y su metáfora
92. El despido interior y la entrega
93. La razón, la emoción y El Atleti
94. Aprendiendo a ser felices
95. La vida no es esperar a que pase la tormenta, ...
96. Mi amigo Juan, el limpiabotas
97. La biografía de tu vida
98. Si piensa que la formación es cara, pruebe con la…
99. Lecciones empresariales con mi líder, mi madre
100. Habemus Pampa
101. Dónde mira ese que yo no veo
102. Corrupción, educación e ilusión
103. Reconocer se escribe igual al derecho que al revés
104. Es tiempo de Optimistas
105. Sonreír es marketing Low Cost
106. Buscando en la mediocridad
107. Por qué se estudia hoy tanto la felicidad
108. La Responsabilidad
109. Bl Nuevo artículo
110. El Idealismo
111. Conferencia Jornada Coaching
112. Las Ventas
113. La Felicidad
114. El Amor (familiar y empresarial)
115. La Confianza

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Esto empieza ahora

La pasada semana se casó mi hija.

Meses de preparativos para que el día saliera perfecto.

Y así sucedió.

Ya en la madrugada, con un beso de despedida y una sonrisa en un cara iluminada aunque cansada, me dijo "bueno, papá, todo acabó y salió genial".

¿Todo acabó? Pero hija, si esto empieza ahora.

Pensé qué pasaría si cada día de su vida, de la de cualquiera de nosotros, fuera preparado con tanto amor, compromiso, pasión e ilusión como ese en concreto.

O dicho de otra forma, qué se nos pierde u olvida en el camino, personal o profesional, para que las cosas en ocasiones empeoren.

Es evidente que la primera premisa es un campo de juego común, con unas reglas también consensuadas.

No soy yo o tú, somos nosotros.

Y como los valores de los que voy a hablar son personales, vamos a llevarlos también al campo de juego de la empresa, pues como tantas veces repito la empresa y la familia son instituciones tan similares que me gusta mezclarlas a modo de ejemplo y aprendizaje.

¿Qué jugadores tendré que poner en mi alineación para que el equipo funcione? El valor primario es la generosidad.

Es la que genera vida, el egoísmo la mata.

La generosidad permite abrir relaciones mientras que el egoísmo las cierra.

Es el pegamento humano.

Y al producirse la apertura me permite manifestar mi interioridad para poder trabajar mi intimidad.

El egoísta polemiza, el generoso dialoga.

El sólo dar es tan estéril como el sólo recibir.

Si sólo tomamos aire y nos detenemos allí, morimos.

Igualmente, si sólo soltamos el aire y nos detenemos allí, también morimos.

La vida no es dar o recibir, sino dar y recibir.

El ejemplo de la respiración es obvio; sin embargo, podemos encontrar ejemplos de este dar y recibir donde quiera que haya vida.

Pero siempre que sea con veracidad, sin mentir, ya que en caso contrario no habrá transparencia, simplemente apariencia y al cerrarme tan solo habrá suposiciones sin profundizar en encontrar la verdad.

Peor aún.

Me llevará a la desconfianza, y ninguna relación podrá basarse sin tener fe en uno mismo que haga que también la admita en los demás generándose esa confianza en el pensar, sentir y actuar de la otra persona.

Y de esa manera podré entender la fidelidad.

No como aguante, que siempre será negativo, no tengo por qué soportar relaciones que me perjudiquen, sino una fidelidad creadora de lo que pensé el primer día que me uní a esa persona o empresa, que no es otra cosa que lo que prometí hacer en ese primer día hacerlo todos los días de mi

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

vida con concepto creativo y creador para que permanezca en mi y contribuya a los demás.

Aunque tenga que esperar para ver los frutos.

Porque también se necesita paciencia, que tampoco es aguantar o soportar situaciones hasta el infinito sino ser consciente que hay que ajustarse a los ritmos de los procesos naturales de la vida.

El bambú chino tarda cinco años en crecer después de plantada la semilla.

En ese tiempo, todo su crecimiento es subterráneo, tramándose una compleja estructura de raíces que se extienden horizontal y verticalmente por la tierra.

Es después de esos cinco años, ya con los cimientos bien edificados, cuando el bambú empieza a crecer y alcanza una altura de hasta 25 metros.

Y a sabiendas que cuando tenga que rectificar es necesario que en el campo de juego aparezca la cordialidad, que siempre unifica los actos humanos y edifica las relaciones.

Cuando esa cordialidad se une a una correcta comunicación es cuando nos damos a la otra persona, a entregarnos y darnos cuenta que nos va a ayudar a superar nuestras limitaciones.

Y quedaría un último jugador.

Quizá el comodín que debemos siempre utilizar para unirnos aún más en una causa común.

La participación en causas nobles para ayudar a otras personas que no sean obligatoriamente de nuestro entorno.

De ahí la felicidad del voluntariado.

Cuando alguien se siente mal, lo primero que debe hacer es ayudar a otra persona, pues no conozco a nadie que ayudando a otro se sienta mal.

Un aplauso a aquellas empresas que en sus fines sociales tienen actos solidarios hacia instituciones benéficas o necesitadas.

Estas son las condiciones de una buena convivencia.

Pero también tienen sus efectos y frutos.

Cuando se actúa así, hay una energía interior que te permite salir adelante ante las dificultades y obstáculos que la vida te va a poner.

Y esa energía va a permitir no que brilles, sino que seas capaz de iluminar el camino a los demás.

Y empezará a brotar la alegría en todas tus actuaciones exteriores.

La felicidad ordinaria depende de los acontecimientos, mientras que la alegría es una felicidad extraordinaria que es independiente de lo que nos ocurra.

No se basa en el éxito sino en la excelencia.

La raíz de la alegría es la gratitud.

Tenemos entonces la llave de la felicidad en nuestras manos, puesto que no es la alegría lo que nos hace agradecidos, sino que la gratitud es lo que nos hace alegres.

Y así llegas a la medida colmada de la alegría dentro de ti; el entusiasmo, el encuentro con algo o alguien que te hace sumergirte en lo divino.

De esa forma se consigue llegar a la plenitud.

Las ocasiones en que experimentamos una vida plena, son ocasiones en que nos olvidamos de nosotros mismos dando nuestra mejor versión a los demás, con esfuerzo, pero sin sacrificio.

Quería escribir sobre la boda de mi hija y he acabado con las claves del liderazgo.

En el fondo y forma es lo mismo.

Líder no es aquel que tiene seguidores sino el que es capaz de convertirlos en líderes.

Hijos, sé que vosotros lo sois.

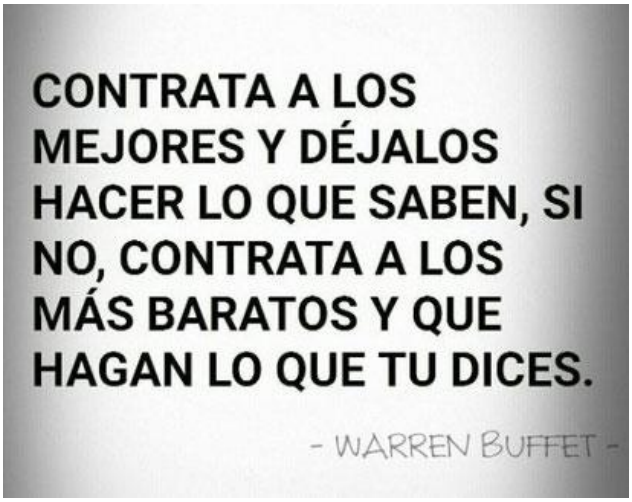
Mis felicitaciones por ser como sois y saber que además de ser grandes profesionales sois, ante todo, excelentes personas.

Un beso eterno.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Viviendo con cucarachas



En cierta ocasión, una niña de corta edad quería saber cómo y de qué forma había nacido.

Para ello, preguntó a su papá sobre las particularidades del acontecimiento.

La respuesta del padre fue similar a la que hubieran dado muchos en su situación: -Pregúntaselo a mamá, hija.

La niña, por supuesto no conforme con la respuesta, acudió a inquirir a su madre sobre los pormenores.

Y mamá, mucho más acostumbrada a lidiar en estas lides, contestó: -Mi vida, un día deseaba tanto tenerte que fui a dar una vuelta por el campo.

Y en el paseo, descubrí la más linda rosa que jamás había visto.

Tan bella era que la corté con cuidado y al llegar la noche la deposité con sumo amor en mi mesilla.

A la mañana siguiente, como si de un milagro se tratase, ya no estaba la rosa, sino que apareciste tú.

El ser más bello que jamás haya conocido.

La pequeña criatura se dio por satisfecha con la explicación.

Es más.

Tan bello le pareció el gesto de su madre que también quiso ser mamá.

Esa misma tarde, apresurada, fue a dar una vuelta por el campo.

Y, como si la estuviera esperando, allí apareció ante sus ojos una rosa preciosa, la más bonita que jamás había visto.

Con la misma delicadeza que suponía que hizo su mamá en su día, la cortó, la puso en sus manos y sin parar de decirle palabras de amor esperó paciente a que llegara la noche para dejarla al lado de su cama, con la ilusión de que al amanecer pudiera ser madre y cuidar de su bebé con la misma ternura que ella había sido tratada.

Al salir el sol, nadie sabe cómo, la rosa había desaparecido y en su lugar había… una cucaracha.

A la pequeña le repugnó la visión.

La cucaracha era fea, rojiza, grande y repulsiva, pero… era su hija.

Y como tal, día tras día la cuidó con cariño, esmero, delicadeza, y todo el amor que en la niña había para con su, aunque feo, bebé.

Y así estuvo con ella hasta que un buen día desapareció.

Aun teniendo ese bebé tan raro, la pequeña quedó triste porque se había acostumbrado a ella, creía en verdad que era su hija y así había vivido, aún engañada, dando lo mejor de sí.

Cuando me contaron esta historia, me recordó a una situación tanto personal como profesional que tristemente se repite con frecuencia.

El desconocimiento de una verdad, te hace esclavo de una mentira.

Es nuestra obligación y responsabilidad descubrir si estamos, aún de buena fe, conviviendo con cucarachas que nos impiden disfrutar de la esencia de la vida y aplicar nuestros talentos a lo que nos permita crecer y desarrollarnos con plenitud.

Me gustaría centrarme en el análisis de una "cucaracha" que observo con demasiada frecuencia.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Señor trabajador.

Si algún superior le dice "tú no estás aquí para pensar" sepa que esa mentira no le debe condicionar su modo de trabajar y vivir.

No hay avance sin duda y curiosidad, sin hacernos nuevas preguntas que nos reporten novedosas respuestas.

Si a la habilidad de su labor no le suma la profundidad de descubrir el sentido de lo que hace tarde o temprano se va a aburrir.

Haga lo que haga y tenga la profesión que tenga.

Piense.

Sea creativo.

En su día me entusiasmó el método creativo de la factoría Disney.

Escoja un problema o una situación con la que se vaya a enfrentar y piense sobre el mismo.

Adopte la posición de un soñador.

Su papel es el de generar una lluvia de ideas y todas las posibilidades y alternativas que se le ocurran.

No las analice ni evalúe. Simplemente apúntelas.

A continuación, puede hacerse preguntas como: *¿Qué quiero lograr? ¿Cuál es mi propósito? ¿Cuáles son los beneficios? ¿Cómo sabré que los tengo? ¿Cuándo espero obtenerlos? ¿Adónde quiero que me lleve esta idea en el futuro?* Pase a la posición de un realista.

Esta fase por lo general implica la organización de sus ideas.

A continuación, hágase preguntas como: *¿Cuándo estará completado el objetivo? ¿Quién o quiénes van a estar implicados? ¿Cuál será el primer paso? ¿Y el siguiente? ¿Y el siguiente?… ¿Cuál será la información que me indique que estoy avanzando o retrocediendo? ¿Cómo sabré que mi objetivo ha sido alcanzado?* Una vez terminado pase a la posición de crítico.

Esta es muy importante ya que sirve como un filtro y como un estímulo para el refinamiento de esa idea.

En esta etapa, tendrá que comprobar y evaluar el plan.

Y ahora puede preguntarse: *¿A quién afectará esa idea? ¿Qué necesidades y recompensas tienen las personas afectadas? ¿Por qué razón alguien podría objetar esa idea o plan? ¿Qué aspectos positivos existen en la actual forma de hacer las cosas? ¿Cómo podría preservar estos aspectos cuando se lleve a cabo el plan? ¿Qué le falta al plan? ¿Qué necesita en su estado actual?* Después que haya terminado con las tres posiciones perceptivas diferentes, vuelva a la posición del soñador.

Cambie el plan de forma creativa para disfrutar de lo que haya aprendido desde el realismo y la crítica.

Continúe con la ejecución a través de las tres posiciones hasta que crea que el plan se ajusta congruentemente entre sí.

Ser creativo y convertir las ideas y sueños en realidad no es exclusivo del don de unas pocas personas.

Piense. Si lo que está haciendo hoy no le acerca a donde quiere estar mañana, los esfuerzos que haga posiblemente queden en la resignación.

¿Será que uno de los grandes problemas de hoy es la multiplicación de los medios y la confusión de los fines?

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Del iluso a la ilusión

Recientemente fui requerido para prestar mis servicios en una prestigiosa empresa de transportes.

A mi llegada me enseñaron 70 nuevos camiones que acababan de adquirir al precio de 300.

000 € cada uno.

Impresionante.

Nuevos, relucientes, sin estrenar y preparados para la batalla.

Obviamente no fui llamado para que los viera.

Me explicaron que tenían serios problemas con su personal, los conductores, ya que estos tenían un pésimo clima laboral en la empresa, hablaban mal de ella, eran su imagen por toda Europa y la estaban dejando por los suelos, y algo pasaba que la dirección no entendía el porqué de esa situación.

Me atreví a responder "lógico".

Y digo me atreví porque desconocía toda la información, pero la imaginaba.

¿Por qué lógico? me inquirieron incluso molestos.

¿Cuánto decís que habéis invertido en cada camión? ¿300.000 €? … ¿y en cada persona que tiene ahora que llevar ese camión, cuanto habéis invertido? ¿Nada? Lógico.

¿Ocurre eso con la gente de su empresa? Si es así, para que se produzca un cambio, requiere una inversión en su equipo y una trasformación cultural en su empresa.

La actitud típica de las compañías es destinar la mayor parte de su inversión a la adquisición de capital inconsciente y gastar relativamente poco en el desarrollo del capital consciente, es decir, el capital humano.

Lo primero que tenemos que hacer es ver a nuestra gente como seres humanos más que como recursos humanos.

Nunca me ha gustado eso de "Recursos humanos", porque la única manera feliz de alcanzar objetivos, resultados y fines es comenzar por principios que valoren lo humano de los recursos.

Y cada vez menos se tienen y trabajan principios y valores humanos.

Sólo recursos.

Los valores que buscamos en las personas para desarrollar un alto desempeño solo los podremos obtener si lo dejamos florecer del interior de cada persona.

El amor y el entusiasmo con que las personas hacen su trabajo no se puede comprar.

Revise los contratos de su gente.

En ninguna cláusula figura el entusiasmo, optimismo, fe y pasión con la que va a desempeñar su tarea.

La entrega no se exige, se regala.

Y hay que ganársela día a día Piense en su equipo.

Si a la habilidad en sus capacidades no le vamos sumando profundidad en sus actuaciones nos costará que den sentido a lo que hacen y a su vez lo logren transmitir a los demás.

No evalúe a la gente que tiene a su cargo sólo por la eficiencia de lo que hace.

Fíjese en la parte invisible del mismo.

En su generosidad, su actitud ante los demás, su gratitud, su humildad, sus ganas de cooperar y contribuir en bien del equipo… Sus valores además de su conocimiento.

Sé que no estamos acostumbrados a este mensaje porque no se enseña en el colegio, en la universidad, en los masters ni en las empresas.

No conviene.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

A una sociedad consumista lo que le interesa es que nos consumamos gastando rápido y sin esfuerzo.

A nuestros hijos sólo se les califica por sus conocimientos, pero no nos dicen qué han aprendido en los años escolares como personas.

Y la enseñanza no es meter información, es extraer potencialidades.

En la escuela y en la empresa.

¿Cuánto tiempo dedica para hacer las cosas bien y cuánto para ser mejor persona? No se hace un mundo (ni una empresa, ni una familia) diferente, con gente indiferente.

Uno de mis maestros, M.

A.

Cornejo, nos costaba la siguiente historia.

En una subasta pública, ante una asistencia superior a los 300 compradores se subastaba un viejo violín, el cual se mostró sucio, lleno de polvo y con las cuerdas flojas.

Al momento de exhibirlo el rematador fijó la base inicial y solicitó al público sus ofertas; se levantó una primera mano y ofreció un 10% más, después de una segunda y una tercera oferta triplicó su valor y ya nadie propuso más.

El subastador estaba a punto de adjudicarlo cuando de pronto un hombre de edad avanzada pidió su consentimiento para revisar el violín.

Al no haber mejor oferta solicitó permiso al público para probarlo, el cual no tuvo objeción alguna.

El anciano subió al estrado, tomó el instrumento entre sus arrugadas manos, con su pañuelo lo limpió, tensó las cuerdas y empezó a ejecutar una maravillosa melodía de Vivaldi.

En 10 minutos el salón de se convirtió en sala de conciertos y el público extasiado escuchaba atentamente.

Cuando el anciano dio por terminado su concierto y devolvió el violín, el subastador todavía aturdido, volvió a preguntar al público: ¿quién da más?... a la una, a las dos.

y de pronto una voz gritó un valor diez veces mayor y otra más duplicó la oferta y así se sucedieron varias propuestas más, hasta que finalmente se adjudicó a la mejor oferta que fue 100 veces mayor al último valor propuesto antes de que el anciano tocara el instrumento: ¿Cuál fue la diferencia entre un valor y otro? Sin duda fue el Maestro que con su magnífica ejecución mostró el verdadero valor del viejo violín.

Así, el líder de Excelencia en comparación a un jefe mediocre puede lograr hacer que cada uno de sus colaboradores cobre su auténtico valor.

Líder no es aquel que enseña al otro lo que no sabe, sino que hace de él lo que debe llegar a ser.

Así se distingue a los líderes genuinos que transforman gente ordinaria y aparentemente sin valor en seres superiores, que hacen de su propia vida una obra magistral y extraordinaria.

Saber de alguien no es conocerle.

Pase tiempo con su gente.

Hágala sentirse importante.

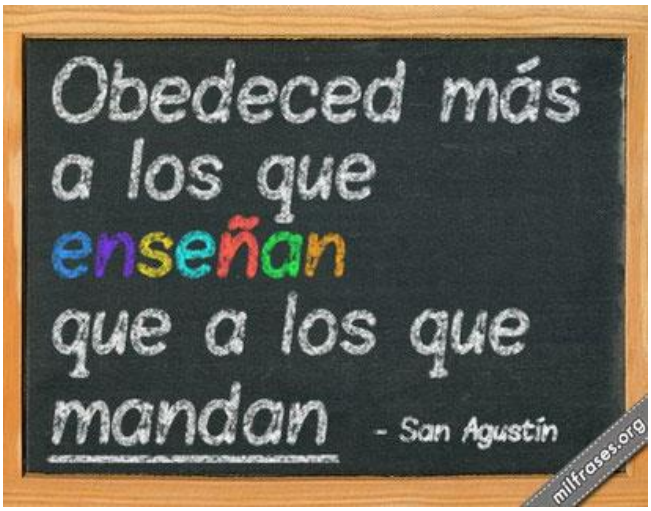
No crea que son ilusos.

Quizá les falte ilusión.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Del goce al gozo



Si tengo hambre y recursos cocinaré para mí.

En un nivel ya superior, puedo cocinar para mi familia, pensando no sólo en mi beneficio sino en el de ellos.

Incluso si me propongo que cocinar sea mi habilidad, y mi propósito el servicio a los demás, podré colaborar preparando los condimentos adecuados para una ONG, sin más ánimo que el bien colectivo del necesitado.

Y conseguiré así estar preparado para, llegando al máximo nivel de progreso en mi propósito y dedicación de vida, que no me afecten las opiniones de los demás en el caso que incluso critiquen la comida, pues no la preparé para brillar sino para servir a los demás.

Cambien ahora el verbo cocinar por el de liderar.

Empezaremos a darnos cuenta de las diferencias entre jefe y líder.

Hay un primer nivel de vida básico en el que nos preocupamos por dominar, poseer, manejar y disfrutar de aquello que tenemos, incluyendo tanto nuestras posesiones como nuestra propia vida.

Y es lícito hacerlo.

Nos podemos quedar ahí o ascender de nivel.

Pasar al nivel de la creatividad y del encuentro.

No por tener un piano se es pianista, sino que he de dar vida a las obras que interprete.

Aquí ya tengo que respetar, estimar y colaborar en aquello que quiero que crezca conmigo.

Pero aún nos podemos superar entendiendo que la intimidad es pasar de una dualidad a una íntima unidad entre personas, tomando como ideal de vida crear formas de unidad entre las personas que acompañen nuestra vida, en el ámbito familiar y profesional.

Y podemos llegar a un último nivel donde esos valores se encarnen dentro de uno transformándose en virtudes inherentes ya a mi camino e ideal de vida.

No todo son buenas noticias.

Igualmente, existe un camino descendente.

Si yo vivo siempre con la actitud de dominar al otro para mi beneficio, del egoísmo, conseguiré que las personas trabajen para mí ("tú no estás aquí para pensar", ¿les suena?) Aún puede empeorar la situación en caso en que la persona no quiera ser dominada y yo ejerza los malos tratos o amenazas sobre ella.

Un tercer nivel negativo llegaría a poder matarla o violarla para acabar en una última fase hablando mal de ella, burlándome o injuriándola incluso después de haber cometido mi crimen.

En ocasiones no hace falta llegar al aspecto físico, con la anulación moral basta.

Vayamos ahora por el camino del amor para explicar lo que quiero decir.

Es normal que, en una pareja de novios, pasada la primera fase del gustarse y apetecer estar el uno con el otro, alguno de sus miembros quiera aún más.

Empieza a parecer poco lo que hay y se vive.

A la posesión, al disfrute y al manejo le falta la profundidad, el sentido y la entrega.

Se quiere más, no de cantidad sino ya de calidad.

Es un segundo nivel.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

En ese nivel se piensa no ya en ser yo feliz sino en hacer feliz a la otra persona, incluso con más ansia que a uno mismo, a sabiendas que también ahí radicará mi felicidad.

Pasamos del apetecer estar con alguien a amarle.

Lo primero es el comienzo, lo segundo es el valor del encuentro, en el que ya se respeta, se estima y se colabora en el crecimiento de la otra persona.

La atracción se convierte en amor.

Ya no quiero solo lo que me gusta de esa persona, sino que amo a la persona en sí, en su integridad.

Conocedora también de sus defectos y debilidades.

Y para poder alcanzar ese nivel hay que empezar por la generosidad.

Como exponía San Agustín, en lo esencial, unidad, en lo importante, libertad, y en todo, generosidad.

El que es generoso, genera vida.

El egoísta mata la vida.

De esa generosidad se derivan todas las demás condiciones del encuentro, como la entrega, la comprensión, el agradecimiento, la cordialidad, la paciencia y la comunicación, que no es sino darse enriqueciéndonos, no solo decir cosas.

Y para ello hay que tomar en la vida el ideal de crear unidad.

Con transparencia, ternura y tiempo para hacerlo.

Unir y no separar, pero ya no solo con esa persona, sino como ideal de vida y propósito de actuación.

Con convicciones, no con conveniencias.

Y podremos alcanzar un último nivel consistente en hacer felices a los demás.

Se convierte de un deber externo a uno interno.

Cuando uno junta la idea de ideal con la de deber, el deber queda convertido en algo delicioso.

Y se pasa a hacerlo con generosidad.

Luego le devolverán a uno las consecuencias de sus actuaciones.

Uno no recoge lo que siembra, sino las consecuencias de lo sembrado.

Realizas tu ideal y pasa a gustarte hacerlo.

Los ideales cuando se asumen, transforman a la persona y la hacen crecer.

Y dado que este es un foro humanístico empresarial, vayamos con el trabajo.

Porque también aquí es obvio que hay niveles.

Hoy me centraré en la dirección, pero igualmente se hablaría del trabajador.

Si dirige personas hay un primer nivel de mandato, de cumplimiento de sus órdenes, de jefatura y de poder.

No dude que le obedecerán.

En caso contrario, corren el riesgo de ser despedidos.

Y no es malo este primer nivel, el problema es quedarse ahí.

En un segundo nivel, el del encuentro, debería como director ser su obligación ayudarles creativamente a respetar, estimar y colaborar, tanto con usted como con sus propios compañeros.

A usted lo conseguirá con su ejemplo.

A sus compañeros con su formación y dedicación.

Y avance aún más.

Llegue a un tercer nivel.

Haga que ese sitio donde pasan el 80% de su vida deje de ser una casa para ser un hogar.

Que no convivan simplemente, sino que compartan vivencias, que saquen lo mejor es uno mismo no sólo para su bien sino para contribuir al de los demás.

Que no sean independientes sino contributivos.

Y lo mejor.

Si lo logra le garantizo que será muy feliz.

Ayúdelos.

Que sientan lo que hacen.

Que den sentido a su trabajo, no solamente que trabajen.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

En caso contrario se cansarán hagan lo hagan.

Si me tomo una mariscada voy a gozar mientras la saboreo.

Se lo garantizo.

Pero si mi nivel de ácido úrico es elevado, luego lo voy a pagar caro.

Del goce se pasa al gozo cuando lo que hago entiendo que es beneficioso no solo en el momento (placer) sino en sus consecuencias (felicidad).

En caso contrario, empezaré a pensar que si lo hago será luego peor para mí.

Dedicado a uno de mis grandes maestros, el profesor López Quintas, quien tanto ha influido en mi pensamiento.

Todo esto es suyo.

La Regla de Oro

Entre convivir (vivir con otros) y tener convivencias (compartir vivencias) la diferencia es evidente.

La misma que entre una casa y un hogar.

En la primera se viven hechos, sin más trascendencia que lo que ocurre tras el paso del tiempo.

En el hogar hay acontecimientos, dar sentido a lo que hacemos y para qué lo hacemos, sacando nuestra mejor versión y poniendo nuestras experiencias al servicio de los demás.

Siempre me he ocupado que en el lugar donde pasamos el 80% de nuestra vida, en el trabajo, logremos compartir vivencias y no simplemente convivir (es mucho tiempo el que nos jugamos…) Pero las relaciones entre las personas no son fáciles.

Si no hay TRANSPARENCIA entre el equipo humano difícil será avanzar.

Es la base de la confianza.

Y pruebe tener una relación sin confianza.

Entre dos, lo que no se dice y no se habla se acaba haciendo.

Una transparencia que también hable de nuestras limitaciones, sin miedo y con humildad para saber trabajarlas, y de nuestras fortalezas, que el otro pueda servirse de nuestras capacidades.

No siendo independientes, sino contributivos.

Lo contrario a la transparencia será la APARIENCIA, gente que con tal de no quedar mal es capaz de pensar a medias, sentir a medias y actuar a medias.

Curiosamente siempre a su conveniencia.

Gente mediocre que valorará más el "qué dirán de ella" que saber que no a todo el mundo le podemos caer bien.

Es normal que, en una relación, máxime al principio, se generen por actos o actitudes momentos de CONFUSIÓN.

O de dudas.

No es negativo.

Lo patético es instalarnos o no hacer nada para salir de la confusión o la duda.

Por si acaso me duele conocer la verdad.

Es posible que por esa vía acabemos no aceptando la realidad.

Y esa no aceptación, al cabo del tiempo, puede ser pasiva, con resentimiento y resignación (analice si tiene en su compañía trabajadores así) o activa, con rebeldía y resistencia (si tiene adolescentes a su cargo me entenderá bien) Es verdad que cuando afrontamos la confusión y aceptamos la situación nos metemos en el mundo de

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

los CONFLICTOS, que son naturales como el discurrir de la vida.

Y para su gestión necesitamos TIEMPO.

En ocasiones confundimos la falta de tiempo con la ausencia de interés.

Y en un conflicto, sin tiempo el sentimiento se va apagando y nace el resentimiento.

Y cuando el conflicto no es bien gestionado la reacción siempre es la misma por una de las partes que hace contagiarse a la otra.

Me enfado, me escapo o me encierro e incluso voy alternando las tres actitudes simultáneamente.

Lo contrario a esta reacción es la respuesta del encuentro, de sacar lo mejor de mí para ponerlo a disposición del bien común.

Y un conflicto bien resuelto lleva a una reconciliación basada en una COMUNIÓN, una unión en común entre las personas que hace más fuerte las relaciones.

Ejerciendo la TERNURA.

Hacer sentir a la otra persona que está ahí, ahora y en este momento, no de paso por su vida.

Alcanzar su interior con mi ser, no simplemente con mi tener o hacer La verdad, cuando está exenta de caridad, deja de ser verdad auténtica.

Hay quien mata de "sincericidio" sin tener en cuenta que más importante que lo que dices es cómo lo dices.

En las relaciones muchas veces encontraremos DOLOR.

Como decía San Agustín, el dolor es como el excremento de una vaca.

Puesta en el salón de una casa será de mal gusto, pero en lugar adecuado para abonar la tierra dará sus frutos.

Dolor y sufrimiento son distintos.

Uno es obligatorio.

El segundo es opcional.

E incluso un aprendizaje si se gestiona para fomentar la humildad y saber que no podemos con todo.

Había una máxima en el Antiguo Testamento "no hagas al prójimo 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 lo podremos obtener si lo dejamos florecer del interior de cada persona.

El amor y el entusiasmo con que las personas hacen su trabajo no se puede comprar Porque creo, de corazón, que los buenos somos muchos más que los malos.

Aunque los malos hagan más ruido que los buenos.

Igual que hace más ruido un árbol cayendo que cien creciendo.

Al final de mis seminarios me gusta dar, como resumen, algunas indicaciones que no consejos porque no soy quien, para darlos, que podrían basarse en las siguientes premisas: Hemos de dar RESULTADOS, no justificar el tiempo dedicado (no me digas lo que has hecho, dime los resultados conseguidos) REVISA tus resultados todos los días.

Saca conclusiones del día dedicado y evalúate.

No te instales en las QUEJAS.

Rechaza los pensamientos negativos.

Lo semejante atrae a lo semejante.

Prueba vivir un mes sin quejarte Mientras que respires, tienes algo que APRENDER.

No pares de formarte Sé BUENA GENTE.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

La generosidad es lo que une a las personas.

En los momentos difíciles, tenemos que tener un equipo profesional, pero sobre todo buenas personas.

AMA lo que haces.

Disfruta con lo que haces.

Nunca tendrás que trabajar Sé un SEDUCTOR.

Vive seduciendo.

Las decisiones las tomamos por emociones, mucho más que por razones.

ENTRÉNATE continuamente.

La diferencia entre el querer y el poder se consigue entrenando.

Nadie dice que esto sea fácil.

Pero tenga fe en conseguirlo.

La fe no hace que las cosas sean más fáciles, pero si posibles.

Ver antes de dar

La variable más grande del universo es la gente.

Todos tan parecidos, pero ninguno igual a otro… Con frecuencia se nos olvida que también uno mismo es "gente" para el resto de los mortales.

Una de mis pasiones, convertida por vocación en mi actividad profesional, es la dirección de personas y liderazgo, por lo que con asiduidad se puede imaginar que trato con "gente".

Es más, la similitud entre familia y empresa ha hecho que sacara consecuencias y conclusiones con el paso del tiempo que me gustaría compartir, no como adoctrinamiento ni consejos a nadie sino a modo de reflexión y experiencias de vida.

Vayamos con ellas… 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).

JoPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

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.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

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.

El disolvente del miedo es la confianza

Coherencia es hacer lo que se supone que debe hacer según la expectativa que los demás tienen de usted.

Es una actitud más hacia el afuera.

Congruencia significa que mis actuaciones están de acuerdo o en armonía con lo que pienso, digo y hago.

La congruencia viene marcada por mí y lo que quiero ser.

Es una actitud hacia dentro.

Esta explicación hace que entienda, aplicando la buena fe, la de "jefecillos" que hay coherentes (sus subordinados poco esperan de ellos) y congruentes (sólo piensan, dicen y actúan pensando en su propio beneficio) en nuestras empresas.

También es cierto que hace más ruido un árbol cayendo que cien creciendo, ya que cada vez más, hay excelentes "líderes" que entienden el ejercicio de su mandato como servicio y no como simple poder.

Y me consta porque a ello me dedico y lo aprecio con frecuencia.

No se trata de mover y ser motor de los demás (eso está bien para las jefaturas) sino imán que atraiga al ajeno elevándole en el horizonte de su visión, porque el horizonte solo está en los ojos del que mira.

No es cuestión de brillar, sino de iluminar el camino a los demás.

El disolvente del miedo es la confianza y no podemos establecer vínculos y relaciones efectivas, ni personal ni profesionalmente, si no existe confianza entre los miembros de un equipo.

El miedo siempre tapa y calla, la confianza abre y habla.

Y así podremos comenzar a apasionarnos en nuestro quehacer diario.

Si se propone algún día mandar con dignidad, debe servir con diligencia.

Y con pasión.

La pasión la nota todo el mundo, pero su ausencia también.

Liderar no es sólo tener conocimientos de habilidades para mandar, que son necesarias bien aplicadas, es vivir con un compromiso personal ante la vida.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

El liderazgo hacia los otros es el reflejo del liderazgo hacia uno mismo.

Si usted no lidera su propia vida, se podrá hacer el líder, y creer que lo es por su cargo, pero eso no tiene nada que ver con el liderazgo.

El líder promueve, no mueve.

¿Y cómo promuevo al otro? Haciendo que el otro saque su propio liderazgo.

El líder edifica con la palabra, educa al otro con la reflexión, y escucha atentamente con el corazón (no con el oído).

La mejor manera de convencer a alguien para que haga algo es lograr que quiera hacerlo.

Y el liderazgo solo se alcanza por el compromiso personal.

No hay recetas mágicas Y menos si le prometen que es tarea fácil de conseguir en capacidades y tiempo.

Haga una prueba.

Si ve un libro titulado "Ser líder en una semana" seguramente lo compraría si tuviera interés en conseguirlo.

Si viera otro cuyo título rezara "Consiga ser un líder en 30 años de trabajo y dedicación" no creo que le hiciera caso.

Pero le aseguro que me fiaría más del segundo que del primero.

La urgencia es un calmante temporal que se usa en exceso en nuestra sociedad.

¿Y qué calma? La angustia provocada por la brecha que se abre entre la brújula y el reloj.

Aunque son parecidos, el reloj marca el tiempo mientras que la brújula orienta la dirección.

El problema que tenemos es que estamos en la cultura del reloj (no tenemos tiempo para nada y todo hay que conseguirlo ya) y la brújula la metimos en algún lado tapada por un montón de cosas que no son importantes y no la encontramos.

Lo más importante de un primer paso no es la distancia recorrida, sino la dirección.

Ante la cultura de la urgencia, de mirar el reloj, prioricemos lo importante, mirar antes nuestra brújula para saber dónde estamos.

Pensar sentado es difícil, pensar corriendo es más difícil todavía.

En un artículo no me puedo extender tanto como en una conferencia o seminario, pero le pido que analice las siguientes reflexiones porque le podrán ayudar a progresar en la consecución de sus objetivos.

Desarrolle más sus talentos y habilidades.

Entrenando se consiguen resultados.

Todos tenemos más capacidad de la que estamos usando.

Comprométase a un poco más de lo que cree que puede.

El compromiso a coste cero no es compromiso.

Intente cosas que aún no ha hecho.

Puede ser excelente en cosas que aún no ha intentado Quien planifica sobre lo que quiere tiene más opciones de conseguirlo.

Primero imagínelo.

Si no es imposible.

Tenga actitud libre.

No se desanime.

El resultado no depende de usted, la actitud sí.

Analice lo que va pasando, sea responsable, no culpe al entorno y tome distintas decisiones.

¿Qué tiene que hacer distinto para que pasen las cosas? No se pregunte… ¿por qué a mí? Eso es victimismo No se puede llenar algo que está lleno, sí algo que está vacío.

Siempre se puede aprender más.

No es posible crecer con orgullo.

Hay que desaprender para aprender.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Sea humilde.

Avanzamos más rápido desechando lo que tenemos que nos estorba que desarrollando lo que nos falta.

Aplique el principio del boxeador.

Es mejor dar que recibir.

Hay que sembrar para recoger.

Pregúntese ¿si hago esto, cual es la consecuencia lógica que va a pasar? Pero no pare de preguntarse ¿y si no lo hago? Todos sabemos cuáles son las consecuencias de hacer o no hacer una cosa.

Y si dirige personas, sea muy, muy generoso elogiando públicamente a los empleados que se esfuerzan un milímetro más de lo necesario en hacer un trabajo insignificante particularmente bien.

Lo pequeño importa y mucho.

Sentir gratitud y no expresarla es como envolver un regalo y no darlo.

Y no olvide.

Siempre con actitud positiva y disciplina.

La motivación nos impulsa a comenzar y el hábito nos permite continuar.

Algo se muere en el alma.

Sabido es que estos artículos tienen la intención de servir como lectura y reflexión de vida y de empresa.

Siempre he repetido que la familia y la empresa se asemejan más de lo que nos creemos, si bien en una (familia) debe predominar el amor como sentimiento y en otra (empresa) el amor como comportamiento.

No quiero romper hoy el sentido de mi blog, pero sí rendir un pequeño, nunca lo suficientemente merecido, homenaje a quien contribuyó más que nadie a formarme como persona y transmitirme los valores que intento proclamar entre mis clientes.

Mi madre, fallecida la semana pasada.

Hace tres años le dediqué las palabras que vienen a continuación, y es por ello que hoy, quiero repetirlas bajo el dolor de la pérdida y el orgullo de hijo.

Así decía… En los distintos seminarios que imparto sobre liderazgo, a la pregunta de qué características debe tener un líder, las respuestas más frecuentes son: *honrado, digno de confianza, ejemplar, pendiente de los demás, comprometido, atento, exige responsabilidad a la gente, trata a la gente con respeto, anima a la gente, actitud positiva, entusiasta, aprecia a la gente…* Previamente les he hecho la siguiente pregunta: ¿Puede cualquiera ser un líder? Lo más habitual es que digan que no, que un líder nace, no se hace.

Cuando les hago reflexionar sobre dónde hay que nacer, qué estudios hay que haber realizado, que sexo hay que tener o qué raza es mejor para tener las características que previamente han dicho, con naturalidad responden “da igual”.

Lo cual les enfrenta con el primer paradigma que hay que romper.

Todos, absolutamente todos, podemos ser líderes.

Es una cuestión de actitud, constancia y esfuerzo en mejorar, porque todos podemos progresar en los hábitos expuestos.

Es un compromiso de vida.

Sin embargo, nadie dice la esencia del liderazgo, la característica primordial: “el servicio a los demás”.

Sin ello, no hay liderazgo.

Podrá existir una buena jefatura, con poder y autoridad, pero no con liderazgo.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Y ahí es donde el concepto que teníamos de líder va cambiando.

Aquellos que antes habíamos pensado como líderes de nuestra vida los vamos sustituyendo por los que de verdad han tenido un servicio abnegado y voluntario hacia nosotros.

Viene esto al caso porque en fechas recientes dimos todos los hijos, nueras y nietos una fiesta sorpresa a nuestra madre en su 80 cumpleaños.

Y mirándola a sus ojos llorosos por lo inesperado del acontecimiento, una vez más me di cuenta que ella tenía todas las cualidades que al principio del artículo describí, y por encima de ellas el servicio a su familia.

Decía San Francisco de Asís "recuerda que cuando abandones esta tierra no podrás llevarte contigo nada de lo que has recibido, sólo lo que has dado".

Estoy seguro que ella tendrá que llevar muchas maletas cuando eso suceda.

Hay otra pregunta que también me gusta hacer a mis alumnos: ¿Cuál es la mejor tortilla de patatas que has comido? Tengo la satisfacción de contar por miles en mis 25 años de experiencia en la formación la gente que ha pasado por mis aulas.

Todos, sin excepción, responden: "la de mi madre".

Y les explico el porqué de su respuesta.

No es lo mismo cocinar, que cocinar con amor.

Las cosas saben distintas.

Y les animo: no es lo mismo trabajar que trabajar con amor.

Las horas también pasan distintas.

En una encuesta reciente de un conocido medio de opinión, se hizo a más de 20.

000 personas la siguiente pregunta: ¿Quiere usted a su madre? El 93% dijo que sí.

Luego se les preguntó: ¿Le ha dicho usted a su madre en esta semana que la quiere? Más del 90% dijo que no.

Haga lo siguiente: Deje de leer, descuelgue el teléfono, llame a su madre y simplemente dígale "Mamá, te quiero".

Es posible que piense que necesita dinero, que ha tenido un accidente o que nuevamente le va a endosar a sus hijos.

Dígale que no.

Que simplemente tenía ganas de decir lo que siente.

Por mi parte, y en nombre de tus hijos, ni el desgarrador dolor que sentimos al haberte dicho adiós, puede superar el infinito agradecimiento y felicidad por habernos dedicado tu vida.

Como reza en su esquela "Ejemplo de hija, modelo de esposa, perfección de madre" Gracias madre, mi líder.

Quien tiene magia, no necesita trucos

Decía Lee Cockerell, ex-Vicepresidente de Walt Disney Resorts, en referencia al éxito de la compañía que dirigía: "No es la Magia la **que hace** que funcione, es la forma en la que trabajamos

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

la que hace la Magia" Esta frase estandarte de los empleados de Disney, va más allá de la pura creatividad; implica todo un trabajo de equipo y un gran líder capaz de orquestar como un gran director a todos los que forman parte de la orquesta.

Y ese es el rol del líder, coordinar todas las partes de la compañía, para crear la magia a entregar al cliente.

Uno de los puntos más interesantes sobre liderazgo que promueve Disney se expresa del siguiente modo: "Dales a las personas un propósito, no simplemente un trabajo", y para un gran líder, esto se traduce en la necesidad de mostrar siempre pasión y buscar formas de romper esquemas, lograr el compromiso de todo el equipo, tomar siempre la iniciativa, y apreciar, reconocer y estimular a quien lo merece, logrando que se trabaje con alegría.

La alegría es un sentimiento de consciencia (uno es alegre).

El placer es un estado emocional (uno siente placer).

Ser alegre es una decisión propia y existencial.

Tener placer es un acto externo y momentáneo.

¿Sera que nuestra sociedad necesita para su consumo gente placentera y no alegre? Es triste ver hoy en día quien por nombrarle jefe también se considera líder.

No podemos mejorar lo que hacemos sí no mejoramos lo que somos.

No por comprar un piano eres pianista, ni por tener un hijo un padre o madre, ni por dirigir un equipo un líder.

A nadie se educa con arengas, ni con gritos sino con la claridad de la palabra permanente que abone su corazón.

A mayor claridad, mayor conciencia, y a mayor conciencia mayor compromiso.

Y a mayor confusión, mayor ignorancia, y a mayor ignorancia, mayor indiferencia.

La primera diferencia para saber si una persona es jefe o líder es ver si se le olvidó sonreír.

A una persona que no sonríe no se la puede tomar en serio.

Y analice su capacidad de asombro.

Asombro significa sin sombra.

Con plena luz.

Los seres más felices son los niños porque se asombran por todo.

Cuando alguien me dice "ya no me asombro por nada" sé que hablo con un amargado.

Y que sus sentimientos, pensamientos y actuaciones sean coherentes.

Así conseguirá dar ejemplo y que los demás le sigan, no simplemente que acaten órdenes.

El sentimiento es el lenguaje del alma.

El pensamiento la concreción de las imágenes.

La experiencia es el resultado no de lo que nos pasa, sino de lo que hacemos con lo que nos pasa.

Las palabras son simplemente expresiones: ruidos que expresan sentimientos, pensamientos y experiencia.

Las palabras le pueden ayudar a uno a entender algo.

La experiencia le permite conocerlo.

Mejor sería aprender a comunicarnos y entendernos con sentimientos, pensamientos y experiencias que con palabras.

Y recuerde que enseñamos lo que sabemos, pero contagiamos lo que vivimos.

No emocionan los títulos sino la forma de ser y cómo nos tratan.

Cuando alguien obtiene un título parece que ya solo piensa en enseñar, y se nos olvida que siempre tenemos que seguir aprendiendo.

La enseñanza es el medio, el aprendizaje el fin Vivimos en un mundo de respuestas que ha olvidado sus preguntas.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Somos muy dados a enseñar, pero nos cuesta aprender.

Y la pregunta es la más creativa de las actitudes humanas, ya que gracias a las dudas y a la curiosidad podrá encontrar soluciones distintas.

Hay dos decisiones que te harán crecer en tu vida.

Una el día que sepas lo que no quieres.

Otra el día que sepas lo que quieres.

Ahora mismo eres lo más joven que nunca volverás a ser jamás.

El tiempo no se detiene ni espera por nadie.

Aquí, ahora y en este momento es el único presente que le ayudará a moverse y cambiar si algo no le gusta.

Nuestros puntos de vista están condicionados por el lugar en que nos paramos en la vida.

Nos quejamos de lo que no podemos hacer, no de lo que hacemos mal.

El éxito de una compañía depende de la felicidad y calidad de los empleados, y sin este factor clave, la innovación no sería posible.

La empresa, en su esencia es emocional, vital, innovadora, alegre, creativa, emprendedora e impulsora del máximo potencial humano en la búsqueda de la excelencia al servicio de otros.

Si deseas poner al cliente primero, entonces debes poner antes que al cliente a aquél que lo sirve.

Los empleados que no se sienten relevantes, raramente hacen contribuciones relevantes Tenga fe en que se puede conseguir.

La fe no hace que las cosas sean más fáciles, pero sí que sean posibles.

Aplíquelo con sus empleados.

Harán magia, sin necesidad de trucos.

Educando emociones

Diseñando el plan de formación anual con una querida empresa, me sugería la persona responsable que incluyera un seminario basado en las emociones.

Me dieron ganas de aplaudir allí mismo, ya que la sola sugerencia implicaba la conciencia de quien me lo decía de ser sabedora de la importancia del cociente emocional en el desarrollo de las habilidades profesionales.

No tenemos ninguna educación en emociones.

Y hoy ya no vale sólo el cociente intelectual.

Cuando hay una activación emocional también la hay intelectual.

No se puede educar sin motivación ni pasión.

El entusiasmo de quien enseña es igual de importante que los contenidos que transmite.

Se suele contratar a las personas en base a sus capacidades técnicas y se las acaba despidiendo por no saber poner en práctica sus habilidades emocionales.

Las cosas no son como las vemos, las vemos como somos.

Y en mis sesiones de dirección de personas con directivos y trabajadores me doy cuenta del problema de la inestabilidad emocional a la hora de poner luego en práctica las órdenes a transmitir o la captación del aprendizaje.

Lo que me lleva a pensar que la vida la vemos y vivimos según nuestro grado de estabilidad emocional.

Emoción significa la energía que mueve e impulsa.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

No hay emociones malas o buenas, sino que aparecen al tener contacto con la realidad o con los recuerdos.

Y así me arrastran o impulsan mi vida, ya que funcionan como un campo magnético.

Y se convierten en una expresión fisiológica normalmente percibida por los demás.

Ya sabemos que el triángulo de la conciencia humana está compuesto por el pensar (mente) sentir (corazón) y actuar (voluntad).

En este caso, en el pensar se situará la percepción de la realidad (cómo veo la vida), en el sentir la sensibilidad de la misma (cómo vibro con la vida) lo que nos llevará a responder o reaccionar en nuestras actuaciones.

Las emociones y los sentimientos están ubicados en la sensibilidad.

Y las emociones son a la sensibilidad lo mismo que las olas al mar.

Suben y bajan constantemente.

Nos hacen sentir agitados o en paz.

Y de acuerdo a cómo percibamos la realidad, así va a ser nuestro oleaje.

Podemos reaccionar ante la vida o responder a los acontecimientos que nos ocurran.

El secreto está en unir los pensamientos a las emociones.

Si a cualquier emoción le sigue un pensamiento positivo, conseguiremos, con nuestra conciencia que siempre piensa en plural, responder con un pensamiento y sentimiento positivo.

Si por el contrario a la emoción se le adhiere nuestro ego, que siempre piensa en singular, reaccionaremos con un pensamiento y un sentimiento negativo.

Así ante una emoción de *amor* podremos convertirla en un deseo de bien o en otro posesivo, el *dolor* en una oportunidad de aprendizaje para crecer o en un sufrimiento que condene a mi autoestima para llamar la atención, el *enfado* en firmeza o en violencia, los *celos* en admiración para conseguir lo que me demuestra el otro o en envidia con deseos de culpa hacia el ajeno, el *placer* en éxtasis para sacar lo mejor de mi o en adicción que haga que me domine la situación, la *alegría* en entusiasmo que viva en mi o en euforia estando fuera de mi ser, la *serenidad* en paz interior o en pasividad esperando que las cosas sucedan, la *tristeza* en una ocasión para revalorar las situaciones y mejorar mi realidad o en una angustia que genere depresión y autoagresión, la *sorpresa* en una oportunidad de asombro o de susto … en definitiva llevarme mediante el pensamiento positivo a convertir las emociones en sentimientos de los que sacar provecho o en sensaciones que hagan despreciar mi vida.

Por ello debemos aprender a focalizar nuestra atención en las emociones.

Debemos ser guardianes de nuestra atención, porque dependiendo dónde la dirija estaré despierto para responder ante los acontecimientos que me sucedan o disperso y distraído haciendo que me dominen.

Pensamientos negativos que unidos a nuestras emociones harán que reaccionemos con agresión, angustia y ausencia para después juzgar e intentar controlar viviendo siempre con inquietud y confusión y llevándonos a la inconformidad, insatisfacción e individualismo O pensamientos positivos para nuestras emociones que hagan que aceptemos la realidad y respondamos ante la misma, como una oportunidad para aprender y mejorar, sustituyendo la agresión por la paz, la angustia por el perdón y la ausencia por la presencia, con gratitud, gozo y generosidad en nuestras actuaciones.

Y lo curioso es que para la mejorar de nuestros directivos y trabajadores (y familias) la inversión material que hay que hacer es nula.

Pero la educación, no como transmisión de conocimientos sino en valores, máxima.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Todos los problemas de este mundo son o de capacidad o de voluntad.

Le aseguro que, si tiene voluntad, será capaz de educar sus emociones.

Y todos lo agradeceremos.

Sobre todo, los suyos.

Sueña tu vida y pinta tus sueños

No podemos mejorar lo que hacemos si antes no mejoramos lo que somos.

Sin embargo, dedicamos mucho tiempo a cómo trabajar mejor y muy poco a cómo ser mejores personas.

Y antes que profesionales somos seres humanos.

Lo digo siempre a los empresarios que quieren contar con mis servicios para que hable a su personal.

Es imposible que alguien vaya a trabajar con la misma predisposición el día después de su luna de miel que el de haber enterrado a un ser querido.

Ser líder no es una cuestión de técnicas, sino de un propósito personal.

No por comprar un piano eres pianista, ni por tener un hijo un padre o madre, ni por dirigir un equipo se es un líder.

Y hemos de tener claro cuál es nuestro propósito y el de nuestra gente.

A mayor claridad, mayor conciencia, y a mayor conciencia mayor compromiso.

Y a mayor confusión, mayor ignorancia, y a mayor ignorancia, mayor indiferencia.

Muchas veces escuchamos eso de “alcanza tu sueño”.

Pero hay dos tipos de sueños.

Los accidentales y el esencial.

Sueños accidentales son aquellos que tienen que ver con la obtención de cosas materiales, muy loables todos ellos, pero si sólo te mueven esos sueños uno termina siendo adicto a los mismos.

Y ahí empiezan las luchas de los egos en la persona y en las organizaciones.

Por ese camino, en solitario, acabaremos en un mundo cuantitativo, con una motivación peligrosa ya que serás dependiente de lograrla, olvidándose de los demás cuando se consiguen.

Las empresas que sólo generan en sus equipos sueños accidentales están edificando a su gente sobre arenas movedizas.

Los sueños accidentales han de acompañar siempre al sueño esencial, que no es otro que alcanzar la mejor versión de uno mismo.

El exceso siempre enferma, la excelencia no.

El éxito está fuera y no depende sólo de ti.

La excelencia está dentro y sí es una cuestión propia.

Se puede TENER éxito, pero se ES excelente.

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Llevar tus talentos y tus fortalezas al bien común, no solo para mi sino ayudando y contribuyendo para que los demás también lo consigan.

Hoy ya no se necesitan sólo gente que haga bien el trabajo sino gente de bien que trabaje.

No es sólo lo que haces sino cómo eres.

Es más crucial el ser que el hacer.

Los conocimientos no enamoran, contagia tu forma de ser.

Y pregúntese que está contagiando a los demás.

Si hay algo por lo que tenemos que luchar permanentemente es por lograr superarme cada día y ser mejores personas.

¿Y qué es eso de ser mejor persona? Por la educación que hemos recibido podríamos respondernos que consiste en cumplir las normas (éticas, espirituales, sociales…) que se nos han impuesto desde pequeños.

Pero de esa forma quedaríamos simplemente en el cumplimiento.

La novedad de este cambio de época es que hemos de ser capaces no de cumplir normas, que además son variables en tiempo y espacio, sino de sacar nuestra mejor versión, de alcanzar el compromiso.

Y para ello habría tres preguntas que todos deberíamos reflexionar para responderlas y de esa forma comprometernos ante nosotros mismos cuando fallemos por cualquier motivo.

¿Qué dejarías de hacer que estás haciendo ahora? Piense en sus malos hábitos y cámbielos por los contrarios que le hagan crecer hasta llegar a la excelencia.

¿Qué no estás haciendo que tendrías que hacer? Posiblemente le saldrá una larga lista si responde de forma profunda, pero empiece por el primer paso para prepararse a la larga caminata sin desesperación.

¿Cómo harías lo que estás haciendo? Imagínese lo mejorable que son nuestras actuaciones a día de hoy.

Usted puede saludar a su llegada al trabajo, pero el saludo puede ser de amargura, rencor, desesperación, o contagiando alegría.

Si lo anota le ayudará a corregirse y no engañarse.

Obviamente no fuimos educados así porque a esta sociedad de consumo lo que le interesa es que nos consumamos teniendo y haciendo, no siendo.

Y si logro ser mejor persona, podré ayudar a los demás también a serlo.

Hay quien me dice que "yo no hago mal a nadie", pero aquí no hemos venido a no hacer el mal, sino a hacer el bien.

Lo primero, no hacer el mal, sería nuestro suelo, pero hacer el bien no tiene techo.

Y crea que lo puede conseguir.

La fe no hace que las cosas sean más fáciles, hace que sean posibles Decía Van Gogh que su secreto era que "soñaba sus cuadros y luego pintaba sus sueños".

Sueña tu vida y pinta tus sueños.

Puntos de vista 24 abr

Para todo el mundo lo que le pasó al Titánica fue una desgracia, excepto para las langostas que estaban en la pecera que fue un milagro.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Todo en esta vida es cuestión de perspectiva y de distintos puntos de vista.

En cada seminario que realizo percibo esos distintos puntos de ver las cosas que tenemos según hable el empresario, directivo, mando intermedio o personal de base.

Y en ocasiones no dedicamos el suficiente tiempo a analizar el motivo por el cual la otra u otras personas tienen pareceres y visiones distintas a las nuestras.

Quiero compartir un cuento anónimo que debería servirnos para reflexionar y ejercitar la empatía y la creatividad a la hora de solucionar tantísimas situaciones que se nos presentan en la vida y que en lugar de pensar "tenemos razón" nos pueden llegar a hacer entender por qué la otra persona puede pensar distinto a nosotros.

Un americano viajó a Israel para aprender del Talmud.

Fue a hablar con un rabino al que le dijo que le enseñara sus secretos.

El americano pensaba que todos los judíos eran muy ricos y que todo se debía a que el Talmud les guiaba para llegar a ello.

El rabino sorprendido de las razones que le dio el americano se negó rotundamente a enseñárselo.

El americano le dijo que si no se lo enseñaba él se lo enseñaría cualquier otro rabino, bastaría con engañarle y hacerle creer que quería convertirse al judaísmo.

El rabino meditó unos instantes y le dijo:

-Hijo mío, te enseñaré los secretos del Talmud, pero para ello deberás contestarme bien a una pregunta de las cuatro que te haré.

Si no lo haces, me harás la promesa de olvidar totalmente la idea de aprender el Talmud.

El americano pensó que era lo suficientemente inteligente para contestar a alguna de las tres preguntas que el rabino le haría y accedió.

El rabino le dijo entonces:

-Están dos deshollinadores judíos limpiando una chimenea.

Se caen por ella y cuando llegan al suelo uno sale limpio y el otro sale sucio.

¿Cuál de los dos se va a lavar?

El americano dudó unos instantes y contestó:

-Está claro ¡¡¡el que está sucio!!!

A lo que el rabino le dijo:

-No hijo mío.

Desde el punto de vista de la REALIDAD el que está sucio miraría al que está limpio y pensaría que no se habían ensuciado.

Sin embargo, el que está limpio miraría al que está sucio y pensaría ¡¡Como nos hemos puesto!! Y se iría a lavar.

El americano perplejo se dio cuenta de que el rabino eras más astuto de lo que le pareció en un primer momento y ansioso le pidió que le hiciera la siguiente pregunta.

-Están dos deshollinadores judíos limpiando una chimenea.

Se caen por ella y cuando llegan al suelo uno sale limpio y el otro sale sucio.

¿Cuál de los dos se va a lavar?

El americano le dijo:

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

-Está claro rabino, desde el punto de vista de la realidad el que está limpio.

El rabino se sonrió: No señor, le dijo el rabino, porque desde el punto de vista de LA VERDAD, el que está limpio se miraría a sí mismo y se daría cuenta que no se ha manchado.

Lo mismo haría el que está sucio y sería éste el que iría a lavarse.

El rabino le advirtió que ya iban dos errores y tan solo le quedaban dos oportunidades.

Volvió a formularle la misma pregunta.

-Están dos deshollinadores judíos limpiando una chimenea.

Se caen por ella y cuando llegan al suelo uno sale limpio y el otro sale sucio.

¿Cuál de los dos se va a lavar? Está muy claro, rabino.

Una vez el limpio y otra el sucio.

-Vuelves a errar hijo mío.

Porque desde el punto de vista METAFISICO es imposible que uno salga sucio y otro limpio.

O los dos salen limpios o los dos salen sucios.

El americano pensó que el rabino le estaba tomando el pelo, pero aun así se creía lo bastante inteligente como para acertar la última pregunta.

.

.

-Están dos deshollinadores judíos limpiando una chimenea.

Se caen por ella y cuando llegan al suelo uno sale limpio y el otro sale sucio.

¿Cuál de los dos se va a lavar?

El americano se apresuró y contestó:

-Ahora sí que está claro.

¡Desde el punto de LA REALIDAD el que está sucio, desde el punto de vista de LA VERDAD el que está limpio y desde el punto de vista METAFISICO o los dos o ninguno!!!!

El rabino le miró fijamente y le dijo:

-Hijo mío… veo que no te has enterado de nada…porque desde tu punto de vista en el que crees que todos los judíos somos ricos… ¿Qué se supone que hacen dos de nosotros limpiando una chimenea? No existirían deshollinadores judíos.

Es necesario tener convicciones en la vida.

Pero respete la de los demás.

Nunca sabrá si está en lo cierto hasta que le llegue la hora.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Vivir el amor incondicional

En mis conferencias agradezco siempre a mi querido colegio madrileño del Fray Luis de León de los Padres Reparadores, que desde temprana edad me inculcaran lo que hoy es mi profesión; el amor hacia la oratoria y a buscar el significado, la etimología de las palabras que fuera a utilizar en la vida.

Y en verdad consiguieron que me ocupara de saber qué quieren decir en su profundidad algunas de ellas.

Viene al caso la introducción, más aún cercana la Semana Santa, porque siempre me apasionó el concepto, y más aún el ejemplo, del amor incondicional.

E indagando y estudiando me di cuenta que ese misterio estaba en la palabra "misericordia", ya que repasando las bienaventuranzas quise analizar qué quería decir eso de la quinta bienaventuranza que reza "bienaventurados los misericordiosos porque ellos alcanzarán misericordia" Misericordia proviene del latín "mísere" (miserable, desdichado) y "cordis" (corazón) Es una palabra que hoy en día se asimila a compasión (acompañar la pasión del otro) Es amar al otro con sus miserias, no a pesar de sus miserias.

Y acompañarle en ellas desde lo más profundo de tu corazón.

Ese es el auténtico amor incondicional, "sin ninguna condición, te amo".

Bienaventurados los que tengan el amor incondicional porque ellos tendrán el amor incondicional.

¿Suena mejor verdad? ¿Y amar al otro con sus miserias significa que me tengo que aguantar y soportar las miserias del otro? No, no es aguantarlas.

Las miserias del otro le hacen mal al otro, yo voy a intentar que el otro las supere.

Si amar es querer el bien, el desarrollo pleno del que amo, yo quiero amarte, tengas una o mil miserias, y porque te amo, quiero acompañarte a superarlas, no porque me molesten, sino porque quiero estar contigo dando lo mejor de mí para que las superes.

Yo voy a estar para acompañarte a superar tus miserias, no a soportarlas malhumoradamente.

No quiero que cambies porque a mí me moleste tu actitud, no es decir "te amo, pero si cambiaras te amaría más".

Pero soy el primero en marcarte tus miserias para que las cambies por tu propio bien.

El amor incondicional ve las sombras del otro, no las tapa.

Esto se ve claro en el amor de los padres a los hijos, pero en las otras relaciones… ¿cómo lograrlo? Y es que si no está la energía del amor en mi yo no puedo hacer esto.

Tenemos que encontrarnos en nosotros esa energía para vivir esa calidad de amor.

Pero hay que comprometerse con la voluntad para hacer determinadas cosas.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Ya decía San Agustín "Dios que te creo sin ti no te salvará sin ti".

Y por ello indagando en cómo poder vivir ese amor incondicional con los demás en las propias bienaventuranzas descubrimos cuatro previas a la que hemos visto que son condiciones para lograrlas y cuatro posteriores que son consecuencias de las mismas.

Bienaventurados los pobres de espíritu…, los que no tienen apego, los que no tienen dependencia (no indiferencia).

Los que queriendo a los demás no dependen de los otros en el afecto.

En definitiva, los que aman todo sin depender del tener, poder, placer ni del querer.

No te quedas en lo accidental sino en lo esencial.

En definitiva, son libres.

No puedo tener amor incondicional si tengo dependencia del otro.

Todo es medio para un fin superior.

Bienaventurados los mansos.

.

.

, no como sumisión ni apatía.

Es salir de una esclavitud emocional para llegar a una libertad racional.

A una quietud emocional.

Cuando estamos esclavos de nuestras propias emociones y miramos desde la emoción, no nos podemos controlar.

Cuando la emoción está alta, la inteligencia está baja.

Vives solo de estados emocionales reactivos.

Las cosas al final no son como las vemos, sino como estamos.

La quietud emocional es la base para una libertad interior y un amor incondicional.

El otro hace, no me hace.

No es que no me importe, es que no dependa de sus acciones para estar mejor o peor.

Bienaventurados los que lloran.

.

.

, llorar no como inquietud emocional, no es contradicción de lo anterior.

El llanto es una actitud asociada a la humildad.

Es reconocer que no puedo todo ni con todo.

Entender que no soy omnipotente, el reconocimiento de la fragilidad de mi ser, mostrando que en la vida necesitamos al otro.

Y pedir ayuda y asistencia para que me enseñen a poder.

Así, si yo reconozco mis limitaciones, puedo entender las limitaciones y debilidades del otro y amarle con ellas.

Fuimos educados pensando que el pedir ayuda era no ser íntegro.

¿Pero cómo voy a amarte incondicionalmente si yo no reconozco mis propias carencias? Y no es sentirte culpable, sino dolernos habernos equivocado.

Benditos sean los errores cometidos si nos hacen ser más humildes y acompañar mejor al otro.

Bienaventurados los que tienen hambre y sed de justicia… ¿y qué tiene que ver esto con el amor incondicional? No tiene nada que ver con la justicia que entendemos hoy vinculada al derecho.

Aquí es sinónimo de integridad.

Cuando lo que pienso y siento se corresponde con mis acciones.

Se entiende mejor con la palabra coherente o congruente.

Pero como un puerto de salida, no de llegada.

A sabiendas que es una labor diaria, que nunca acaba.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Teniendo hambre y sed diaria de ser justos, personas íntegras.

No es hacer algo para quedar bien.

Es anteponer nuestras convicciones a nuestras conveniencias.

Desapego, quietud emocional, humildad e integridad.

Las cuatro condiciones para el amor incondicional.

Y que, a su vez, viviendo así la vida, acarrean cuatro consecuencias.

Bienaventurados los limpios de corazón…, no tiene nada que ver con los pecados sexuales como tantas veces nos han hecho creer.

Es una actitud que se tiene en el corazón cuando uno elige el amor, vive en el amor.

Y se ve la presencia del amor en todas las cosas.

Por eso hay que mirar desde el ojo del corazón.

De ahí la frase de "lo esencial es invisible a los ojos".

Si miramos con nuestros ojos, vemos, si miramos con nuestra mente analizamos, pero si miramos desde el corazón nos sentimos unidos a la otra persona.

Es ver al otro como ni siquiera el otro se ve a sí mismo.

No es decir al otro lo que tiene que hacer, sino que no olvide quien es y lo que vale.

Eso es edificar al ajeno.

Bienaventurados los que buscan la paz.

Nada más adecuado aquí que la oración de San Francisco de Asís *"Señor, hazme un instrumento de Tu Paz.*

Donde hay odio, que lleve yo el Amor.

Donde haya ofensa, que lleve yo el Perdón.

Donde haya discordia, que lleve yo la Unión.

Donde haya duda, que lleve yo la Fe.

Donde haya error, que lleve yo la Verdad.

Donde haya desesperación, que lleve yo la Alegría.

Donde haya tinieblas, que lleve yo la Luz".

¿Y cómo poder poner paz a mi vida? Con amor.

Por eso armonía significa la actividad del amor.

La paz es el fruto de la armonía.

Es su sentimiento.

Cuando en mi corazón hay amor incondicional, seré un instrumento de paz allá donde vaya y haga lo que haga.

Bienaventurados los perseguidos por causa de la justicia y cuando os injurien, os persigan y digan con mentira toda clase de mal contra vosotros por MI causa.

.

, son las dos últimas consecuencias.

La primera de ellas se refiere al aspecto humano, por tratar de ser justos viviendo los valores humanos y la segunda al entorno y valores espirituales.

Y es que cuando uno va con amor incondicional por la vida no todos le van a entender, porque la mediocridad tiende a crucificar a la integridad.

Incluso a ridiculizarla y reírse de ella.

Y por supuesto a no entenderla en un mundo incrédulo y que solo mira el aspecto material.

Por ello el final dice "Alegraos y regocijaos porque vuestra recompensa será grande en los cielos".

Pero el cielo está aquí, en uno, sin necesidad de esperar.

La recompensa, el cielo, es la conciencia limpia.

Vivir el cielo en la tierra.

Viviendo el amor incondicional.

No nos quedemos con "yo no hago al otro lo que no quiero que me hagan a mí".

Eso es el suelo.

Cambiémoslo por "hacer al otro lo que quiero que me hagan a mí".

Eso no tiene techo.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

¿Se imagina directivos y empleados, padres e hijos así? Todo es posible con formación y entrenamiento.

Dedicamos mucho tiempo a trabajar mejor y muy poco a ser mejores personas.

Y la clave de la excelencia para llegar al éxito está en lo segundo.

¿Usted qué hubiera hecho?

Imagine que está conduciendo su coche en una noche de tormenta terrible.

Pasa por una parada de autobús donde se encuentran tres personas esperando: Una anciana que parece a punto de morir.

Un viejo amigo que le salvó la vida una vez.

El hombre o la mujer de sus sueños.

¿A cuál llevaría en el coche, habida cuenta que sólo tiene sitio para un pasajero? Piensa la respuesta.

Reflexione.

Este es un dilema ético-moral que una vez se utilizó en una entrevista de trabajo.

Podría llevar a la anciana, porque va a morir y por lo tanto debería salvarla primero; o podría llevar al amigo, ya que le salvó la vida una vez y está en deuda con él.

Sin embargo, tal vez nunca vuelva a encontrar al amor de sus sueños y con quien compartir su vida.

El aspirante que fue contratado (de entre otros muchos candidatos) no dudó al dar su respuesta.

Simplemente contestó: "Le daría las llaves del coche a mi amigo, y le pediría que llevara a la anciana al hospital, mientras yo me quedaría esperando el autobús con la mujer de mis sueños.

" Buena reflexión, ¿verdad? Necesitamos reflexionar.

En un mundo que va muy acelerado necesitamos un viaje interior, estar dispuesto a hacer un trabajo hacia adentro para transformar nuestra forma de ser, para que no intentemos cambiar a los demás, sino empezar el cambio en nosotros mismos.

Vamos tremendamente acelerados sin pensar si lo que hacemos hoy nos acerca al sitio donde queremos estar mañana.

Y creo que la respuesta es perfecta porque se combinan valores clave para adentrarnos en la excelencia.

Amistad que lleva al agradecimiento, compasión que desemboca en humildad y amor que genera alegría.

Amistad con nuestro amigo que nos salvó la vida.

Amistad, aquello que hace que una persona jamás se sienta sola, es sentir que cuando te sientes débil alguien te puede ayudar.

Es la cualidad del encuentro, nadie puede crecer aisladamente, centrado en sí mismo.

Y en una empresa o familia, en la que se vive en equipo, todos necesitamos compartir para crecer.

Amistad que lleva al agradecimiento Como agrado del ser, no como cortesía.

Como actitud, no como acto.

O soy agradecido o no soy agradecido.

O se es agradecido o se vive instalado en la queja.

Dime cuanto agradeces y te diré cuanto aprendiste a vivir.

Si vives agradeciendo, las personas se te acercarán.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Si vives en la queja, se alejarán Los regalos auténticos de la vida no vienen envueltos con lacitos.

Por eso cuesta tanto reconocerlos.

El agradecimiento es la memoria del corazón Compasión con la anciana.

Compasión es una emoción positiva que permite al sujeto ponerse en el lugar del otro con afecto y desde el afecto, para mantener con él una relación de ayuda auténtica y desinteresada.

Es un valor del ser humano que es capaz de comprender la situación del otro conectándose desde un sentimiento espontáneo de solidaridad para responder a sus necesidades.

Entendiendo que, en los vínculos, todo lo que perjudica a otro me perjudica, y todo lo que lo beneficia me beneficia.

Es la base de la empatía.

Evita que reacciones y permite que aceptemos y comprendamos a los demás para poder ayudar.

Es el servicio a los demás.

El servir no como habilidad sino como disposición.

Compasión que desemboca en humildad Es el valor clave.

Yo me pongo en el papel del otro y me pongo en disposición de aprender de cualquier ser humano.

Ayuda a integrar el saber colectivo para un fin superior y que merezca la pena.

Ya decía Santo Tomas: “Todos los pecados del ser humano proceden de un único origen, la soberbia.

” Y amor con la persona elegida.

Vivir en el amor.

Amar es querer el bien, y por consecuencia el desarrollo pleno de algo o alguien.

Cuando me vínculo y pongo mi intimidad al servicio de los demás (pasar de una dualidad a una íntima unidad) en la que pongo amor, sentiré una inmensa alegría interior.

Y si te enamoras de la vida la alegría brota sola.

Amor que genera alegría Nada puede habitar en ti que te proporcione más alegría que prestar tus manos para ayudar a crecer al ajeno.

Decía en una preciosa reflexión R.

Tagore "Dormía y soñaba que la vida era **alegría**, desperté y vi que la vida era servicio, serví y vi que el servicio era **alegría**.

" La palabra alegría deriva del latín *alicer o alecris,* que significa "vivo y animado".

¿Sera que la persona alegre es una persona que está eligiendo la vida, y que la alegría está escondida en todo ser vivo y que cuando escoge la alegría se está conectando con la esencia de la vida? ¿Y que cuando se aleja de la alegría también se aleja de la vida?

El pensamiento más supremo es siempre aquel que encierra alegría.

Las palabras más sinceras son aquellas que encierran verdad.

El sentimiento más grande es el amor.

La palabra gracias y una sonrisa es el mejor pasaporte para vivir y presentarnos al mundo Dedicamos mucho tiempo a intentar trabajar mejor y muy poco a intentar ser mejores personas.

La juventud no es una cuestión de piel, sino del alma.

El tiempo que vivamos hagámoslo con amistad, compasión y amor.

Todo está dentro de nosotros, no busque fuera.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Porque la vida no es un acto a ejecutar, es una actitud a adoptar

Decía San Agustín algo que deberían conocer los gurús del management empresarial y aplicar nuestros directivos sin excepción.

En lo Esencial, UNIDAD En lo Importante, LIBERTAD En Todo, GENEROSIDAD Unidad no es uniformidad.

No se trata ahora de ser "coreanos del norte", ni de capar ni limitar nuestra creatividad individual.

Son principios y valores nucleares sin los cuales una organización no puede aspirar a alcanzar su misión y visión empresarial.

Claves que consideramos como objetivos indispensables.

Y tienen que hacerse explícitos.

No vale con suponer.

Todo conocimiento que no se transforma en vida es conocimiento perdido.

Si lo que una empresa piensa y siente por medio de sus dirigentes luego no se hace, no habrá ejemplo, ni congruencia ni coherencia.

Y los empleados cumplirán, pero no estarán comprometidos.

Aparte de ser creyentes, hay que ser creíbles.

El libre albedrío es un don que se nos otorgó en exclusiva a los seres humanos.

Nadie más lo tiene.

Ese don nos da la capacidad de elegir, de decidir libremente.

Pero ese regalo que se nos concedió, puede convertirse en nuestra propia trampa.

Si no lo utilizamos bien nos impedirá realizarnos plenamente.

Y el ejercicio de ese don es lo que llamamos libertad.

La libertad permite que las personas que están en la unidad se encuentren bien y expresen lo que piensan y sientan para poderlo hacer.

Pero hay dos tipos de libertad.

Una de elección, la que tiene que ver con el fin (lo que elegimos respecto a lo que quiero hacer, la que afecta a mi SER) y otra de acción (dirigida hacia los medios que me ayudan a alcanzar el fin, encaminada a mi HACER).

Y una cosa es tener libertad y otra ser libre.

Yo puedo tener la libertad de HACER una serie de acciones, pero solo seré libre si ejerzo esa libertad en beneficio de mi plenitud personal, de mi SER.

Tengo libertad de comprar alcohol (HACER) pero si daña mi salud al depender de necesitar beber, atentará a mi SER y dejaré de ser libre.

Y tenemos que aprender a ser libres y educar a los nuestros a que lo sean.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

¿Somos más libres por tener más libertad? Si la libertad no está en función de la unidad, caemos en el INDIVIDUALISMO (el veneno de la conciencia *colectiva*) Si la libertad no está en función de la generosidad, caemos en el EGOISMO (el veneno de la conciencia *personal*) Para saber elegir bien hay que decidir y prescindir bien.

La libertad es el privilegio de elegir lo mejor, no lo fácil.

Lo más difícil es saber decir no.

Y en todo GENEROSIDAD.

Es distinto al respeto.

El pegamento del grupo humano es la generosidad.

La generosidad acerca, el respeto no (cada uno queda en su lugar).

Evalué el funcionamiento del grupo humano en orden a la generosidad del mismo (ayudará a superar las crisis).

Y prémielo.

No eduquemos en la obediencia, eduquemos en la convicción.

No tengamos gente involucrada (gente que vive por obligación), sino comprometida (sintiéndose responsable) Hoy sigue existiendo un modelo de empresa inconsciente basada en exclusiva en un sistema que en muchas ocasiones deshumaniza al individuo con la intención de hacerle más productivo y manipulable, con el fin de que sea más predecible y controlado en sus reacciones y emociones.

El paradigma actual de ese tipo de instituciones es que la empresa está orientada a la maximización de la producción, pero no de la felicidad de su activo humano, sin el cual no existiría.

Y bajo ese sistema se crea división y competencia entre los propios departamentos, que sostienen monólogos en vez de un verdadero diálogo.

Es el "egoísmo departamental".

Nadie escucha a nadie, pues lo importante es demostrar que se tiene razón y que mi departamento consigue los resultados previstos, imponiendo una perspectiva sobre los demás sin apenas importar el bien común.

Y la palabra "bien" sólo se puede conjugar en plural, no en singular (piense en los suyos) Eso llevará a una inconsciencia individual que es el victimismo, que permite que la persona no se enfrente al miedo existencial de ser libre y responsable.

En vez de asumir el liderazgo de su vida, la víctima prefiere culpar a sus circunstancias y a los demás de todo.

Hoy más que nunca necesitamos directivos que potencien y trabajen sobre su autoconocimiento y desarrollo personal, de manera que poco a poco revisen sus creencias sobre cómo gestionar a las personas redirigiendo su estrategia para dejar de formar parte de los problemas del mundo y comenzar a asumir la responsabilidad incondicional de solucionarlos.

El fin es construir valor a través de valores, convirtiendo el conocimiento en actitudes y conductas conscientes.

Conocimiento que se convierta en vida.

Porque la vida no es un acto a ejecutar, es una actitud a adoptar.

Ser, hacer y estar

Insisto y advierto al inicio de una conferencia, que lo que voy a decir ya lo sabemos.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Pero una cosa es saberlo y otra, la complicada, hacerlo y creerlo.

Sé que es malo fumar y debo dejarlo, pero ahora ponte a hacerlo.

Los manuales de la teoría de la vida casi todos los tenemos claros, la práctica es otra cosa.

Por ello, todo conocimiento que no se transforma en vida, acaba siendo inútil e incluso perjudicial para nuestras vivencias.

Santo Tomás Apóstol decía "necesito ver para creer.

San Agustín "cree y entonces verás" ¿Con cuál se queda usted? No conozco a ningún empresario o emprendedor que no sea de San Agustín.

Saber, hacer y creer.

Tres claves que deben ir unidas para lograr los objetivos propuestos.

Que a su vez me recuerdan a las diferencias entre ser, hacer y estar.

Hay quien dedica buena parte de su vida a estudiar su ser.

Otros, en contraposición, le dan más importancia al hacer.

Y muchos nos olvidamos que la clave permanece en el estar.

Si solo te centras en el ser te puedes perder en el adentro, y si tu vida la fundamentas en el hacer correrás el riesgo de que te inunde el afuera.

En ambas circunstancias, es difícil que se logre el estar bien.

Hay que ser sin dejar de hacer y hacer sin dejar de ser, con la finalidad de lograr tu bien estar y vivir así el presente.

Busca ser donde estés y estar donde seas, sólo así serás feliz, porque vivir no es un acto a ejecutar, es una actitud a adoptar, y de ti depende.

Continuamente vemos depresiones por motivos del pasado y ansiedades por un futuro incierto, y mientras tanto no vivimos el presente que como su propio nombre indica es un regalo.

¿Pero cómo podemos estar bien si muchas veces no le damos sentido y profundidad a nuestras habilidades cotidianas? Si no dedicamos silencio, serenidad y sentido a nuestro ser, significado a nuestro hacer y transparencia, ternura y tiempo a nuestro estar, será difícil que no pasemos día tras día pensando que lo único que nos queda es ganarnos la vida, pasando de un sentimiento primario de nuestras actuaciones a un resentimiento mediando en el medio el acostumbramiento y la rutina que quita ilusión, pasión y sentido a nuestra existencia.

¿No será que la clave consiste en pasar de ganarnos la vida, a crearla y celebrarla? Si nos quedamos en ganarnos la vida siempre actuaremos bajo una perspectiva cuantitativa de la misma, y en este mundo acelerado pensaremos que la felicidad consistirá en la cantidad de cosas que podamos obtener con lo que ganemos.

Un paso importante será pasar a crearnos nuestra propia vida, con los cual conseguiremos ser mejores y dar nuestra mejor versión, a sabiendas que hemos de dar prioridad a ser excelentes que, a tener éxito, pues lo primero siempre dependerá de nosotros y en lo segundo intervendrán factores externos que no siempre podremos controlar.

Pero debemos entender que hemos de conseguir celebrar diariamente la vida, porque somos parte de una totalidad y el bien no se puede conjugar en singular, sino que lo que nos hará plenos será celebrar el bien con los demás.

Y esto lo puede aplicar en su entorno personal o laboral.

Así se van haciendo familias y empresas conscientes y no simplemente basadas en lo material o en la consecución de logros.

No es cuanto hago sino el amor que pongo en aquello que hago.

No es ser motor de nuestras acciones sino imán que contagie a los que están con nosotros.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

La continua preocupación por los resultados agota y mata las vivencias.

Si basamos nuestra vida en una concepción materialista de la misma, nuestro ego nos dominará y acabaremos sumidos en el deseo y en el control El deseo por tener lo que no tengo, ser lo que no soy y estar donde no estoy.

Se nos olvidará mirar el aquí y el ahora.

Y el control hará que todo nos afecte ya que estaremos pendientes de no perder lo que tenemos, hacer que los otros sean como queramos y controlar el estar de los demás.

Y nos alejará del presente obsesionados por las nostalgias del pasado y la incertidumbre del futuro.

Al vivir de esta manera te agotas porque toda la vida la centras en la velocidad (hacer mucho) y no en la profundidad (hacer bien) Y nos enredamos en la mente, nos empastamos en nuestras emociones y nos volvemos adictos a ellas y nos aceleramos en la voluntad porque salgan las cosas cuando nosotros queremos.

Nuestra mente todo esto lo sabe.

Ahora falta que lo creamos con el corazón y lo hagamos con nuestra voluntad.

A por ello.

Soñando voy, soñando vengo

"Hola Pomares, quería verte para que *motivaras* a mis trabajadores, que les pongas las pilas, que se esfuercen y trabajen más, que valoren tener un puesto de trabajo, que entiendan que hay que alcanzar los objetivos y si hay que echar más horas lo asuman, y a ser posible la formación fuera del horario laboral, porque no se puede perder tiempo…" Pufff, mal empezamos.

Así no se consigue.

No podemos mejorar lo que hacemos si no mejoramos lo que somos.

Antes que profesionales somos personas.

El habilidoso en su capacidad tiene un techo, la profundidad consigue un propósito que es lo que hace dar sentido a lo que hacemos y poder progresar con nuestro propósito personal y por ende profesional.

A mayor claridad, mayor conciencia.

Y a mayor conciencia, mayor compromiso.

JosePo

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Si no conseguimos hacer ver a nuestros trabajadores para qué hacen su tarea y el sentido que tiene su desarrollo como persona y profesional, difícilmente se sentirán comprometidos.

Cumplirán, claro, porque si no les despedirán de la empresa.

Pero la entrega no se exige, se regala.

Pocas empresas caen por la falta de cumplimiento de su personal, pero ninguna llega a la excelencia sólo con el cumplimiento.

Educar a las personas es ayudarlas a hacer buen uso de su libertad.

En una organización que la formación y la educación son prioritarias, sus posibilidades son infinitas.

Cuando únicamente hay obsesión por ganar sólo se potencia la capacitación, y convertirá a su gente en mercenarios que acudirán al mejor postor.

En cuantas charlas motivacionales he oído eso de "alcanza tu sueño".

Pero hay dos tipos de sueños.

Accidentales y esenciales.

Los sueños accidentales están basados en alcanzar objetivos materiales, que son todos muy lícitos, viajar, tener mejor casa, coche, placeres, y que te mueven con la finalidad de lograr algo, pero que sólo con eso terminarás siendo adicto de ese sueño.

Y querrás más y más porque la adicción nunca tiene fin, busca un mundo de cantidad y acumulación y para lograrlo se podrá llegar a la corrupción para conseguirlo (si no me cree vea las noticias diarias de los informativos) Y ahí empiezan las luchas de los egos en la organización y la generación de los reinos de Taifas ya que es una motivación manejada desde tu ego para las conquistas materiales siendo adicto y dependiente, y cuando las vas consiguiendo te olvidas del trato a los otros, de la educación a tus compañeros de los valores y la ética empresarial,… Las empresas que solo generan este tipo de sueños en su gente acaban haciendo daño a su personal.

Los sueños accidentales deben acompañar al sueño esencial.

El sueño esencial de todo ser humano es alcanzar la mejor versión de uno mismo.

Llegar a ser una persona excelente, porque el exceso siempre enferma mientras que la excelencia te lleva a tu máxima y mejor capacidad.

Y a este mundo vinimos a alcanzar nuestra mejor versión y a ayudar a otras personas a que la alcancen.

¿Y cómo puedo alcanzar la intensidad necesaria para sacar mi mejor versión? La intensidad es la suma de mi intención y de mi atención.

La intención es desde donde tiende mi conciencia (qué hay en el fondo de mi) y la atención es hacia donde tiende mi conciencia.

La intención es la luz y la atención la lupa.

Y cuando una lupa logra concentrar la luz es cuando se produce el fuego que es la intensidad.

Nuestro problema es que muchas veces somos lupas que vamos de un lado para otro y hace que la luz que nos llega no pueda producir fuego.

Por eso, para lograr la intención correcta en nuestra mente tiene que darse sentido a lo que hago.

Y en el corazón poner el amor en lo que hago.

Y en la atención habremos de poner en nuestra mente concentración en lo que hago y en nuestro corazón la quietud suficiente para poderlo hacer.

De lo contrario, si nos invade la distracción y la inquietud, moriremos en la dispersión.

Y hágase tres preguntas para intentar sacar la mejor versión de usted mismo.

¿Qué dejaría de hacer que está haciendo ahora? Piense en aquellos malos hábitos que al cambiarlos por otros positivos le hagan crecer ¿Qué no está haciendo que tendría que hacer? Igual de culpable es el pecado de omisión que el de acción, y la comodidad es el cementerio de la conciencia ¿Cómo haría lo que está

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

haciendo? Mejórese en aquello que ya hoy hace para hacerlo mejor.

Y conseguirá que su sueño esencial se haga realidad.

El suyo y el de su gente.

Educando de otra manera

¿Se acuerda como eran los teléfonos, los coches, los electrodomésticos, las carreteras… hace 50 años? ¿Y cómo son ahora? Buena noticia ¿Se acuerda cómo se daba clase en la escuela hace 50 años? ¿Y cómo se da ahora? Prácticamente igual.

Muy poca evolución Creo honestamente que, si a un buen cirujano se le recompensa económicamente de forma satisfactoria por velar por nuestro cuerpo, a un buen maestro se le debería hacer lo mismo por educar la conciencia y el corazón de nuestros hijos.

El colectivo estudiantil es el 20% de la población, pero el 100% de nuestro futuro.

La educación no es meter información, es extraer las potencialidades de los alumnos.

Pero el sistema hace de ellos robots obsesionados por llegar al 5.

Si nuestros pequeños sacaran un 0 en matemáticas y un 10 en literatura y tuviéramos disponibilidad económica seguro que contrataríamos a un profesor particular con el fin de que hiciera lo posible para ayudarle a aprobar la asignatura de matemáticas.

Craso error.

Lo que nuestro hijo se merecería sería un profesor particular de literatura para ayudarle a sacar su máxima potencialidad en aquello que es bueno.

Nadie puede ser un 10 en todo.

Si Mozart hubiera abandonado la música para centrarse en la asignatura suspensa, hubiéramos perdido al genio de la música.

Pero no nos enseñan así.

En las empresas se contrata en base a las capacidades técnicas de las personas, pero luego se les suele despedir por no saber poner en práctica las habilidades emocionales.

En muy pocas escuelas se enseña en valores de optimismo, determinación, actitud positiva, compromiso, trabajo en equipo, oratoria o motivación… con el fin de que tengamos CONSISTENCIA PERSONAL.

La consistencia personal comienza con la CONVICCION.

Tener claro lo que quiero y lo que hago ¿estoy donde quiero estar? ¿Y sé quién soy yo? ¿Y cuál es mi sueño? Quién soy, para qué estoy y a dónde voy.

Nuestra definición, nuestra visión de vida y nuestra aspiración.

Y ello hace que nuestras DECISIONES sean coherentes.

Esa convicción dará lugar a que tengamos CONFIANZA EN UNO MISMO.

Yo no puedo ayudar a que nadie confíe en mí si yo no confío en mí mismo previamente.

Eso hará que tenga DETERMINACION en todo aquello que realice (avanzar y superar las adversidades).

Para de esa forma tener COMPROMISO, que siempre es a uno mismo.

La lealtad es al otro.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Y así conseguir que mi DEDICACION a lo que haga sea plena y no plana.

Lo contrario es la INCONSISTENCIA PERSONAL.

Esta empieza con la INDIFERENCIA que hace que olvidemos lo esencial para centrarnos en lo accidental.

Siempre atendiendo a lo urgente en vez de a lo nuclear que nos hace crecer, a lo importante.

Y no conozco a ningún indiferente que permanentemente no tenga una enorme dosis de INSATISFACCION ya que nunca alcanza lo que necesita, y la culpa es siempre de otro, lo que a su vez genera la INSEGURIDAD, ese miedo a perder lo que tienen, no se anima a hacer cambios, sólo lo fácil … Y a nivel grupal me gustaría hacer una distinción entre el RESPETO y la GENEROSIDAD.

Es cierto que el respeto es un valor que todos debemos elevar en nuestras vidas.

Pero conozco muchas familias que se respetan tanto que cada uno come en su cuarto, sin molestarse, con respeto, pero sin convivencias ni intimidades.

Igual que en las empresas.

Cada uno atendiendo a su trabajo, no al bien común, generando los famosos Reinos de Taifas.

Me quedo con la generosidad, que no es sinónimo de cortesía.

Lo uno es sobre las cosas materiales, la generosidad avanza directa al corazón.

La cortesía es un acto, la generosidad una actitud.

Da todo lo que tengas sin esperar nada.

Decía Madre Teresa que “no hace falta desempeñar grandes hazañas, siempre, siempre podemos hacer cosas pequeñas con un gran amor”.

Pero quizá en una sociedad de consumo no interesa propagar estos mensajes.

Su único interés es consumirnos…

Un dilema complicado

Hay un dilema empresarial que tiene difícil solución.

Todo director que se precie de serlo dirige a sus personas bajo la premisa de que lo importante son los resultados globales de todos los departamentos en aras al beneficio común de la empresa.

No basta con que el departamento financiero sea óptimo si el de ventas no cumple su misión, y así podríamos seguir con cualquiera de las distintas áreas de una empresa.

Sin embargo, no es menos cierto que luego el director o jefe de departamento correspondiente evaluará al empleado según los resultados que individualmente aporte a la empresa.

JoséPo

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

¿Se complica verdad? El director o equipo directivo insistirá en que todos debemos remar en el mismo barco, pero ¿cómo hacer para que el empleado lo entienda si se le va a despedir si no cumple sus objetivos individuales a final de año? Es el mismo ejemplo que ya puse en un anterior artículo referido al mundo del fútbol.

Si los defensas piensan que su trabajo es defender su portería y los atacantes marcar goles en la del adversario, el equipo sería tal galimatías sin ayudarse los unos a los otros que perderían siempre.

Pero, al final de la temporada ¿se renueva por el éxito del equipo o por la aportación individual? Ay, madre, que complicado.

Y lo cierto es que visto así el dilema no tiene solución.

Sólo se me ocurre una, que sin la explicación oportuna no se crea que es bien vista por la dirección de la empresa.

Y es que el compromiso sólo es con uno mismo, con el otro se llama lealtad.

Y es distinto.

Me dedico a dar seminarios y conferencias.

¿Qué creen que me hace más ilusión, una conferencia a 1?

500 personas, a 15 o me da igual? Pues sí.

Me da igual, porque no lo hago ni por esas 1.

500 personas ni por las 15.

Lo hago por mí.

Porque de mí no depende que la asistencia sea una u otra, y por ende no voy a poner más esfuerzo, pasión, ilusión y entrega dependiendo de cuántos vengan.

Pero al hacerlo por mí es cuando logro sacar mi mejor versión, con compromiso hacia mí, no por cumplimiento a la empresa.

Si usted trabaja por cuenta ajena, haga lo mismo.

No trabaje por la empresa, sino por usted.

Aunque le parezca raro, sus jefes se lo acabarán agradeciendo.

No se trata de hacer mucho porque está el jefe y abandonar el esfuerzo cuando no le vea.

Y si usted es propietario de su empresa, no se engañe.

Lo que siente usted por la misma no lo van a sentir sus empleados, ni falta que hace.

Lo que yo siento por mis hijos nadie más lo puede sentir de igual manera.

Toda relación de otras personas con ellos será complementaria y no excluyente, pero no podrá ser idéntica ni debe serlo.

Pocas empresas fracasan porque sus trabajadores no cumplan.

Pero en ningún contrato laboral hay una clausula donde figure el entusiasmo, la alegría y la pasión que se va a poner en el mismo.

La entrega no se exige, se regala.

Y es misión del entrenador y el equipo directivo contagiar a los suyos el amor empresarial.

En caso contrario, tendrá un equipo basado en la OBEDIENCIA (en el Pensar) viviendo la vida como una OBLIGACIÓN (en el Sentir) y quedándose en el CUMPLI-MIENTO (en el Actuar).

Los valores que buscamos en nuestro equipo para desarrollar un alto desempeño solo lo podremos obtener si lo dejamos florecer del interior de cada persona.

El amor y el entusiasmo con que las personas hacen su trabajo no se pueden comprar, se lo entregarán si quieren.

El pensamiento más elevado es siempre aquel que encierra Entusiasmo.

Las palabras más claras son aquellas que encierran Verdad.

El sentimiento más grandioso es el llamado Amor.

Entusiasmo, Verdad, Amor.

Los tres son intercambiables, y cada uno lleva siempre a los otros.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

No importa en qué orden se encuentren Saint Exupery en una de sus tantas mágicas reflexiones, expresaba que "si quieres construir un barco, no empieces por buscar madera, cortar tablas o distribuir el trabajo, sino que primero has de evocar en los hombres el anhelo por el mar" Haga eso con su gente.

Sume a sus habilidades la profundidad para que encuentren sentido a su trabajo.

Y para ello es preciso que cada uno de nosotros, y de nuestro equipo, desde nuestra más profunda intimidad, se haga tres preguntas básicas para el desarrollo personal y empresarial y centrar su lugar en el mundo.

¿Cómo estoy? Le permitirá Reconocerse, volver a aceptarse, conocerse y valorarse, saber sus fortalezas y debilidades.

Y trabajarlas ¿Quién soy? Conseguirá Recordarse (del latín re-cordis-corazón), volver al corazón de uno, trabajar la mejor versión de uno mismo, no para compararse con nadie, sino para aportar lo mejor de sí.

¿Qué quiero ser? Para Recrearse, darse la oportunidad de volver a crear su vida, y de esa forma pasar de ganarse la vida a crear y construir su nueva vida.

Tiene tarea.

Adelante con ella.

Actitud libre o esclava

El fisiólogo ruso Ivan Paulov, conocido por formular la ley del reflejo condicional, realizó el conocido experimento consistente en hacer sonar una campana justo antes de dar alimento a un perro, llegando a la conclusión de que, una vez repetida en numerosas ocasiones dicha actividad, el perro comenzaba a salivar nada más oír el sonido de la campana sin necesidad de alimento alguno.

Así, el perro estaba dando una respuesta (en este caso, la salivación) a un estímulo (la campana).

La próxima vez que escuchara la campana, independientemente de si iba unida a la comida, empezaría a salivar.

En definitiva, **a un estímulo, una respuesta, a una acción, una reacción**.

Idéntica para todos los perros en los cuales se experimentaba.

Claro que esto tiene un **gran peligro**.

Si tú quieres **determinar** una **conducta** en alguien, **asóciala** con un **estímulo** que estés repitiendo.

Hasta el punto de empezar a aplicarlo (en la escuela, en la empresa, en la sociedad…) con el concepto de **premios y castigos.**

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

El gran problema de esta actitud es que genera **dependencia**.

"Si no me das mi premio, ya no lo haré bien…" y en definitiva acabaremos teniendo una **actitud esclava** en nuestra vida.

El neurólogo y psiquiatra austriaco Víctor Frankl desarrolló sus teorías a partir de sus experiencias en los campos de concentración nazis como prisionero.

Al ver quien sobrevivía y quién no determinó que aquellos que tienen un porqué para vivir, pese a la adversidad, resistían.

Pudo percibir cómo las personas que tenían esperanzas de reunirse con seres queridos o que poseían proyectos que sentían como una necesidad inconclusa, o aquellos que tenían una gran fe, parecían tener mejores oportunidades que los que habían perdido toda esperanza.

En definitiva, a un ser humano, en esas condiciones, le podían quitar todo excepto su voluntad de responder de una u otra forma ante aquello que les hacían.

Todo lo contrario de la anterior teoría.

A todo estímulo, no necesariamente le sigue la misma respuesta ni reacción.

Esa es la que llamaba la libertad última del ser humano.

Hay algo que nunca te pueden quitar, que es que yo decido lo que haré ante lo que me hacen.

Se equivocaron los primeros en una sola cosa.

No somos perros.

Podemos decidir qué hacer.

Cuando tomamos una decisión, no tiene que ver con aquello que la provocó.

La actitud libre no es otra cosa sino darme cuenta que la clave no está en qué está sucediendo, sino en cómo decido responder a lo que está sucediendo.

Estímulo, pensamiento, análisis, decisión y respuesta.

Las claves para vivir con una actitud libre.

De ahí mi convencimiento en que, si quiere cambiar un poquito su vida, cambie lo que está haciendo.

Pero si desea dar un vuelco radical, cambie su forma de pensar.

Si ante un examen sin avisar de los que con frecuencia pone la vida su pregunta es ¿por qué a mí? nada avanzará.

Si por el contrario en su pensamiento se instala el interrogante ¿qué puedo hacer? su creatividad a la hora de responder ante la vida progresará.

De la primera forma, viviendo su vida como espectador y esclavo de la misma, lo único que podrá hacer es mirar lo que hacen los demás con su vida y cómo eso le afecta.

Nada más.

Con la actitud libre no le garantizo el éxito ante los demás, ya que depende de factores externos y no sólo de su actitud y predisposición.

De ahí la importancia de buscar la "excelencia" que está en el ser (uno es o no excelente) y no sólo el éxito que está en el tener (uno tiene o no éxito).

La excelencia depende de mí sólo conseguirla, el éxito conlleva factores externos que en ocasiones no puedo controlar.

Antes que el éxito está la excelencia.

Cuando sólo hay **éxito**, habrá **excesos** Con la excelencia cambia la razón de hacer algo, y con ello cambia igualmente el hacedor.

La razón se convierte en el proceso, y el hacedor se convierte en ser pleno.

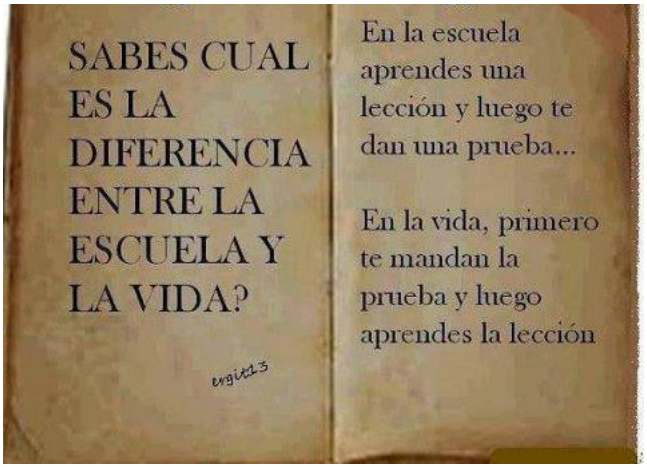
Y siempre hay un éxito que precede al éxito.

Su actitud libre.

Su propia excelencia que le lleve a su éxito independientemente del resultado final.

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Aprender es descubrir que algo es posible



Un aforismo es una declaración breve que pretende expresar un principio de una manera concisa, coherente y en apariencia cerrada.

Y que es de gran utilidad cuando para evitar una larga explicación, sabemos manejarlos porque además son fáciles de recordar y utilizar.

Ni tan siquiera importa quién los dijera en su día.

Lo importante siempre es el mensaje más que el mensajero.

Porque lo trascendente en lo que nos ocupa no es sino aprender.

De todo y de todos.

Si uno se pone en disposición de aprender, el mundo se abre a un infinito abanico de posibilidades.

Todos nacemos con las mismas posibilidades, no con las mismas oportunidades.

El ignorante siempre quiere enseñar.

El sabio siempre quiere aprender Aprender no es saber más, es observar mejor.

Aprender no termina nunca.

Sólo tú puedes convertir el error en una gran oportunidad para aprender del mismo.

La clave está en tu actitud.

Los conocimientos cada día son mayores y duran menos en nuestra memoria.

Entonces, ¿qué es más importante, saber o aprender? Cuando aprender creces, y cuando creces evolucionas.

Siempre, lo más importante es no parar de hacerse preguntas nuevas y diferentes.

La pregunta es la más creativa de la conducta humana.

Estas son algunas de las cosas que he aprendido simplemente por querer aprender (sin ir a Universidades de difícil pronunciación) El conocimiento te da las herramientas y habilidades para vivir.

Pero la sabiduría te da las razones para vivir.

Y aprendí que sabiduría no viene de saber sino de sabor, y la persona sabia no es la que más conocimientos acumula sino la que sabe disfrutar lo bueno de la vida y también digerir los reveses de la misma aprendiendo de ella.

Adquirir experiencia sólo con la teoría es como intentar quitarse el hambre leyendo el menú.

Y aprendí que el aprendizaje nace del reconocimiento de la ignorancia.

Y la imaginación genera insatisfacción que es el motor de la acción.

Y nada podemos conseguir si no lo ponemos en práctica.

En dos años aprendemos a hablar.

En toda una vida no aprendemos a escuchar.

Y aprendí que nuestro peor problema de comunicación es que no escuchamos para entender, escuchamos para contestar.

La educación no es meter información, es extraer potencialidades Y aprendí que estamos obsesionados por potenciar el coeficiente intelectual, pero olvidándonos del coeficiente emocional.

Y la inmensa mayoría de las decisiones de nuestra vida se toman en base a nuestras emociones, no de nuestra inteligencia.

Y que nadie nos ha educado en determinación, optimismo, entrega, lucha, tenacidad… Si crees que el dinero hace todo, harás cualquier cosa por dinero.

JOSÉ POMARES

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Y aprendí que si con todo lo que tienes no eres feliz, con lo que te falta tampoco lo serás.

O enamoras o tienes que ser barato.

Y no enamoran las empresas sino las personas.

Y aprendí que no se hace una empresa, ni una familia ni un mundo diferente con gente indiferente.

Porque más importante que la calidad del producto (que se supone) está la calidez de la persona.

Antes de preguntarte con quién vas, pregúntate adónde vas.

Y aprendí que si lo que estás haciendo hoy no te acerca adonde quieres estar mañana, estás perdiendo el tiempo La riqueza de un compuesto depende de la pureza de sus componentes.

Y aprendí que de todas las cosas que perdemos, la que más cuesta recuperar es la confianza.

Y que antes de trabajar las tareas y funciones hay que hacerlo con el interior de las personas.

Porque nadie es mejor empresario, empleado, padre o madre que no lo sea como persona.

Estamos en plena cultura del envase.

El contrato de matrimonio importa más que el amor, el funeral más que el muerto, la ropa más que el cuerpo y la misa más que Dios.

Y aprendí que la vida es cuestión de argumentos.

Y que las dos incapacidades más habituales que tenemos son la incapacidad por mantener el esfuerzo y por alcanzar la recompensa.

No luches por ser el primero, sé el primero en luchar.

Y aprendí que la experiencia no es lo que le pasa a una persona.

Es lo que una persona hace con lo que le pasa No me digas lo que has conseguido, dime cómo lo has conseguido.

Y aprendí que, si el tener lo antepones al ser, no tendrás una vida plena.

Cuando llevas a cabo tu propósito con pasión, con amor, con total convicción, y desde tu más sincera esencia…se lo transmites a los demás.

Y aprendí que enseñamos lo que sabemos, pero contagiamos lo que vivimos.

El éxito está en el mundo exterior.

La excelencia en el interior.

Y aprendí que no hay éxito sin excelencia en nuestra vida.

Cuando solo hay éxito, lo que nos llevará será a cometer excesos por ambicionar y retener.

Lo dicho.

Nunca pare de aprender.

Le hará libre.

Menos ventanas y más espejos

¿Somos animales racionales? Animales seguros, pero creo que somos más emocionales que racionales.

Y las relaciones humanas son mucho más emocionales que racionales.

Los seres humanos, nos guste o no, somos interdependientes.

Si a un bebé, o no tan infante, le deja solo en la vida sin relación alguna, morirá, aspecto éste que no sucede con el resto de animales en su mayoría.

Analice si su éxito laboral o personal depende exclusivamente de sus capacidades o de sus relaciones con los demás (pareja, hijos, clientes, proveedores, compañeros…).

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Pero se nos olvida conocernos a nosotros mismos para poder conocer mejor a los demás.

Y cuidar esas relaciones.

No espere a estar en el lecho de muerte para darse cuenta que solo se acordará allí de sus seres queridos, no tanto de tareas pendientes de haber hecho.

Ya sabe que, una vez terminado el juego, el rey y el peón van a la misma caja.

Fortalezca y restaure antes sus relaciones sanas con su entorno.

Necesitamos más espejos y menos ventanas.

Somos muy buenos para ver al ajeno a través de una ventana (crítica, juicio, opiniones, comentarios gratuitos…) pero nos cuesta mucho vernos y hablarnos a nosotros mismos mirándonos al espejo.

E incluso si nos miramos al espejo muchas veces justificamos nuestros errores.

Eso es porque nos vemos a la luz de nuestras intenciones y pensamientos.

Pero estos son invisibles para los demás.

Sin embargo, vemos a los otros a la luz exclusivamente de sus acciones, que son las visibles para nosotros.

Mientras vivamos enfocados en ventanas no vamos a saber ver nuestros defectos.

Somos muy dados a juzgar (ventana) y a justificarnos (espejo).

Pero el título y el puesto que tienes valen lo justo.

Lo que de verdad vale es cómo sirves los demás con el título y el puesto que tienes.

¿Cómo nos podemos conocer mejor? Nuestra conducta viene determinada por una parte genética y otra aprendida.

A la genética vamos a llamarle el temperamento.

A la aprendida el carácter.

Cada uno nace con un temperamento (si tiene hijos se dará cuenta que, aunque los haya educado igual cada uno es distinto).

Es una tendencia natural a comportarnos de una manera determinada.

Hay gente introvertida y extrovertida que puede enfocarse en tareas o personas.

De ahí vienen las cuatro variables posibles del temperamento alternando las posibilidades.

Y eso no cambia.

No hay un temperamento mejor que otro (lo que ocurre en que solemos ver y fijarnos en el que no tenemos).

Ni tampoco hay un temperamento puro ya que hay uno preponderante y una mezcla de los demás.

Pero precisamente, al ser el temperamento una tendencia y no un determinante, lo que hace que podamos modificarnos es el carácter.

Imagínese un coche que no está bien alineado.

Por su tendencia natural siempre irá si le deja sólo a derecha o izquierda según el modo de su alineación.

Pero eso no significa que se vaya a estrellar, pues con el volante, con su carácter, puede hacer que el coche se dirija recto y de forma adecuada por la carretera.

Obviamente le costará más girar a la derecha si el defecto hace que por ley natural vaya a la izquierda.

Pero es solucionable gracias a ese carácter que hace modificar a su temperamento.

El carácter tiene que ver con la educación formal e informal que hemos recibido, forjándose a cualquier edad de nuestra vida.

Y es un reto porque atenta contra mi tendencia natural.

Es el domador de nuestro temperamento.

Y por supuesto se forja cuando nadie nos ve.

Trabajar y ser disciplinado cuando está el jefe o ser fiel a tu pareja cuando está ella delante, no tiene mucho mérito, ¿verdad? El ser humano forja su

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

carácter en lo privado para luego expandirlo en lo público.

Y ese carácter y temperamento es el que hará que nuestras relaciones con los demás sean fracasos o éxitos.

Tenga en cuenta que nadie puede cambiar al otro, ni tenemos el derecho ni la capacidad de hacerlo, pero sí se puede cambiar la relación que quiera tener con el ajeno.

El resultado no será ni mejor ni peor, sino distinto.

Pero si no le gusta la relación que tienen con esa persona, la podrá cambiar.

Esa es la clave.

Y para eso siempre hay tiempo.

Si quiere cambiar su vida un poquito, cambie lo que está haciendo.

Si quiere grandes cambios en su vida, cambie su manera de pensar.

Parece tan fácil

Cuando de niño iba al circo me atraían los trapecistas.

La diferencia entre que lo pasara bien o mal dependía de si éstos tenían red al hacer sus acrobacias.

Si no la tenían, me agobiaba ante la posibilidad de un resultado trágico.

Si había red disfrutaba de sus piruetas.

Incluso utilizaban esa red como una herramienta más de su espectáculo para gustarse en sus habilidades al caer.

La vida es como un trapecio.

Cuando nacemos nos colocan en algunos que están muy cerquita del suelo.

Y apenas corremos riesgos.

Además, estamos protegidos por nuestros mayores.

Pero conforme vamos creciendo, la altura del trapecio también se incrementa si así lo decidimos, pues de lo contrario no despegamos de la tierra.

Y nuestras decisiones hacen que vaya subiendo de altura hasta llegar a metas que marcan nuestra vida si caemos.

Y ahí es donde debemos elegir si ponemos red o no.

Esas redes son las que asimilo con principios de vida que nos van a permitir caer para poder volver a intentarlo sin lastimarnos en exceso.

Caer con estilo, que no sean caídas mortales.

Aprendiendo de la experiencia de la caída.

Para analizar estos principios utilizo en mis seminarios ejemplos de familia para luego traspasarlos al entorno empresarial, pues como repito siempre, la familia y la empresa son dos instituciones casi idénticas si cambiamos que el amor de la familia debe estar basado en el sentimiento y el de la empresa en el comportamiento.

Vamos con algunos de estos principios que nos ayudarán a levantarnos mejor.

Exprese el amor.

El amor no es un sentimiento.

El amor es una decisión que contiene sentimientos y emociones.

Es un acto de la voluntad, un compromiso.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Seguro que usted ha hecho cosas por sus hijos o su pareja que no le emocionan, que no tiene ni siquiera ganas de hacerlas.

Pero lo hace por amor a ellos.

Es un compromiso con emociones.

El amor más grande se dice que es dar la vida por alguien, y no creo que eso le emocione mucho.

Pero expréselo.

La cuestión no es si ama a su pareja, sino si ésta recibe expresiones de amor de usted.

Nadie se enamora de lo que la otra persona siente o piensa de ella, sino de lo que hace por ella.

A mí no me importa lo que los pretendientes de mis hijas piensen o sientan por ellas, sino de cómo se comportan con ellas aplicando, entonces sí, su mente y su corazón.

Si su pareja no le habla en seis meses, pero luego le dice que estuvo pensando en usted ese tiempo, seguro que no le va a consolar.

Si usted le dice con pasión a su pareja "te amo" y ella le responde "vale" o no recibe respuesta alguna, seguro que no va a notar la expresión de su presunto amor.

No es cuestión de regalar flores de tela para que duren más, sino naturales y que se marchiten al poco tiempo para así volver a demostrar con otras nuevas una próxima y continuada expresión del amor.

Vayamos ahora con la empresa.

No se trata de que ame a sus empleados.

La empresa no es sentimiento, es comportamiento ya lo hemos dicho.

Pero exprese, cuando lo merezcan, el reconocimiento, aprobación y valoración a su trabajo.

Es lo que más puede motivar al ser humano.

Dar sentido a lo que hace y sentirse útil y válido en la tarea diaria.

No se preocupe, que no se van a enamorar de usted.

Pero si no habla con ellos ni expresa su agradecimiento por la buena dedicación que realizan, tarde o temprano cundirá en los mismos no solo la rutina sino el resentimiento y la resignación.

Y todo por un orgullo y soberbia que le puede impedir expresar sus buenas maneras de colaborar a la prosperidad de su empresa.

Ponga siempre en primer lugar a su pareja.

Es lo único que ha podido elegir libremente en su vida.

Ni padres ni hijos ni demás familia.

De ahí mi admiración hacia los hijos adoptados porque ellos también son elegidos libremente.

Eso no significa que sea su pareja la que decida, sino ponerla en primer lugar.

Piense en un tema que pudiera ser conflictivo.

Todo un año ahorrando para hacer un viaje con su familia y recibe la llamada de su hermano que precisa ese dinero para el pago de una fianza con el fin de librarse de un buen problema en el que se ha metido si no quiere pasar una buena temporada en la sombra.

¿Qué hacer? No lo sé, la verdad.

Pero no es lo mismo decidir yo por mi cuenta sin contar con mi pareja que consultar primero con ella para ver qué hacemos.

Ahí radica el secreto.

Primero su pareja y luego ya acuerden qué hacer.

El problema suena ya distinto.

Quizá ni lleguen a un acuerdo de opiniones.

Pero lo que prima es anteponer a su pareja como la primera fuente de información y consenso.

Hágalo también con su equipo empresarial.

Eligió libremente a sus empleados.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Consulte las cosas.

Prime su opinión y así le brindarán nuevas ideas y se sentirán satisfechos al contar con ellos.

Les hará sentir tremendamente importantes en su corporación.

De modo contrario serán meros ejecutores de lo que usted decida, que para eso es el jefe, pero no pida que den sentido a lo que hagan ni que le aporten nuevas ideas para la prosperidad de los negocios.

Únase ante los problemas.

Y sepárelos de su relación.

No vea a su pareja como el problema.

Vea al problema como una tercera persona.

En caso contrario caeremos en la agresión personal.

Es imposible que no surjan problemas en las relaciones humanas.

Pero intente aislar a su pareja y no vaya contra ella sino con ella a afrontar el mismo.

Y haga que aparezca ese problema como un intruso que hay que afrontar unidos para darle una solución.

De verdad, su equipo no va contra usted.

Tiene muchas ganas de solucionar y solventar los problemas diarios que acontecen en su tarea.

Pero no los vea como parte del problema, asuma que son la mejor parte de la solución.

Y hágaselo saber así.

No son enemigos, son los que están juntos con usted para que los problemas se resuelvan.

Ellos no son el problema.

De ser así el problema lo tiene usted que es quien lo sufrirá en soledad y verá fantasmas que le acechan por todas partes.

Atrévase siempre a hablar.

No se calle las cosas.

Si no habla y se expresa las angustias y los problemas se acumulan.

Su pareja no tiene por qué saber leerle la mente.

En ocasiones no es cómodo sacar temas conflictivos, pero sí es necesario.

Es mucho peor aguantarnos las cosas que hablarlas.

Haga lo mismo con su gente.

Hable las cosas.

No en modo reprimenda o castigo.

El castigo solo enseña lo que no hay que hacer, no la forma de hacerlo correctamente.

LA raíz de los problemas empieza siempre con la mala comunicación.

Vuelva al primer amor.

No, no me refiero a que recuerde a ese amor de guardería.

Piense en el actual.

Recuerde la ilusión con la que quedaba, los motivos que le hicieron querer estar de por vida con su pareja, ese no querer colgar nunca el teléfono o llegar a su casa paterna con infinitas ganas de tener ya la suya compartiendo vida con su amor.

Recuerde lo feliz que suponía que iba a ser todo con su pareja.

Es verdad que luego ese sentimiento pudo pasar a acostumbramiento para morir en resentimiento.

¿Por qué? Por la cantidad de obligaciones que se contrajeron, ¿verdad? Los hijos, traer dinero a casa, las obligaciones familiares, la falta de tiempo de pareja… Ya, pero nos unimos a esa persona para ser felices, no para adquirir obligaciones.

Tuvo hijos para disfrutarlos, no para maldecirlos.

Es cierto que ese es el tributo que hay que pagar.

Como en el trabajo.

No trabajamos para pagar impuestos, ese también es el precio que hay que pagar por trabajar y ganar dinero.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Vuelva a su primer día de trabajo.

¿Cuáles eran sus ilusiones, sus aspiraciones, sus deseos? ¿Qué es lo que se ha perdido en el camino? Vuelva a su primer amor.

Vuelva a su primer día de trabajo.

Haga renacer sus ilusiones y vea sus obligaciones como el impuesto a pagar, no como la finalidad que le amarga su día a día.

Tenga objetivos comunes.

Normalmente en toda pareja hay un 80% que me gusta y un 20% que sinceramente cambiaría de un plumazo.

Y, no me diga por qué, si se fija en otra persona lo primero que le atraerá será ese 20% que a su pareja le falta pero que la otra persona le da.

Con el paso del tiempo, descubre que ese 20% de la nueva relación forma parte de su 80% y que siempre le faltará otro 20% que será el que le disguste.

Y lo mismo pasará en la empresa en la que esté.

Siempre habrá un 20% de otra que le seduciría incorporar a la suya Por ello es crucial tener objetivos comunes.

Hay que tener objetivos comunes, y plasmarlos y hacerlos visibles a los miembros de la comunidad.

Y esos no pueden ser negociables- Puedo discutir con mi pareja si llevar a mis hijos a tal o cual colegio, pero lo no negociable es que necesitan formarse.

Puedo tener discrepancias con los departamentos de la empresa, pero el objetivo común de a donde querernos dirigirnos con nuestro proyecto empresarial tiene que estar claro.

Estos son los principios que le ayudarán a levantarse si cae.

En la película "El hijo de la novia", Ricardo Darán, con una vida fracasada como pareja observa a sus ancianos padres como tomándose de las manos y mirándose tiernamente a los ojos se besan y se dicen un "te amo".

Y suspirando con la mirada perdida en la escena exclama "Es como ver bailar a Fred Astaire y Ginger Rogers.

Parece tan fácil…" O como ver las acrobacias de esos trapecistas.

Parece tan fácil.

No.

No lo es.

Pero cuando pone amor a su pareja o a su trabajo, algo más fácil le resultará aplicar estos principios.

También puede hacer de las caídas acrobacias para volver a encontrar el equilibrio.

¿Me perdonas?

Con seguridad alguna vez habrá dicho esa frase.

Y se la habrán pedido.

En caso contrario, revise su soberbia, que como decía san Agustín no es grandeza sino hinchazón y lo que está hinchado parece grande pero no está sano.

Otra cosa distinta es si soy capaz de perdonar al otro.

Y si no lo hace o es por miedo o por venganza.

Muchas veces hacemos cosas en nuestra vida que luego reconocemos que no queríamos que se produjesen o que hicimos daño a otra persona.

El perdón está vinculado a la humildad porque se requiere reconocer que cualquiera nos podemos equivocar.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Y de ese modo, si me hacen daño y perdono, te entiendo porque me entiendo.

Perdonar no es olvidar, es ayudar al otro o ayudarme o a mí a ser más responsable, no a sentirme o hacer sentir culpable.

La persona que se siente responsable es la que sabe que tiene reparar la situación.

La que piensa en culpabilidad siempre andará maquinando un castigo para aliviar el error.

La primera estará cercana, estando bien, a hacer sentir el bien a los demás.

La segunda caminará con el rencor e intoxicará al resto de su entorno.

Obviamente que una mala actuación nos provocará dolor.

Pero ahora deberemos ser conscientes de cómo instalarnos y vincularnos con ese dolor.

Soy libre de instalarme en el dolor, no conectarme a él o sí hacerlo.

Cuando me instalo en el dolor la mente JUZGA, el corazón busca el CASTIGO y la voluntad busca SUFRIR.

En este estado la persona busca un CULPABLE y se instala la AGRESIÓN.

La misma puede ser hacia los demás y hacia uno mismo.

Cuando *no me conecto* con el dolor la mente JUSTIFICA, el corazón busca OLVIDAR y la voluntad lo NIEGA.

La persona piensa que las cosas son inevitables y se queda inmaduro.

Por último, *cuando me conecto con el dolor*, la mente RECONOCE, el corazón REPARA y la voluntad RECUERDA.

En esta circunstancia la persona se hace responsable y alcanza la madurez.

Una historia anónima cuenta la siguiente lección: El tema del día era "el resentimiento" y el maestro nos había pedido que lleváramos patatas y una bolsa de plástico.

Ya en clase elegimos una patata por cada persona que guardábamos resentimiento.

Escribimos su nombre en ella y la pusimos dentro de la bolsa.

Algunas bolsas eran realmente pesadas.

El ejercicio consistía en que durante una semana lleváramos con nosotros a todos lados esa bolsa de patatas.

Naturalmente la condición de las patatas se iba deteriorando con el tiempo.

El fastidio de acarrear esa bolsa en todo momento me mostró claramente el peso espiritual que cargaba a diario y cómo, mientras ponía mi atención en ella para no olvidarla en ningún lado, desatendía cosas que eran más importantes para mí.

Todos tenemos patatas pudriéndose en nuestra "mochila" sentimental.

Este ejercicio fue una gran metáfora del precio que pagaba a diario por mantener el resentimiento por algo que ya había pasado y no podía cambiarse.

Me di cuenta que cuando hacía importantes los temas incompletos o las promesas no cumplidas me llenaba de resentimiento, aumentaba mi stress, no dormía bien y mi atención se dispersaba.

Perdonar y dejarlas ir me llenó de paz y calma, alimentando mi espíritu.

La falta de perdón es como un veneno que tomamos a diario a gotas pero que finalmente nos termina envenenando.

Muchas veces pensamos que el perdón es un regalo para el otro sin darnos cuenta que los únicos beneficiados somos nosotros mismos.

El perdón es una expresión de amor.

El perdón nos libera de ataduras que nos amargan el alma y enferman el cuerpo.

No significa que estés de acuerdo con lo que pasó, ni que lo apruebes.

Perdonar no significa dejar de darle importancia a lo que sucedió, ni darle la razón a alguien que te lastimó.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Simplemente significa dejar de lado aquellos pensamientos negativos que nos causaron dolor o enojo.

El perdón se basa en la aceptación de lo que pasó.

La falta de perdón te ata a las personas desde el resentimiento.

Te tiene encadenado.

La falta de perdón es el veneno más destructivo para el espíritu ya que neutraliza los recursos emocionales que tienes.

El perdón es una declaración que puedes y debes renovar a diario.

Muchas veces la persona más importante a la que tienes que perdonar es a ti mismo por todas las cosas que no fueron de la manera que pensabas.

"La declaración del Perdón es la clave para liberarte".

¿Con qué personas estás resentido? ¿A quiénes no puedes perdonar? ¿Tú eres infalible y por eso no puedes perdonar los errores ajenos? P.

D.

A todas aquellas personas que en algún momento hice daño, perdón de corazón.

Por ti y por mí.

Aceptación y resignación

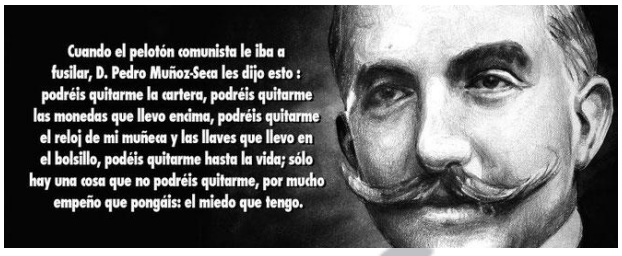
Occidente tiene hoy un gran constipado llamado depresión (donde la gente tiene que buscar alimentos para sobrevivir la depresión tarda más en llegar).

Una sociedad de consumo, cuantitativa, que intenta facilitarnos los bienes materiales para arrojar de nuestras cabezas la cultura del esfuerzo, está enamorada de personas depresivas que piensan que sus males se curan adquiriendo bienes pasajeros e innecesarios.

Gozamos poco de lo mucho que tenemos, y sufrimos mucho por lo poco que nos falta.

A primera vista el primer motivo de depresión es por no aceptar las cosas que nos pasan.

No es cierto.



Hay uno anterior.

El no aceptarnos a nosotros mismos.

No podemos aceptar lo que nos pasa si no nos aceptamos antes a nosotros.

La vida no es un acto a ejecutar, en una actitud a adoptar.

Y ante los exámenes sin avisar que nos pone la vida podemos tomar un camino de aceptación o de no aceptación de los sucesos.

Pero si antes hemos trabajado sobre nosotros aceptándonos, nos resultará más fácil entender los acontecimientos que nos ocurran.

Ya sabe que la vida no evalúa con aprobado o suspenso.

Le importa que aprendamos la lección.

La vida está hecha de un 10% de las cosas que nos pasan y 90% de la manera en que reaccionamos ante ellas.

Esa no aceptación, a su vez, puede ser de dos formas distintas; pasiva o activa.

Si elegimos una no aceptación pasiva nuestra actitud será de resentimiento o resignación.

Nada tiene que ver la aceptación con la resignación.

Ésta es un puerto de llegada (qué voy a hacer, me tocó a mí, así es la vida …), en definitiva, vivir como espectadores de la película de nuestra vida.

La resignación te deja en un estado pasivo a la resistencia, envenena la vida.

La aceptación te invita a una respuesta.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

La aceptación es un puerto de salida, nos convertimos en protagonistas de nuestros acontecimientos futuros.

Pero esa no aceptación también puede ser activa, y por ende aparecerán en nosotros la rebeldía o la resistencia.

De una manera u otra, lo que hacemos es rechazar la realidad.

Al pasar los años, al no aceptarnos, nos convertimos en gente que se queja de todo, juzga todo.

Y al no aceptarme me vuelvo dependiente.

La persona que nunca se acepta, vive mendigando la aceptación de los demás.

La persona que no acepta la realidad termina dependiendo de factores externos y siendo adicta a ciertas cosas que le dan placer.

Cuando elijo lo placentero para salir de una realidad, me vuelvo adicto.

Las tres adicciones más comunes son la crítica y la no compasión, criticamos al otro y a nosotros mismos.

.

.

La segunda es la adicción a la comparación, uno se compara y compara.

.

.

La tercera provocada por el miedo es el control, quiero controlar todo y a todos.

Válido para la familia y la empresa.

Igual da.

Y una persona que no tiene aceptación envenena la convivencia.

Es como si nuestro ego dirigiera la vida El EGO siempre busca lo que le conviene.

La CONCIENCIA siempre busca lo mejor.

La aceptación siempre tiene una mirada activa ante la vida.

La vida siempre me invita a revisarme.

Lo primero que hace es reconocer la realidad que se le presenta para posteriormente recibirla y responder ante la misma.

Cuando uno aprende a aceptar la vida, puede ayudar a otros a aceptar sin lamentarse, ni criticarse, … te abraza y te comprende.

La persona que se acepta a sí misma deja de mendigar la aceptación de otros.

Y a partir de ese momento, si el otro me acepta o no me acepta, es problema del otro.

Frente a la adversidad, o saco una actitud generosa o una actitud egoísta.

Participando la pasada semana en unas jornadas contra el cáncer, concluía mi ponencia a esas maravillosas personas que estaban en el auditorio, lecciones verdaderas de vida, con la siguiente reflexión: El héroe antiguo era el que enfrentaba con coraje la muerte.

El actual es el que asume con coraje la vida.

Querer, aportar y sacar tu mejor versión

Cuando imparto seminarios a los jóvenes (hoy uno

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

empieza la juventud a los 15 años y la acaba a los 49 aproximadamente con lo cual nunca dejaré de tener clientela) me apasiona ver con la carita con que se miran aquellos enamorados que me escuchan con sus manos entrelazadas lanzándose miradas furtivas de aprobación con la ternura que impregna el inicio del amor.

Y les pregunto si son novios y con calidez que responden afirmativamente.

Ante lo cual les digo "si tú le quieres y él te quiere… ¿todo está resuelto para un futuro unidos, ¿verdad? "Claro que sí", responden al unísono.

Pero sé que les falta entender que con querer no basta.

Te pueden querer bien, mal, con locura, con posesión… Igual que en la empresa.

Cuando se ficha a un trabajador la empresa le quiere y él quiere entrar en la empresa, pero luego también pueden querer que trabajes 12 horas al día, que abandones tu tiempo de ocio para dedicarlo sólo al negocio, o por parte del trabajador querer que te paguen más sin merecerlo, vacaciones cada mes, subidas de rango inmerecidas … Al querer, en lo profesional y en lo familiar, debe seguirle el aportar.

Por mucho que me quieras si no me aportas y yo te aporto, nos vamos a cansar.

A lo que en un principio era todo sentimiento pasaremos al acostumbramiento para morir en el resentimiento.

Y no acaba ahí la plenitud de una relación.

Pues si al querer y al aportar no le sucede que la otra institución o persona sea capaz de sacar de mí y yo dar mi mejor versión tampoco habrá fructificado la relación.

Querer, aportar y sacar mi mejor versión.

Las claves para llegar a una intimidad entre las partes.

La intimidad no es sino pasar de una dualidad a una íntima unidad aplicando la transparencia en la mente, la ternura en el corazón y tiempo en nuestra actividad.

¿Y eso cómo se logra? Me preguntan.

Con entusiasmo, fe y pasión.

Las tres patas para que una mesa nunca caiga ni cojeé.

Y no parar de aprender mientras que respire.

De todo y de todos.

Si uno se pone en disposición de aprender, el mundo se abre a un infinito abanico de posibilidades.

Aprender no es saber más, es observar mejor.

Aprender no termina nunca.

Sólo tú puedes convertir el error en una gran oportunidad para aprender del mismo.

La clave está en tu actitud.

Cuando aprender creces, y cuando creces evolucionas.

Siempre, lo más importante es no parar de hacerse preguntas nuevas y diferentes.

Y les explico algunas cosas que he aprendido simplemente de analizar el comportamiento humano.

Cosas que son de sentido común pero no de práctica común.

En dos años aprendemos a hablar.

En toda una vida no aprendemos a escuchar.

Y aprendí que nuestro peor problema de comunicación es que no escuchamos para entender, escuchamos para contestar.

Ganar es maravilloso.

Pero antes hay que entrenar.

Y eso no gusta tanto.

Y aprendí que estamos obsesionados por potenciar el coeficiente intelectual, pero olvidándonos del coeficiente emocional.

Y la inmensa mayoría de las decisiones de nuestra vida se toman en base a nuestras emociones, no de nuestra inteligencia Si crees que el dinero hace todo, harás cualquier cosa por dinero.

Y aprendí que si con todo lo que tienes no eres feliz, con lo que te falta tampoco lo serás.

La vejez comienza cuando el recuerdo es más fuerte que la esperanza.

Y aprendí que la juventud no es una cuestión de la piel, sino del alma.

Qué joven es aquella persona que está convencida que lo mejor está por llegar.

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Viejo la que piensa que lo mejor ya paso.

No importa la edad Antes de preguntarte con quien vas, pregúntate adónde vas.

Y aprendí que si lo que estás haciendo hoy no te acerca adonde quieres estar mañana, estás perdiendo el tiempo La riqueza de un compuesto depende de la pureza de sus componentes (apliquen esto a las relaciones humanas).

Y aprendí que de todas las cosas que perdemos, la que más cuesta recuperar es la confianza.

No luches por ser el primero, sé el primero en luchar.

Y aprendí que la experiencia no es lo que le pasa a una persona.

Es lo que una persona hace con lo que le pasa No me digas lo que has conseguido, dime cómo lo has conseguido.

Y aprendí que, si el tener lo antepones al ser, no tendrás una vida plena.

Cuando llevas a cabo tu propósito con pasión, con amor, con total convicción, y desde tu más sincera esencia…se lo transmites a los demás.

Y aprendí que enseñamos lo que sabemos, pero contagiamos lo que vivimos.

Lo importante no es si pierdes o si ganas, lo importante es que no pierdas las ganas.

Y aprendí que sólo tú puedes tener un proyecto para tu vida.

Nadie te puede programar a alcanzar tus sueños.

Que nadie haga de su vida tu vida.

Tanta Libertad como sea posible y tanta Autoridad como sea necesaria

"Tanta libertad como sea posible y tanta autoridad como sea necesaria" Frase de San Agustín de Hipona.

Si hubiera nacido en esta época sería considerado como el gran gurú del management.

Y es que si diseccionamos la frase nos daremos cuenta que primero hay que trabajar tu propia libertad añadiendo valores a la misma.

Y usar la autoridad con carácter supletorio cuando se produzca un mal uso de la libertad.

Porque una cosa es dar libertad imponiendo normas y otra educar la libertad contagiando valores.

Nadie discute que sus subordinados le harán caso y cumplirán las normas.

Faltaría más.

En caso contrario saben que serían despedidos.

Pero la ilusión, el optimismo, la alegría y la pasión con que hagan las cosas eso no hay cláusula contractual que lo imponga.

La entrega no se exige, se regala.

Los valores se contagian, se respiran, se adhieren… no se predican.

Los valores no se imponen, son imponentes en sí mismos.

¿Qué valores se respiran en su empresa? Ya sabe que enseñamos lo que sabemos, pero contagiamos nuestra forma de vivir.

Y los conocimientos no enamoran.

Y hoy, o usted y su gente enamoran o tienen que bajar precios.

Pero hay dos tipos de libertad.

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Una de elección, la que tiene que ver con el fin (lo que elegimos respecto a lo que quiero hacer, la que afecta a mi SER) y otra de acción (dirigida hacia los medios que me ayudan a alcanzar el fin, encaminada a mi HACER).

Y si uno no tiene claro el fin (su SER), no encontrará los medios para alcanzar su meta (su HACER).

Sin embargo, en las empresas se sigue obsesionado por capacitar e instruir en el hacer sin antes profundizar en el cerque tiene que desarrollar esos procesos y procedimientos.

Y mire usted.

Una cosa es tener libertad y otra ser libre.

Yo puedo tener la libertad de HACER una serie de acciones, pero solo seré libre si ejerzo esa libertad en beneficio de mi plenitud persona**l,** de mi SER.

Tengo libertad de comprar alcohol (HACER) pero si daña mi salud al depender de necesitar beber, atentará a mi SER y dejaré de ser libre.

Igualmente puedo tener libertad de hacer aquello que no me guste (**cumplimiento**) pero sólo obtendré realización personal si vuelco mi pasión en la tarea diaria (**compromiso**) Dedicamos mucho tiempo a hacer mejor las cosas y **muy poco a ser mejores personas.**

Estamos exaltando la libertad en los medios y acciones, pero preguntémonos si lo estamos haciendo para ser más libres en aras a nuestro desarrollo personal.

Estamos en una sociedad en la que se exalta la libertad para poder hacer de todo, pero no nos está enseñando a hacer bien, formándonos primero en nuestra propia libertad como personas para luego transmitirla a los demás.

Y por tanto lo primero que debemos hacer es educarnos en la libertad.

Educarnos en la libertad del SER de la persona antes de que del HACER.

Y dado que esto es un foro empresarial, recomendaría a nuestros empresarios que se educaran y educaran a sus trabajadores no en el cumplimento de las normas, sino en las actitudes que conllevan valores y por consiguiente un compromiso personal.

Solo con el cumplimiento ya no vale.

No eduquemos en la obediencia, eduquemos en la convicción.

No tengamos gente involucrada (gente que vive por obligación), sino comprometida (sintiéndose responsable) Lo primero que quita la libertad es el miedo.

El miedo busca lo seguro, el amor te lanza a la plenitud.

El miedo siempre tapa y calla, el amor abre y habla.

Si la libertad no está en función de la unidad, caemos en el INDIVIDUALISMO (el veneno de la conciencia *colectiva*) Si la libertad no está en función de la generosidad, caemos en el EGOISMO (el veneno de la conciencia *personal*) Ya he dicho en numerosas ocasiones que me contratan las empresas para desarrollar habilidades directivas y resolver conflictos del personal e insisto en que todos los problemas, desde la empresa más grande a la pequeña empresa, están basados en la envidia, la soberbia y la falta de humildad del personal.

Si usted que me lee es empresario, empiece ayudando a hacer libre a su gente.

Si va a contratar a alguien, siga las directrices que escribió Antoine de Saint-Exupery *"si quieres construir un barco, no empieces por buscar madera, cortar maderas o distribuir el trabajo (eso lo hace un jefe) sino que primero has de evocar en los hombres el anhelo por el mar (eso es tarea de un líder)* Y sobre todo póngase en marcha ya.

No piense que no es este un tema importante y nuclear.

Deje de pensar y actúe.

No le pase lo que reza la fotografía del presente artículo.

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Un defecto es un regalo

Eso dicen los japoneses.

Y me gustaría desarrollar su razonamiento porque no tiene desperdicio para aplicarlo en nuestras vidas y empresas.

Partamos de la base (cierta) de que todos deseamos vivir mejor.

Pero sólo el ser humano puede actuar para poder mejorar su vida.

La diferencia entre cualquier otro ser y el humano es que los otros seres se basan en comportamientos (que derivan de su programación genética) mientras que el humano puede actuar con consciencia.

Y la acción es distinta al comportamiento.

El comportamiento es hacer algo visto desde el afuera mientras que la acción conlleva creatividad, imaginación y actuación para mejorar nuestras vidas.

Sólo nosotros somos capaces con nuestras actuaciones de pensar y actuar para determinar el futuro que queremos crear.

Actuamos, por tanto, de dentro hacia afuera.

Todas nuestras actuaciones están planificadas desde el deseo de querer llevar una vida mejor.

Si ahora mismo me está leyendo es porque cree que es beneficioso para usted hacerlo en aras a mejorar en sus futuras actuaciones.

Si un estudiante sabe que va a tener que invertir mucho tiempo y dinero en sacar la carrera es porque es consciente que ello le acarreará a futuro una vida mejor.

Eso no implica que acertemos en nuestras actuaciones y por tanto nos equivoquemos.

Eso no es malo.

Nos permite aprender.

El aprendizaje nace del reconocimiento de la ignorancia.

Y la imaginación genera insatisfacción que es el motor de la acción.

No es cuestión de definir lo bueno y malo de cada uno.

Hace ya tiempo que descubrí que las cosas no son buenas o malas, sino que hay situaciones que me hacen bien y otras mal, y no tienen que ser las mismas para mí que para usted.

Elige cada uno.

No juzgue.

Pero lo cierto es que mi ser, determina un saber y por consecuencia un hacer.

Y de esa forma logro lo que tengo.

Otra cosa distinta es lo que quiero tener.

Y ahí se abre la brecha entre lo que tengo y lo quiero (pareja, trabajo, relaciones, modo de vida…) ¿Qué hago para pasar de lo que tengo a lo que quiero? El único momento para actuar es el presente.

Aquí es donde en ocasiones no nos atrevemos a actuar permaneciendo en nuestra zona de confort.

Y donde el ser humano cae en la tentación de convertirse en animal pues solo vive en modo comportamientos (con pasividad para imaginar cómo quiere reinventar su vida) olvidando que lo que le hace ser único, singular e inimitable son sus actuaciones para cambiar una situación que no le gusta (¿conoce a alguien que permanece sin gustarle en su trabajo, con su pareja, con una forma de ser que no le gusta?) Por eso el lema de los japoneses de que un defecto es un tesoro.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Porque nos permite darnos cuenta de dónde está nuestra brecha entre lo que tengo y lo que quiero y nos permite actuar.

El valor siempre se crea por un defecto.

Es lo que te permite movilizarte para superar la situación que no deseas.

Imagine el siguiente ejemplo.

¿Qué me diría si le ofrezco una pastilla mediante la cual si la toma nunca más volvería a sentir dolor? ¿La tomaría? Si lo hace estaría suicidándose.

El dolor no es malo.

Es una advertencia de que algo no funciona bien.

Si se hace un corte en una pierna y no sintiera dolor correría el riesgo de morir desangrado sin tan siquiera darse cuenta.

De ahí el problema de algunos cánceres o hemorragias internas que no duelen pero que generan metástasis sin haber sufrido el mínimo dolor.

Gracias al dolor nos movilizamos.

Gracias a nuestros defectos sentimos que algo debe y tiene que cambiar no solo con nuestros comportamientos sino con nuestras acciones.

¿Y si todo lo que he dicho es obvio, por qué nos cuesta tanto hacerlo? ¿Será por nuestra creencia de que no somos nosotros los culpables de las cosas que no nos gustan, sino que son los demás? Si no te conviertes en protagonista de la situación, simplemente te pondrás en una posición de víctima.

Si tú eres el que sufre las consecuencias del problema, tu eres el que tiene el problema Ante una situación que no te satisface tienes que actuar.

Puedes seguir recriminando, lamentándote o culpando a tu gente, o hacerte responsable, tomar el timón de la situación y ser protagonista actuando para mejorar las cosas.

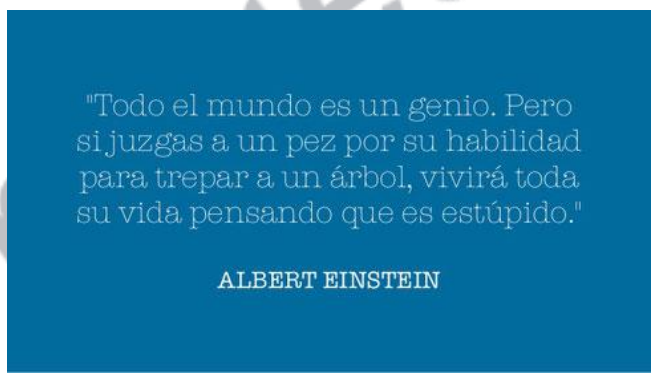
De ti depende.

Ya sea de forma pasiva o activa, serás tú el que sufras las consecuencias, así que mejor es que actúes cuanto antes.

El problema de no hacerse cargo de la situación es que perdemos el control de influir positivamente sobre la misma.

Si uno no asume que es parte del problema, nunca podrá ser parte de la solución.

¿Pones ladrillos o edificas tu vida?



Soy consciente que el hecho de trabajar para tantas empresas con ánimo de lucro desde mi ámbito de ética personal y por ende empresarial significa que no estamos en una época de cambios sino en un cambio de época.

Cuando comienzo mi trabajo en ellas advierto que no veo trabajadores, sino ante todo personas que como yo caminan por la vida.

Simplemente el que cuenten conmigo ya delata que esa organización está sana y bien, pero como todo en la vida, susceptible de mejorar y querer hacerlo.

Y la clave de la evolución es anteponer la calidad a la cantidad.

Pasar de lograr más a ser mejores personas.

Teniendo más es difícil cambiar, siendo mejores es cuando asumimos el cambio que nos llevará al progreso.

En mi trabajo como consultor de directivos les pregunto por su tiempo libre ante su extrañeza.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Pero es que, si no existe tiempo para ti y tu crecimiento eres simplemente una máquina de trabajar que acabará atendiendo a lo urgente sin centrarse en lo nuclear, en lo importante.

Y no hay nada más importante que tú mismo como persona.

Hoy ya no se necesitan sólo gente que haga bien el trabajo sino gente de bien que trabaje.

No es sólo lo que haces sino cómo eres.

Es más crucial el ser que el hacer.

Los conocimientos no enamoran, contagia tu forma de ser.

Y pregúntese que está contagiando a los demás.

Si hay algo por lo que tenemos que luchar permanentemente es por lograr superarme cada día y ser mejores personas.

¿Y qué es eso de ser mejor persona? Por la educación que hemos recibido podríamos respondernos que consiste en cumplir las normas (éticas, espirituales, sociales…) que se nos han impuesto desde pequeños.

Pero de esa forma quedaríamos simplemente en el cumplimiento.

La novedad de este cambio de época es que hemos de ser capaces no de cumplir normas, que además son variables en tiempo y espacio, sino de sacar nuestra mejor versión.

Y para ello habría tres preguntas que todos deberíamos reflexionar para responderlas y de esa forma comprometernos ante nosotros mismos cuando fallemos por cualquier motivo.

¿Qué dejarías de hacer que estás haciendo ahora? Piense en sus malos hábitos y cámbielos por los contrarios que le hagan crecer hasta llegar a la excelencia.

¿Qué no estás haciendo que tendrías que hacer? Posiblemente le saldrá una larga lista si responde de forma profunda, pero empiece por el primer paso para prepararse a la larga caminata sin desesperación.

¿Cómo harías lo que estás haciendo? Imagínese lo mejorable que son nuestras actuaciones a día de hoy.

Usted puede saludar a su llegada al trabajo, pero el saludo puede ser de amargura, rencor, desesperación, o contagiando alegría.

Si lo anota le ayudará a corregirse y no engañarse.

Obviamente no fuimos educados así porque a esta sociedad de consumo lo que le interesa es que nos consumamos teniendo y haciendo, no siendo.

Y si logro ser mejor persona, podré ayudar a los demás también a serlo.

Hay quien me dice que “yo no hago mal a nadie”, pero aquí no hemos venido a no hacer el mal, sino a hacer el bien.

Lo primero, no hacer el mal, sería nuestro suelo, pero hacer el bien debe ser nuestro techo.

Etimológicamente pecar significa errar en el blanco.

Nos han enseñado que pecar es ofender a Dios.

No, es fallarte a ti mismo, pero si no sabes cuál es tu blanco será difícil que redirecciones el arco para no volver a equivocarte.

Y cuando voy sacando mi mejor versión y siendo cada día mejor persona descubro que la palabra bien no se puede conjugar en singular sino en plural.

Ya no prima sólo mi bien sino el de los míos, tanto en el entorno familiar como empresarial.

Dejo de pensar en lo que me conviene de mi compañero y pasa a importarme en su esencia como ser.

No veo lo que tiene sino lo que necesita.

Y pasamos de ser recursos humanos al valor más importante de la organización como personas que movemos y damos vida a la empresa.

¿Y cómo sé cuál es mi mejor versión? Eso es un tema suyo.

Pero si lo analiza consiste en hacer el bien.

Y el bien propio nunca puede dañar al ajeno.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

El bien no acaba en uno, sino que se multiplica por todos.

Cuando saco mi mejor versión me brota la alegría y todos nos beneficiamos de ello pues contagio mi bien estar.

Es un cambio de época en las organizaciones.

Trabajar viene de traba y así empezamos mal.

En lugar de eso saque su mejor versión para que los demás también se beneficien de su caminar por la vida.

La vida no es un acto a ejecutar (cumplimiento) sino una actitud a adoptar (compromiso).

Cuentan que un viajante pasó por un pequeño pueblo en una tarde muy calurosa y vio a tres personas poniendo ladrillos.

¿Preguntó a la primera qué hacía y éste con tono malhumorado le contesto si era tonto, "pues poner ladrillos, es que no lo ve?

Inquiriendo a la segunda le dijo "estoy levantando una pared" con desgana y aburrimiento.

Y al hacer la misma pregunta a la tercera persona le dijo" estoy haciendo algo maravilloso que no hemos tenido en el pueblo ni yo ni mi hijo, pero va a tener mi nieto.

Estoy haciendo el colegio del pueblo" Hay quien pone sólo ladrillos y quien edifica su vida.

¿Usted qué hace? ¿Y sus trabajadores?

La mitad de uno es el ombligo

Los principios, en una de sus acepciones que es la que interesa en este momento, son fundamentos o leyes que se refieren a cómo funcionan las cosas y que son inalterados e inalterables en el tiempo.

Léase el principio de Arquímedes o de Pascal o tantos otros que estemos en el país o en la época que nos haya tocado vivir siempre tendrán la misma validez y aplicación.

Es importante distinguir la diferencia con los valores.

Los valores son los que determinan las prioridades dentro de nuestro estilo de vida y que sí varían dependiendo del tiempo o del lugar donde nos encontremos.

Si quiere haga la prueba.

Hoy mismo después de que su suegra le haya invitado a comer pruebe a eructar en España o en Arabia.

La diferencia queda clara.

Y quería hoy centrarme en algunos principios de vida que con seguridad le pueden llevar tanto a la excelencia en su ser como al éxito en su tener.

La vida no para de ponernos exámenes sin avisar.

Y a diferencia de la escuela, aquí no consiste en aprobar o suspender, sino en aprender.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Y la primera lección que como principio debemos aprender es que día a día hay que superar retos, se los ponga usted o la propia vida.

Por lo que si no tenemos claro cuál es nuestro fin, nuestro porvenir, no vamos a encontrar los medios para llegar hasta la meta propuesta, porque simplemente no la habremos definido.

No me diga que ya está predestinado.

Si piensa así, no haga nada y que el destino se encargue de llevarle.

Le auguro mal resultado.

Mire a su alrededor.

Todo lo que está viendo ha sido creado al menos dos veces por su inventor.

Una primaria en su cabeza imaginando cómo podría ser y otra poniéndose manos a la obra.

Haga lo mismo con su vida.

Sueñe su vida y pinte sus sueños.

Si no hay un plan predefinido vivirá en modo piloto automático y será el avión el que le lleve a donde le plazca, no ejercerá de piloto.

Para hacer una casa se diseña un plano y luego se ejecuta.

De otro modo la casa tiene grandes probabilidades de salirle torcida.

Diseñe siempre su vida.

Y acostúmbrese a rediseñarla con el tiempo.

Porque lo más normal es que tenga que hacerla cambios.

Y aquí aparece otro principio que nunca falla.

Si quiere cambiar su vida un poquito, cambie lo que está haciendo.

Si quiere grandes cambios en su vida, cambie su manera de pensar.

Si hace cosas distintas, pero no cambia su forma de pensar, posiblemente el cambio además de ser pequeño no permanecerá mucho en el tiempo.

No piense qué debe hacer diferente sino cómo lograr pensar de modo distinto.

Si no le gusta trabajar por cuenta ajena, puede cambiar de trabajo, pero la insatisfacción llegará pronto a su vida.

Y para ello necesita, como digo, pensar de forma distinta rompiendo las creencias limitantes que ahora pueda tener.

Expanda sus límites.

Haga cosas nuevas que piense que son imposibles conseguirlas.

Atrévase.

De lo contrario le pasará como al elefante que está con una simple estaca y una cuerda asida a su pata para creer que le es imposible liberarse de ella.

Un día, cuando era pequeñito, una argolla y una cuerda le impedían avanzar.

Por más que tiraba, al tensar la cuerda hasta el máximo, el pequeño elefante quedaba paralizado.

Ahora, de mayor, no entiende que pueda con ella.

Al notar el tirón de la cuerda sabe que ese es su límite, Y ni lo intenta.

El problema es que la estaca ha pasado de la tierra a su cerebro.

Si siempre hace lo mismo, no dude que los resultados siempre serán idénticos.

Y para ello tiene que romper sus miedos.

Ser valiente no es no sentir miedo, sino hacer lo que se tiene que hacer a pesar de sentir miedo.

El miedo, además de necesario (pruebe a cruzar una calle de su ciudad sin miedo a ver lo que dura) siempre nos ayuda a protegernos de algo o a investigar sobre la cuestión en sí.

No es sino una fuente de información sobre lo que tenemos que hacer.

Y el primer miedo que tiene que superar es a usted mismo.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Otro principio que jamás cambiará es que si quiere conocer a alguien observe de qué habla y cómo opina de sí mismo.

Nútrase de alimentos enriquecedores.

Y no solo en el aspecto gastronómico.

También en el cultural, académico y espiritual.

Nuestros hijos, amigos, empleados… no se alimentan de lo que les demos de comer, sino de nuestra sonrisa, entusiasmo, amor y optimismo que demostramos con ellos.

Y no tenga miedo a tropezar.

Le pasará.

Lo importante no es caer sino saber levantarse.

No pare de practicar y entrenar.

Nadie aprendió a montar en bici o a nadar yendo a conferencias.

De lo contrario nunca será una persona completa.

Y la mitad de uno es el ombligo, y no parará de mirarse en él olvidando la información que el mundo le está dando.

Aplique estos principios en su vida.

Y, si es posible, revístalos de valores.

Esos ya dependen de usted.

Mi amigo Alberto

Siempre me ha gustado más el término “comunidad” que “equipo”.

Comunidad es un conjunto de personas que tienen los mismos intereses y valores mientras que equipo hace referencia a un conjunto de personas organizadas para realizar una misma tarea o trabajo.

Nótese la diferencia.

En la primera hay algo (intereses y valores en común) que transciende sobre la segunda.

Como si tuviera alma mientras que el equipo simplemente adquiere músculo.

Mi amigo Alberto y yo pertenecemos a la misma “comunidad” que no “equipo” de fútbol.

Siempre queremos que nuestro club gane, pero no somos de nuestro club simplemente porque gane.

También cuando pierde.

Buscamos la “excelencia” que está en el ser (uno es o no excelente) y no sólo el éxito que está en el tener (uno tiene o no éxito).

La excelencia depende de mí sólo conseguirla, el éxito conlleva factores externos que en ocasiones no puedo controlar.

Y nos ha llevado a entablar una amistad que me hizo pensar mucho en su correlación con el mundo empresarial y la intimidad que ha de producirse entre las personas que componen una empresa como comunidad, no como equipo.

Mi amigo Alberto y yo compartimos en el pensar, en la mente, TRANSPARENCIA.

En las relaciones, ya sea a nivel personal o profesional, cuando se pierde la intimidad aparece la rutina, la costumbre, la monotonía.

En la superficialidad hay apariencia, en la intimidad brota la presencia.

Esa transparencia que hace que nuestras actuaciones sean coherentes con lo que pensamos y sentimos.

Una transparencia que también hable de nuestras limitaciones, sin miedo y con humildad para saber trabajarlas y de nuestras fortalezas en valores que al encarnarse en nosotros se conviertan

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

en virtudes y así poder colaborar al crecimiento de la otra persona.

Mi amigo Alberto y yo compartimos en el corazón, en el sentir, TERNURA.

Hacer sentir a la otra persona que estás ahí, ahora y en este momento, no de paso por su vida.

Alcanzar su interior con mi ser, no simplemente con mi tener o hacer.

Interesarse no con preguntas a modo inquisitorial, sino con comprensión y haciendo sentir a la otra persona que es bien escuchado.

Mi amigo Alberto y yo compartimos en la acción, en la voluntad, TIEMPO.

Muchas veces confundimos la falta de tiempo con la ausencia de interés.

Cuando no hay tiempo para la intimidad, el sentimiento se apaga y nace el resentimiento.

Cuando hay intimidad, tenemos tiempo de hablar de las cosas importantes, cuando no hay tiempo, acabamos siendo reporteros de los acontecimientos que pasan en nuestra vida, siempre primando la cantidad de la conversación antes que la calidad de la misma.

No nos hace falta hablar mucho, pero si hablar bien Cuando no hay intimidad con el otro, la apariencia vence a la transparencia, la frialdad a la ternura y el apuro al tiempo.

Lleve ahora la amistad de mi amigo Alberto al mundo empresarial.

Ponga transparencia para con sus colaboradores, dígales lo que espera de ellos, ayúdeles a conseguirlo y reclame su disposición a estar presente en lo que puedan necesitar.

Impregne de ternura sus sentimientos, no como un amor del sentimiento sino del comportamiento, no tiene porqué querer a todos por igual pero sí comportarse con los mismos con ética y justicia.

Y actúe con tiempo porque la mala noticia es que el tiempo vuela, pero la buena es que el piloto es usted.

Cuanto más tiempo dedique a pensar, más tiempo productivo tendrá.

Y en esa comunidad siempre habrá un líder.

Un líder de verdad enseña a sus discípulos a creer en ellos mismos antes que en él.

Ese que te explica que no vivimos a nivel de nuestras capacidades sino de nuestras creencias y que nunca debes dejar de intentarlo.

Y lo hace con su ejemplo.

El ejemplo enseña más rápido y deja más huella que las palabras y consejos.

Mi amigo Alberto y yo pertenecemos a una comunidad que se llama Atleti.

Y un tal Fernando hace que sigamos su ejemplo como persona.

No es uno de los nuestros, es cada uno de nosotros.

Como todo líder.

No es la comunidad de más éxito ni lo será, pero nos ha hecho ser excelentes amigos.

Cada uno debe tener su comunidad.

Eso es lo importante.

Y luche porque el lugar donde trabaje también sea una comunidad.

El 80% de su vida lo pasa en ella.

Merece la pena el intento.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Sacrificio, no Sacrilegio

Aristóteles, que de verdad que

de esto que voy a hablar sabía, exponía que el fin último y primordial de la vida humana era lograr la felicidad.

O, dicho de otro modo, "el bien supremo", porque es el fin que queremos alcanzar por todos los medios.

La primera reflexión que me viene a la cabeza es preguntarme cuántos de nosotros sabemos cuál es mi ideal y misión en la vida, y que si no soy consciente de conocer mi fin no habrá medio por el cual lo logre.

Dedicamos mucho tiempo a trabajar mejor y muy poco a ser mejores personas.

Cuanto más claro tengo las cosas, mayor conciencia tengo y a mayor conciencia, mayor conocimiento y eso nos lleva a un mayor compromiso en la vida en la búsqueda de la felicidad.

Sin embargo, tratamos de obtener otras cosas como inmuebles, poder, fama o notoriedad porque pensamos que nos harán felices, pero olvidamos que la felicidad tiene valor por sí misma y que todo lo que hacemos no es sino para alcanzar esa pretendida felicidad.

De lo contrario confundiríamos la felicidad con el placer.

El placer provoca adicción, la adicción querer más, lo que conlleva a la vida cuantitativa, a la acumulación, desembocando en la corrupción (¿les suena?) Por eso es conveniente que en su jerarquía de valores priorice la felicidad como fin y asuma que el resto de actividades, propiedades o logros son medios para lograrla.

De lo contrario pasará de hacer sacrificios a sacrilegios.

Sacrificio proviene de "sacrificare" que en latín significa consagrar.

Las personas consagradas tienen vocación por lo que hacen, y vocación es una llamada en la vida que te evoca a mirar más allá de uno mismo.

No es mirar sólo a tu persona sino sembrar algo que permita que otros continúen.

Todas las grandes reformas de la humanidad han sido realizadas por gente consagrada.

Hoy está muy de moda la conciliación familiar y laboral.

Pero más que equilibrar el trabajo y la familia debería tratar de integrarlos para su buena vida.

No consiste en qué hacer sino en elegir cómo hacer lo que uno hace para sentirse pleno y no plano.

Si concilia su vida laboral en aras de estar tiempo con su familia y en esa dedicación su actitud con los suyos es distante, fría y ausente no creo que se sienta feliz por dicha conciliación.

Lo que le colmará es dedicar ese tiempo con afecto, disfrute y cariño.

La manera en que usted realiza una actividad es más importante para su felicidad que la actividad en sí misma.

Jose Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

De ahí mi obsesión por insistir en que la familia y la empresa son dos instituciones prácticamente idénticas, con la única salvedad que en la familia debería haber un amor basado en el sentimiento y en el entorno laboral un amor del comportamiento.

En su trabajo no olvide que su actividad debe ser un medio para alcanzar la felicidad.

Debe trabajar para vivir con felicidad no vivir para trabajar.

Por lo cual debemos prestar mucha atención a la manera en la que trabajamos y qué nos reporta.

La mayoría de la gente dedica el 80% de su tiempo de vigilia al trabajo.

Excesivo espacio como para no tomarlo en serio.

Sin embargo, aunque las personas estamos hechas para trabajar, gran parte de los trabajos no están diseñados para las personas.

En la mayoría de los trabajos, desde el personal de base, mandos intermedios y directivos, y a lo largo de la historia, lo importante no ha sido cómo adaptar un puesto de trabajo para que los trabajadores puedan dar lo mejor de sí mismos sino cómo lograr que rindan al máximo.

Sacrilegio antepuesto al sacrificio una vez más.

Como director, empleado, padre, madre o amigo simplemente, mi deber, mi obligación es aportar claridad a los demás, es ayudar a la consciencia de los demás a ser felices.

Al compromiso no se llega con arengas sino con la claridad interior de la paciencia a través de la palabra.

A nadie se educa con arengas, ni con gritos sino con la claridad de la palabra permanente que abone su corazón.

La felicidad es una decisión interior de llegar a SER, no de TENER.

La felicidad no es un puerto de llegada.

La felicidad es una manera de viajar.

No es un lugar al que se llega, es una actitud que se tiene permanentemente.

Recuerde que la vida no es un acto a ejecutar, es una actitud a adoptar.

Nadie dice que sea fácil.

Tendrá que hacer sacrificios para lograrlo, pero no cometa sacrilegios.

Respons(h)abilidad

Cuando uno tiene claro el fin, los medios son más fáciles.

Si lo que estás haciendo hoy no te acerca adonde quieres estar mañana, es como correr como “pollos sin cabeza”.

Se hace mucho, pero no se hace bien.

Piense si cuando va a un concierto quiere que el pianista toque mucho o toque bien.

¿Ocurre eso con la gente de su empresa? Si es así, para que se produzca un cambio, requiere una inversión en su equipo y una trasformación cultural en su empresa.

La actitud típica de las compañías es destinar la mayor parte de su inversión a la adquisición de capital inconsciente y gastar relativamente poco en

JosePo

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

el desarrollo del capital consciente, es decir, el capital humano.

El cambio cultural se inicia con un nuevo conjunto de mensajes.

La comunicación de ese cambio no es verbal, se trata de "hacer" más que de "decir", y se comprende más nítidamente a partir de las conductas de los líderes.

Yo puedo hacer escribir mil veces a mi hijo que mentir es malo, pero si mientras está haciendo esa tarea me llaman al teléfono, lo coge él, y le digo "… dile que no estoy…" todo se habrá estropeado.

El pensar, sentir y actuar deben ser coherentes.

Piense en su equipo.

Si a la habilidad en sus capacidades no le vamos sumando profundidad en sus actuaciones nos costará que den sentido a lo que hacen y a su vez lo logren transmitir a los demás.

Así se va adquiriendo la respons(h)abilidad, que no es sino responder con habilidad a las situaciones que nos va planteando la vida.

Tener habilidad para responder no significa tener seguridad en lograr los resultados que se desean.

Nada garantiza que lo que haga le depare lo que quiere.

Pero le asegurará que cualquier circunstancia tenga por finalidad el logro de su éxito interno.

La respons(h)abilidad confiere poder de decisión.

Permite que nos concentremos en los aspectos de una situación sobre la cual podemos influir.

Cuando jugamos a las cartas, no sabemos cuáles recibiremos.

Si son malas y nos dedicamos a quejarnos y justificarnos por nuestra mala suerte, nos sentiremos sin poder de actuación y perderemos.

Pero si comprendemos que podemos elegir nuestra manera de jugar con esas cartas, nuestra predisposición será distinta.

Surgirá en nosotros la sensación de que existen posibilidades de ganar.

Y aun cuando no ganemos, siempre podemos tratar de hacer lo mejor posible con las cartas que tenemos.

En definitiva, sacar nuestra mejor versión y asumir que debemos hacer lo que sepamos, podamos y dependa de nosotros.

Hoy ya no basta que las personas hagan bien su negocio, sino que personas de bien hagan negocio.

A mí no me importa que mis hijos hagan las cosas bien (ojalá), antes prefiero que sean personas de bien (si son padres o madres lo entenderán).

Antes que el éxito está la excelencia.

Cuando sólo hay éxito, habrá excesos.

Me importan más sus valores que sus notas.

Y en las empresas deben primar las personas de bien.

Hay quien me dice, no sin la razón del momento, que para qué va a invertir en su capital humano si hasta ahora le ha ido bien.

Correcto.

Pero tenga la seguridad que un día le podrá ir mal.

Y ese día, según como haya edificado su empresa, sobre arenas movedizas o granito, así le responderá su equipo.

Quedándose o marchándose.

De usted depende hacer de su gente apóstoles, mercenarios o rehenes.

No evalúe a la gente que tiene a su cargo solo por la eficiencia de lo que hace.

Fíjese en la parte invisible del mismo.

En su generosidad, su actitud ante los demás, su gratitud, su humildad, sus ganas de cooperar y contribuir en bien del equipo… Sus valores además de su conocimiento.

Sé que no estamos acostumbrados a este mensaje porque no se enseña en el colegio, en la universidad, en los másteres ni en las empresas.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

No conviene.

A una sociedad consumista lo que le interesa es que nos consumamos gastando rápido y sin esfuerzo.

A nuestros hijos sólo se les califica por sus conocimientos, pero no nos dicen qué han aprendido en los años escolares como personas.

Y la enseñanza no es meter información, es extraer potencialidades.

En la escuela y en la empresa.

¿Cuánto tiempo dedica para hacer las cosas bien y cuanto para ser mejor persona? No se hace un mundo (ni una empresa, ni una familia) diferente, con gente indiferente.

Y si usted no piensa diferente tampoco logrará tener una empresa diferente.

Pregunte a una limpiadora de la NASA cuál es su trabajo.

Le responderá con rotundidad "ayudar a que el ser humano llegue a la Luna" Pregunte a los suyos a qué se dedican.

A ver qué responden.

Ello, Nosotros y Yo

Al igual que todos los objetos tienen un alto, ancho y profundidad, todas las empresas tienen tres dimensiones compuestas por lo estructural (referido al trabajo y la empresa en sí), lo grupal (que serían las relaciones entre sus componentes) y lo individual que obviamente atañe a nuestro yo.

O, dicho de otro modo, Ello, Nosotros y Yo.

En la primera, la estructural, la finalidad es que la empresa logre sus metas, de beneficios, tenga un crecimiento medido y en definitiva cumpla con su misión y visión previamente establecidas, logrando la total eficiencia para conseguir la máxima producción con el mínimo de recursos.

Aquí entrarían las tareas funcionales de producción, venta, marketing, administración… En la segunda, en el ámbito grupal del "nosotros", la finalidad es que el equipo humano adquiera y potencie la confianza entre sus miembros, la solidaridad necesaria para compartir tareas, el respeto adecuado entre sus componentes y en definitiva que haya un alto grado de aceptación, apoyo, reconocimiento y cooperación.

De ese modo será efectiva la comunicación, negociación y coordinación entre el equipo.

Por último, en la tercera dimensión del "yo" uno necesita dar sentido a lo que hace, tener un bienestar personal y una realización de sus capacidades provocando la transcendencia y realización de los que para ella trabajan, con el objetivo de poder recuperarse cuanto antes de los malestares que el propio trabajo generará y poder entusiasmarse ante nuevas oportunidades.

La falta de felicidad laboral conllevará una ausencia de compromiso.

Trabajar en los pensamientos, sentimientos y actitudes de los miembros de la empresa es lo que generará el entusiasmo, la pasión, el optimismo y la fe con la que desarrollen su tarea diaria, elevando así el nivel de entrega requerido.

En el corto plazo, simplemente con la primera dimensión la empresa puede funcionar.

A largo plazo la solidez de las tres tiene que perdurar y operar de forma coordinada.

Normalmente, la parte visible de la empresa, lo que podemos ver con claridad, sus resultados, o dicho de otra forma el efecto, es lo primero que atrae nuestra atención, pero también es lo que nos impide ver lo que permanece oculto, o la causa de lo que lo motiva.

JosépPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Pero muy pocas empresas caen por la falta de cumplimiento de sus trabajadores, la parte visible.

Más bien por la ausencia de compromiso de los mismos, la parte invisible.

El Titanic chocó con la parte invisible del iceberg, al igual que las empresas se desmoronan por la misma zona.

El problema radica en obsesionarse en el tener, los resultados, para olvidarnos del hacer, los procesos del equipo, ignorando a aquellos que lo hacen posible, el ser individual de cada uno de sus componentes humanos que logran poner en marcha las capacidades necesarias para conseguir el adecuado funcionamiento de la empresa.

Cuando la propiedad de una empresa se centra solo en la primera dimensión olvidando que es tridimensional y obviando la importancia del "nosotros" y del "yo", en definitiva, descuidando la dimensión humana de la empresa, ignoran que más importante que administrar aspectos sin sentido ni vida propia el éxito de una empresa depende de liderar a seres repletos de consciencia que son lo que en verdad pueden modificar el resultado financiero de la misma.

Para lograr el resultado adecuado, la empresa debe conseguir hacer el tipo de personas capaz de generar la conducta precisa para lograrlo.

En una conocida película escuché una frase que se me quedó grabada para siempre: *"una empresa es más que comprar por uno y vender por dos.*

Está en juego no sólo una cuestión económica, sino sobre todo un proyecto de vida: el deseo de plasmar en una obra concreta, en este caso una empresa, las propias aspiraciones de tu vida" Para lograr el máximo potencial de una empresa es necesario concentrarse en la cultura y educación de sus miembros.

Y el factor determinante es el liderazgo que deben ejercer los directivos de la misma. La manera más eficiente de mejorar una organización es potenciar el liderazgo consciente de sus responsables.

La mejor manera de hacer, es ser.

No son Recursos, son Humanos

Para un líder es más importante ser que hacer, la emoción que el intelecto, el espíritu que la materia.

Ante todo, los valores y atributos que definen su carácter es lo que transmitirá a sus empleados.

Enseñamos lo que sabemos, pero contagiamos nuestra forma de vivir.

La consciencia nos permite enfrentar nuestras circunstancias y dedicarnos a concretar nuestros objetivos actuando de acuerdo a nuestros valores.

Y en ocasiones confundimos el conocimiento con la consciencia.

Yo puedo conocer mi cuerpo (lo que me hace bien o mal) pero no siempre actúo conscientemente con el mismo (véase una buena borrachera).

Lo mismo ocurre con las empresas y su forma de dirigir y liderar.

Se suele contratar a las personas en base a sus conocimientos técnicos, pero se les acaba

JosePo

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

despidiendo por no saber poner en práctica sus habilidades emocionales.

El que simplemente sea un genio, vale para autónomo, pero la comunidad que conforma una empresa requiere de otros requisitos.

Lo primero que tenemos que hacer es ver a nuestra gente como seres humanos más que como recursos humanos.

Nunca me ha gustado eso de "Recursos humanos", porque la única manera feliz de alcanzar objetivos, resultados y fines es comenzar por principios que valoren lo humano de los recursos.

Y cada vez menos se tienen y trabajan principios y valores humanos.

Sólo recursos.

Los valores que buscamos en las personas para desarrollar un alto desempeño solo los podremos obtener si lo dejamos florecer del interior de cada persona.

El amor y el entusiasmo con que las personas hacen su trabajo no se puede comprar.

Revise los contratos de su gente.

En ninguna clausula figura el entusiasmo, optimismo, fe y pasión con la que va a desempeñar su tarea.

La entrega no se exige, se regala.

Y hay que ganársela día a día.

Ya no basta para tener éxito empresarial empleados con un alto nivel de conocimientos técnicos sino igualmente con un máximo nivel de consciencia aplicada.

Los empleados conscientes son el activo más importante de una empresa, al igual que los inconscientes son el pasivo más costoso.

Un empleado con un alto grado de consciencia y compromiso personal ha de tener responsabilidad (responder con habilidad a los obstáculos que vayan surgiendo en su vida), integridad (que su pensar y sentir concuerden con su actuar), humildad (el magnetismo de una persona se basa en su humildad; de nada sirve ser luz si no vas a iluminar el camino a los demás), comunicación (siendo conscientes que oír no es escuchar), capacidad de negociación (para aplicar el ganar/ganar y no vivir con la finalidad de derrotar a sus oponentes), coordinación (a sabiendas que gana más quien sirve mejor) e inteligencia emocional (saber ponerse en el lugar de la otra persona entendiendo sus variables emociones) Es fácil comprender en qué consisten estas cualidades, pero difícil ponerlas en práctica.

Las conocemos, pero no sabemos cómo implementarlas ya que son de sentido común pero no de práctica común.

A su vez estos empleados necesitan de gerentes y directivos con un alto grado de consciencia de sí mismos y de su puesto.

Son los que crean el entorno adecuado y reconocen, apoyan y estimulan a sus subordinados para afrontar los desafíos que tienen por delante.

Si los directivos no ven a los trabajadores como individuos únicos y valiosos sino como herramientas que pueden descartarse cuando ya no son necesarias, los empleados tampoco verán a la empresa como algo con más valor o significado que ser una pagadora de sueldos.

En tales condiciones es difícil hacer un buen trabajo, y más aún, disfrutar de la propia tarea.

Piense que el tipo de relación que tenga un empleado con su jefe inmediato será el factor determinante para saber cuanto tiempo se quedará en su organización y su nivel de productividad.

Asusta pero es así.

Y para conseguir empleados con un alto de nivel de compromiso y consciencia, tenga claro que debe saber lo que se espera de él en su trabajo, disponer de los materiales precisos para efectuarlo con eficacia y eficiencia, tener la oportunidad de hacer diariamente lo que en verdad mejor sabe hacer, recibir periódicamente reconocimiento y valoración de su desempeño si así lo merece, que

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

note el interés de su jefe inmediato en su desempeño laboral, ser consciente de que su opinión es importante en la empresa, pertenecer a un equipo de alto desempeño que igualmente se comprometa en la tarea diaria y que la empresa le proporcione un plan de carrera que le ayude a crecer y aprender.

La próxima vez que contrate a alguien para su corporación, vea menos su curriculum y hable con él para que le responda a estas tres preguntas ¿quien eres?, ¿a dónde vas? y ¿para qué estás aquí? Recibirá, si sabe contestarlas, información muy valiosa para su futuro desempeño.

Contrate la actitud y entrene la habilidad.

Disciplina y Conocimiento

Ir al gimnasio, ponerse a dieta, dejar de fumar… Todos lo hemos hecho alguna vez.

Hacerlo es fácil, perseverar en el hábito muy complicado.

De ahí el valor de la disciplina.

Estoy ahora trabajando con un cliente japonés y ha hecho enriquecerme en cuanto a la trascendencia del valor de la disciplina que, como todo valor, al encarnarse en uno mismo se convierte en virtud.

Dicen los japoneses que la disciplina acaba venciendo al conocimiento.

La disciplina te hace ser persistente, perseverante y exige un orden y una actitud para poder lograr más rápidamente los objetivos deseados, soportando las molestias que ocasiona, que las hay.

Ellos, los japoneses, no han inventado ni descubierto apenas nada.

Pero gracias a su disciplina copian las excelencias de los otros, las mejoran, y en ocasiones hasta abaratan los precios.

El 10 de los demás, la excelencia, es su 0, y de esa forma cualquier nueva mejora que logren habrá superado ya a la antigua excelencia.

Y sin haber sido pioneros ni en coches, motos ni tecnología hoy vemos como Toyota, Honda, Mitsubishi, Nissan, Suzuki, Kawasaki, Nikon, Yamaha, Panasonic, Toshiba, Hitachi … son líderes en su sector.

No inventaron nada, pero su disciplina les llevo al éxito.

Y tres son los aspectos que con respecto a los latinos nos superan ampliamente.

Procesos, limpieza y puntualidad.

Procesos en cuanto a que ninguna visión puede hacerse realidad si no va sumada a una metodología en los procedimientos a seguir.

A ningún latino se le ocurre leer un manual de un televisor.

Presumimos de nuestra intuición que no es sino deseo que las cosas empiecen a dar resultados sin previamente haber hecho un esfuerzo por saber cómo y qué cauces son los correctos para que las cosas funcionen.

Y somos capaces de invertir más tiempo del necesario en improvisar que en seguir las pautas que nos establecen los que saben para que en realidad sean efectivas en menor plazo.

Pero eso requiere esfuerzo en contra de la improvisación.

Me explicaban los colegas japoneses que, en las clases de los niños, al finalizar la jornada, a aquel que había tenido el mejor comportamiento se le honraba con limpiar el aula de los compañeros.

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Aquí se hace lo mismo con el niño que se porta mal.

Para ellos la limpieza es el primer requisito para un trabajo efectivo.

Para nosotros un castigo.

Por ello, es impensable ver una empresa sucia en el país del sol naciente.

Mire aquí a ver qué pasa.

Eso al final es cultura de vida y de trabajo.

Y la disciplina llevada a la limpieza implica también desechar aquello que ya no hace falta.

Cuando entro en un despacho y veo esas montañas de papeles en las mesas sigo recordando cuando empezaba a formarme en aquella filosofía de "cero papeles".

Limpieza física y mental.

Ambas nos hacen falta.

Y qué decir del respeto al tiempo, del propio y del ajeno.

Cuantas veces decimos "en un segundo estoy" o "ya estoy en nada" cuando aún quizá nos queden varios semáforos por llegar o estemos en la ducha todavía.

Valore el tiempo como un bien sagrado.

Procesos, limpieza y puntualidad.

Va siendo hora de incorporarlas en nuestra disciplina diaria.

No seré yo quien niegue la visión y la creatividad del latino.

Y por ende también sus beneficios.

El problema no está en tener esa visión sino en cómo la trasmitimos.

Hay tres formas de poder ejercerla y desde niño nos inculcan esa pedagogía que luego la llevamos a nuestras empresas.

La pedagogía del terror ¿Les suena eso de que la letra con sangre entra? Es cierto que acabamos aprendiendo, más nos vale, que 7x5 son 35.

Pero como es aprender con temor, bloqueando nuestra capacidad de creatividad, el problema es si nos preguntan 5x7.

El orden de los factores nos altera el resultado.

Porque nos enseñan mediante el temor y el castigo.

Y el castigo lo único que enseña es lo que no se debe hacer, no cómo hacer bien las cosas.

Y cuántos trabajadores tenemos bloqueados por el temor y el miedo.

El miedo siempre tapa y calla.

Y así es imposible llegar a la excelencia La pedagogía de la manipulación.

Como ya dije en otro artículo, no se trata de querer que nuestros hijos lean.

Eso es muy sencillo.

Denles 20 € por cada página que lean y lo habrán conseguido.

Pero lo habrán educado en la codicia y el chantaje.

Igual que nombrar al empleado del mes,

Muy bonito, pero… No.

No es lograr que mis hijos lean más, sino que quieran leer.

No es que el trabajador trabaje más, sino que quiera trabajar.

Del otro modo solo se trabajará por la recompensa, no porque sea algo beneficioso para mí y en consecuencia mi desarrollo personal y profesional.

Llevemos a nuestras empresas la pedagogía de la provocación.

Hagamos las cosas porque son buenas para nosotros y nuestros clientes.

Provoquemos en nosotros la pasión de saber que nos jugamos el 80% de nuestra vida en nuestro lugar de trabajo y que no podemos vivirlo amargado.

No es mover a nuestra gente, es promover en ellos la ilusión y la satisfacción del trabajo bien hecho.

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

¿Cómo? Como todo en la vida.

Entrenando.

Y hay buenos entrenadores.

Se lo aseguro.

Si no eres parte del problema, no eres parte de la solución

Hablando recientemente con un amigo y empresario, me hacía ver el disgusto que tenía por la irresponsabilidad de su equipo directivo al no haber planificado bien las vacaciones de Navidad de los trabajadores y por ende la merma que se había ocasionado en el servicio y atención de pedidos a sus clientes.

Sus primeras palabras "acusaban" de la generación del "problema" a los jefes de los diversos departamentos, ya que ni le habían consultado ni se habían comunicado las fechas entre ellos.

"Ahora es su problema, yo no tuve nada que ver en sus decisiones", me dijo con tono airado.

Ello me dio pie a entablar una productiva conversación y reflexión acerca de la responsabilidad a la hora de asumir situaciones que no hemos provocado nosotros, pero el sufrimiento y las consecuencias recaen en nuestras personas.

Una vez tomada la decisión de las vacaciones, mi pregunta fue directa al empresario.

¿De quién es el problema? "De ellos, por supuesto", fue su respuesta acelerada.

Ya, es verdad que lo deberían haber consensuado y consultado contigo, pero no lo hicieron, por tanto, ¿quién está sufriendo ahora el problema? Si no te conviertes en protagonista de la situación, simplemente te pondrás en una posición de víctima.

Si tú eres el que sufre las consecuencias del problema, tu eres el que tiene el problema.

Pero lo cierto es que a uno le cuesta entender por qué tiene que hacerse cargo de asumir las consecuencias de algo de lo que no ha sido directamente responsable.

Mi respuesta fue tajante: "porque no eres responsable DEL problema, pero si eres responsable FRENTE al problema" Ya tendrás tiempo de analizar quien es el causante, lo cierto es que ante una situación que no te satisface tienes que actuar.

Puedes seguir recriminando, lamentándote o culpando a tu gente, o hacerte responsable, tomar el timón de la situación y ser protagonista actuando para mejorar las cosas.

De ti depende.

Ya sea de forma pasiva o activa, serás tú el que sufras las consecuencias, así que mejor es que actúes cuanto antes.

Exposición la mía que nos llevó a entablar una conversación sobre la justicia o no de mis planteamientos y por ende de la vida en sí.

Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Mi experiencia es que si esperamos pacientemente a que la vida sea justa tenemos grandes posibilidades de acabar en el resentimiento (vivo resentido con el mundo pues no me entiende y no lo puedo cambiar) y la resignación (vivo resignado a mi destino, yo no elijo mi vida, las cosas me pasan…) Esperar a que las cosas se solucionen solas esperando que la justicia nos haga el favor de solucionar nuestros problemas en ocasiones es sinónimo de inoperancia y falta de liderazgo efectivo, ya sea empresarial o personal.

El problema de no hacerse cargo de la situación es que perdemos el control de influir positivamente sobre la misma.

Si uno no asume que es parte del problema, nunca podrá ser parte de la solución.

Pero si lo más adecuado es ser protagonistas responsables de nuestras vidas, si sabemos que una posición de no asunción de los problemas y ser una víctima es inefectivo, ¿a qué se debe que las personas seamos tan proclives a actuar como víctimas y no como protagonistas? Es posible que la respuesta la encontremos en nuestra creencia de que el bienestar y la felicidad se obtienen mediante la aceptación del otro, ya sea de modo individual o grupal, mediante un sentido de inocencia de nuestras actuaciones y de complacencia a los demás.

Una exposición en un zoológico de Londres terminaba en una sala que decía contener al "animal más peligroso del mundo".

Al abrir la puerta, había… un espejo.

Ese "animal" es la causa de todos nuestros sufrimientos y la solución de todos nuestros problemas.

Sea siempre protagonista de su vida.

Y aprenda con responsabilidad de los problemas que le vayan surgiendo.

Lo importante muchas veces no es la solución.

La señorita que manda problemas a nuestros hijos no debe fijarse en si la solución final es correcta ya que puede haberla copiado.

Lo importante es el planteamiento hasta llegar a la misma.

Los problemas más importantes de nuestra vida no son los que podemos resolver, sino los que pueden "resolvernos".

Los que nos hacen aprender la lección, los que nos cambian nuestra manera de pensar, los que hacen expandir nuestra comprensión.

Y si pierde, no pierda la lección.

Lidera al prójimo como a ti mismo

Insisto en mis seminarios que no voy a dar respuestas ni a juzgar actuaciones ni comportamientos de los asistentes.

Eso depende de cada uno.

Hace ya tiempo que me convencí que las cosas no son buenas o malas.

Hay cosas que me hacen bien y otras que me hacen mal, y pueden ser distintas para cada persona, incluso dependiendo del transcurso y devenir de su vida.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Sí es mi objetivo ayudar a plantearse nuevas preguntas y romper paradigmas.

La pregunta es la más creativa de las conductas humanas.

Como dijo el mayor sabio del siglo XX, si siempre nos hacemos las mismas preguntas obtendremos idénticas respuestas.

Y no habrá avance en nuestras vidas sin dudas y curiosidad.

Y me gustaría que nos preguntásemos que entendemos por ser líder y por ende liderar equipos humanos, pues cada vez con más frecuencia noto que no queda clara la diferencia entre éste y el jefe.

Mire, para empezar, si se le olvidó sonreír, es jefe.

¿Por qué estará tan mal visto que un empleado sonría en su trabajo? ¡¡¡Pero si es justo al revés ¡

Dios fue tan bondadoso con el ser humano que los únicos que tenemos capacidad para sonreír somos nosotros.

Nunca va a ver a una hormiga partida de risa por el camino.

¿Qué transmite un jefe permanentemente enfadado a sus empleados? No atraemos por lo que sabemos, sino por lo que transmitimos y contagiamos.

Saber lo que está pasando es necesario para la efectividad de los negocios.

Hágales partícipes de la situación de la empresa y dé sentido a su trabajo.

Y también se necesita empatía.

No sentimentalismo, pero sí empatía hacia las circunstancias personales de las personas con las que nos relacionamos.

Todo río tiene dos orillas.

Sólo puede asegurar que lo domina cuando ha contemplado el paisaje desde ambos lados.

Cuando vadea la corriente y es capaz de contemplar su problema desde el otro lado del espejo, descubre que el agua no es el obstáculo que separa las orillas, sino lo que las une.

Póngase de vez en cuando en su lugar y escúchelos.

El poder estará en crisis cuando quien manda se contente con ser un administrador sin decidir a convertirse en líder.

Lo que necesitamos es tener al frente no a un oportunista arrogante, sino a un servidor sincero.

No eduquemos en la obediencia, eduquemos en la convicción.

No tengamos gente involucrada (gente que vive por obligación), sino comprometida (sintiéndose responsable) No es hacer lo que tienen que hacer, es dar sentido a lo que hacen.

Sumando habilidad y profundidad· Reconozca sus logros· Confíe en ellos· Concédales el derecho a equivocarse· Trátelos con dignidad y respeto· Dele la formación que les permita cumplir esas normas· Ofrézcales conocimientos e información· Brinde retro-información sobre el resultado Lidera al prójimo como a ti mismo.

No basta con arrepentirse del mal que se ha causado, sino también del bien que se ha dejado de hacer.

Y gran parte de su vida depende de quién les dirige Cuando uno tiene éxito o tiene dinero puede aflorar lo mejor y lo peor de nosotros.

El secreto depende de lo que yo hice conmigo mismo.

Yo soy el artífice, el arquitecto, el hacedor de mi propio destino.

Si al final del camino extraje lo mejor o lo peor de la vida solo depende de mí.

El único descubrimiento verdadero consiste no en encontrar nuevos territorios, sino en mirar con otros ojos La educación NO es meter información, es EXTRAER potencialidades Estamos obsesionados por potenciar el coeficiente intelectual (es imposible ser un 10 en todo) pero olvidándonos del coeficiente emocional.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

¿Pero quién nos ha educado en determinación, optimismo, entrega, decisión, tenacidad, lucha? Y la inmensa mayoría de las decisiones de nuestra vida se toman en base a nuestras emociones (motivos), no de nuestra inteligencia.

En 1991 se celebró en San Francisco un gran evento sobre liderazgo y cambio.

Todos los grandes nombres del momento, los gurús, estaban presentes como oradores y cada ponente intervino por espacio de una hora Los organizadores vieron la oportunidad de invitar a Madre Teresa de Calcuta a participar en el evento pues estaba en auge como una de las grandes líderes mundiales del momento.

Su conferencia duró solo dos minutos.

Y dicto la mejor lección de liderazgo que jamás se haya expuesto.

Simplemente dijo: *'Yo no sé nada sobre liderazgo y cambio; pero sí sé que si quieren ver cambio en sus organizaciones necesitan conocer y amar a su gente, porque si no conocen a su gente no habrá confianza, y si no hay confianza la gente no asumirá riesgos, y si no asumen riesgos no habrá cambio.*

Y deben amar a su gente, porque sin amor no habrá pasión, y si no hay pasión ellos no se sentirán poderosos, y si no se sienten poderosos no habrá cambio.

Así que si quieren ver el cambio en su gente primero deben conocerlos y amarlos.

' No hace falta más.

El que quiera, a ponerlo en práctica.

Por inspiración o por desesperación

Es normal que acuda a las empresas a prestar mis servicios por un doble motivo.

O por inspiración o por desesperación de sus propietarios.

Recuerdo una querida empresa en la que prestaba hace ya años mis servicios por cuenta ajena que a la hora de confeccionar el folleto de los productos de la misma se puso como eslogan *"Personas, Procesos, Tecnología".*

Eso fue inspiración de su gerente, las Personas primero.

Hay otros empresarios que cuando el tumor ha crecido a nivel de metástasis se dan cuenta que quien es el motor de la compañía no son sino las Personas.

Muy pocos trabajadores fallan en el cumplimiento de sus tareas.

Pero eso no significa más que el 10%, la parte visible del iceberg.

El Titanic no se hundió por chocar con la parte que salía al mar, sino por la invisible que ocultaban las aguas.

Como las empresas.

El compromiso, el otro 90%, es la parte invisible del ser humano.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

El que hace que las tareas se realicen poniendo el amor, el entusiasmo, la pasión y el optimismo en el quehacer diario.

No se ve, ni tan siquiera se puede exigir, pero es la clave de la excelencia en el trabajo.

La entrega no se exige, se regala, siempre y cuando se merezca.

¿Cuál es la partida presupuestaria que dispone para educar el corazón y la cabeza de sus empleados? No suponga que le van a dar su compromiso porque se equivocará.

Hay que entrenarlo.

Los grandes inventores y las personas que en verdad nos han dejado huella no lo fueron por lo que sabían sino por su fe y su pasión.

El intelecto no tiene capacidad para desplegar el potencial humano.

La fe y la pasión si despiertan cosas dormidas.

¿Pero qué valor se da, y cómo se entrena a la fe, entusiasmo y pasión en el colegio, universidad, empresa…? Si la ciencia y tecnología (conocimientos) no van acompañadas de un crecimiento y desarrollo de la persona (profundidad), se utilizarán para dominar y someter al subordinado, no para engrandecer al ser humano y por ende al equipo.

El diagnóstico de la empresa suele ser claro.

Problemas en la motivación y desarrollo personal de sus componentes.

El pronóstico, con la prudencia requerida, sería que como no se eduque a su gente podremos tener personas involucradas, pero no comprometidas.

El veredicto depende de usted y los suyos.

Y es que la clave no está en motivar, sino en educar.

Cuando se educa, esos conocimientos se transforman en valores, y éstos, al encarnarse dentro de nosotros, en virtudes.

Si quiere, llámele formarlo en ética empresarial (y personal, pues ésta antecede siempre a la otra).

No vivimos a nivel de nuestras capacidades sino de nuestras creencias, y éstas son las primeras que tenemos que trabajar para lograr no un cumplí/miento (la palabra está separada aposta como podrá deducir) sino un compromiso.

Lo que el corazón quiere sentir, la mente se lo muestra.

Y eso es desarrollo personal, y ahí comienza todo progreso.

A veces pensamos que crecer en nuestro desarrollo personal es una ardua misión.

Cuando evolucionamos, esta lucha deja de ser una losa y se convierte en un proceso, un proceso de Autodefinición (no autodescubrimiento), de Crecimiento (no aprendizaje), de Ser (no hacer).

La razón de buscar, esforzarse, indagar, trabajar duro y tener éxito se torna totalmente diferente.

Cambia la razón de hacer algo, y con ello cambia igualmente el hacedor.

La razón se convierte en el proceso, y el hacedor se convierte en ser pleno.

Aprendamos y eduquemos a escuchar a nuestros pensamientos, sentimientos, emociones y experiencias.

Cuando las palabras que nos digan difieran, cuestiónelas.

Las palabras son el conductor de verdades menos fiable.

El ejemplo enseña más rápido y deja más huella que las palabras y consejos.

Y eso le toca a usted, señor empresario o responsable de equipo.

Decía Heráclito que el alma queda teñida del color de tus pensamientos.

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

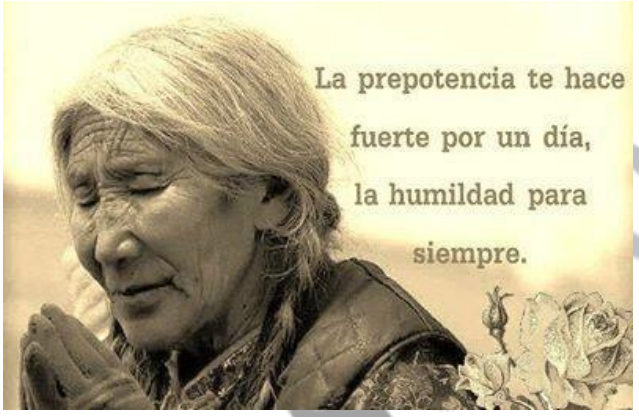
Piensa sólo en aquellas cosas coherentes con tus principios y que pueden soportar la más intensa luz del día.

El contenido de tu carácter es tu elección.

Día a día, lo que eliges, lo que piensas y lo que haces es aquello en lo que te conviertes.

Tu integridad es tu destino… es la luz que guía tu camino.

De nada sirve ser luz si no vas a iluminar el camino a los demás



Ya decía Santo Tomas: “Todos los pecados del ser humano proceden de un único origen, la soberbia.

” Quien me conoce sabe que en todas las empresas a las que voy repito que da igual que sean grandes, medianas o pequeñas.

El origen de los problemas siempre es el mismo; la envidia, la soberbia y la falta de humildad del grupo humano.

Luego se revisten de tecnología, procesos y procedimientos, pero no está ahí la raíz de la “enfermedad” que hay que tratar.

El perfume de una vida plena es la HUMILDAD.

Hay gente que encandila, pero no mira a nadie porque solo quiere brillar ella.

Otra gente tiene luz interior y la contagia con su actitud y atrae a los demás.

El magnetismo de una persona se basa en su humildad.

De nada sirve ser luz si no vas a iluminar el camino de los demás.

Toda la oscuridad del mundo no puede apagar una vela.

A la oscuridad no se la combate con guerras, sino con la luz que podamos aportar desde nuestro interior.

Y por eso hay que mirar dentro de uno mismo.

Cuando estoy en mi centro, tengo vivencias y elijo el poder del amor y sé compartir; cuando salgo a la periferia sólo sobrevivo y opto por el amor al poder, a querer controlar todo y competir.

En la medida en que trabajemos sobre nosotros, mejoraremos nuestros vínculos con los demás.

La humildad es el valor clave y que se antepone a todos los demás.

Y la humildad lleva al AGRADECIMIENTO.

Como agrado del ser, no como cortesía.

O soy agradecido o no soy agradecido.

O se es agradecido o se vive instalado en la queja.

Dime cuanto agradeces y te diré cuanto aprendiste a vivir.

Si vives agradeciendo, las personas se te acercarán.

Si vives en la queja, se alejarán Los regalos auténticos de la vida no vienen envueltos con lacitos.

Por eso cuesta tanto reconocerlos.

El agradecimiento es la memoria del corazón De ahí la diferencia entre liderar y mandar.

Los valores que buscamos en las personas para desarrollar un alto desempeño solo los podremos obtener si lo dejamos florecer del interior de cada persona.

El amor y el entusiasmo con que las personas hacen su trabajo no se puede comprar.

Nunca me ha gustado eso de "Recursos humanos", porque la única manera feliz de alcanzar objetivos,

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

resultados y fines es comenzar por principios que valoren lo humano de los recursos.

Y cada vez menos se tienen y trabajan principios y valores humanos.

Sólo recursos, aunque de todos es sabido que lo que hacemos afecta a los otros, lo que NO hacemos también afecta a los otros.

No basta con arrepentirse del mal que se ha causado, sino también del bien que se ha dejado de hacer.

Y la humildad y el agradecimiento hacen que brote en nosotros la GENEROSIDAD.

Es distinto al respeto.

El pegamento del grupo humano es la generosidad.

La generosidad acerca, el respeto no (cada uno queda en su lugar).

Evalué el funcionamiento del grupo humano en orden a la generosidad del mismo (ayudará a superar las crisis).

Y prémielo.

La vida es una cuestión de argumentos.

Argumentos para aguantar el esfuerzo de poder alcanzar cualquier meta.

Las dos incapacidades más habituales son la Incapacidad para mantener el esfuerzo e Incapacidad para aplazar la recompensa.

Muy pocos logran llegar a sus objetivos, y los que lo consiguen quieren más, quedando atrapados en el sistema, para mantener lo que tienen y seguir ambicionando nuevos logros (vea el listado de personalidades de Forbes) Esto es lo que pretende la sociedad de consumo.

Confundir la felicidad (vivir con plenitud tu ideal y misión en la vida) con el placer.

El placer provoca adicción, la adicción querer más, lo que conlleva a la vida cuantitativa, a la acumulación, desembocando en la corrupción Todo el mundo sabe lo que No quiere, pocos saben lo que quieren.

Y con esos valores encarnados en nosotros, se transformarán en virtudes alcanzando nuestra libertad.

Si la libertad no está en función de la unidad, caemos en el INDIVIDUALISMO (el veneno de la conciencia *colectiva*) Si la libertad no está en función de la generosidad, caemos en el EGOISMO (el veneno de la conciencia *personal*) No es hacer lo que tienes que hacer, es dar SENTIDO a lo que haces.

Sumando HABILIDAD Y PROFUNDIDAD Trabajemos nuestro interior antes que el exterior.

Como escribió mi admirado Eduardo Galeano: *"Estamos en plena cultura del envase.*

El contrato de matrimonio importa más que el amor, el funeral más que el muerto, la ropa más que el cuerpo, y la misa más que Dios"

La boda de mi hija

El pasado sábado se casó mi hija.

No voy a hablar aquí de las emociones vividas porque se suponen para el que todavía no haya tenido la experiencia y se afirman para los que ya hemos pasado el momento.

En mi querido colegio madrileño del Fray Luis de León me enseñaron el amor hacia la etimología de las palabras.

Y por eso no he dicho que mi hija "contrajo matrimonio".

El verbo contraer tiene mala fama.

Se contraen deudas, enfermedades, obligaciones, … Ay madre.

Contraer significa "reducir de tamaño".

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Sin embargo, pienso que he pasado de tener 4 hijos a incrementar la familia en uno más.

A su vez matrimonio proviene de maten (madre) y ómnium (calidad de).

Parecido a patrimonio, pero no es lo mismo, ¿verdad? El patrimonio refleja los bienes adquiridos por herencia y el matrimonio la unión entre marido y mujer.

Desde ese punto de vista me alegro de casar a una hija y no a un hijo por el futuro que deparan el significado de las palabras.

Sea como fuere, el motivo de estar hoy reflexionando viene del juramento que se hicieron ante el altar.

Creo que hoy queda ya un poco incompleto.

Me explico.

Juraron quererse en las buenas y en las malas, para resumir.

Pero hay muchas formar de quererse.

Te pueden querer mucho, pero no bien, quererte con locura, pero de tratamiento psiquiátrico, quererte a todas horas hasta llegar a la dependencia, sin dejar el espacio vital necesario para el desarrollo individual de la persona como ser… Lo mismo pasa en la empresa.

Te pueden querer no sólo ocho horas al día sino de sol a sol.

No sólo para tu trabajo sino como chico de los recados dispuesto a todo y a todas horas.

No.

No es cuestión sólo de querer.

Además de ello, hay que aportar.

No es suficiente con la querencia, pues puede llegar a ser un sentimiento que acabe en el acostumbramiento y pase al resentimiento.

Aportarse entre ambos en un vivir experiencias que hagan crecer.

Lo mismo ocurre en el ámbito profesional.

Si con el querer que estés en la empresa no se suma un desarrollo profesional, se producirá un estancamiento en el crecimiento que haga que el empleado se planté si no es conveniente un cambio.

Y lo mismo pensará el empresario.

No es suficiente el cumplimiento en la tarea, sino que hay que llegar al compromiso personal en aras a hacer crecer el departamento y la empresa común.

Querer y aportar.

Pero tampoco acaba ahí.

Hay que sumarle que la otra persona sea capaz de ayudar a sacarte tu mejor versión.

No se trata de ser mejor que nadie, sino dar todo de ti para ser tu mejor yo.

Y aquí la clave no es el respeto.

Conozco muchas familias que se respetan tanto entre sus miembros que cada uno come en su habitación.

Sin hacerse ni caso.

Igual que en la empresa.

Reinos de taifas donde cada uno protege su puesto de trabajo sin entender que el único trabajo que existe es ayudar a que mi empresa salga adelante, contribuyendo al éxito de la organización en la que trabajamos y que cumpla su objetivo.

Y eso solo se consigue con generosidad, que es el pegamento que une a las personas, y paciencia, la ciencia de la paz.

Sólo siendo paciente primero con uno mismo se logrará ser con los demás.

Quererse, aportarse y ayudar a sacar la mejor versión de la otra persona.

Y hay tres llaves maestras que nos abrirán las puertas para conseguirlo.

Por favor, lo siento y gracias.

Generosidad, perdón y gratitud.

Hijos míos.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Hoy ya el dicho medieval de "que seáis felices y comáis perdices" también queda desfasado por la diversidad de manjares a los que estamos acostumbrados.

Yo solo os deseo que os améis, que no es otra cosa que procurar el desarrollo pleno de la otra persona.

Con libertad.

Y una cosa es educar la libertad, enseñando normas, y otra cosa es enseñar la libertad contagiando valores.

Un beso infinito.

De rosas y horas extras

Querido lector.

Desconozco su edad, pero seguro que ha estado enamorado.

Es posible que al conocer al amor de su vida pensara, ¡¡¡ no se me va a escapar¡¡¡ (me da igual hombre que mujer, no voy a cometer la cursilería de simultanear continuamente el masculino y femenino o poner una @).

Y, valga simplemente como ejemplo, para evitar la posible pérdida a futuro se juró regalarle todas las semanas una rosa.

Es más, para que el factor sorpresa nunca decayera, se la entregaría cada semana en un día distinto para que no estuviera esperando la rosa un día concreto y matar así la magia de la sorpresa.

Y para conquistarla para siempre, además de cada semana en un día distinto, también sería de un color diverso.

Así una vez sorprendería un martes con una rosa roja, un viernes con una rosa blanca, etc.

Seguro que nadie le pidió tan excelso detalle.

Pero usted no se conformaba con ser una pareja 10, quería llegar al 12 como mínimo.

Siempre he mantenido que el mundo de la empresa y la familia son prácticamente idénticos.

En ambos hay que gestionar personas, relaciones y emociones.

En definitiva, conflictos (que son naturales, ni buenos ni malos).

En la empresa debería existir un amor del comportamiento y en la familia del sentimiento.

El resto…Ahora póngase en el mundo empresarial.

Imagine que lleva años en el paro, o en un trabajo que le agobia y aburre.

Y le llega la oportunidad de empezar en otro.

Posiblemente haría lo mismo que el enamorado.

Empezaría siendo no sólo un trabajador 10 sino que querría ser un 12.

Las horas que hagan falta, a máxima intensidad, con ilusión y esperanzas renovadas.

Nadie se lo pidió, pero usted lo hizo.

Con las mejores intenciones.

Pero la verdadera entrega no se exige, se regala.

Ocurre que quizá el factor más motivante pero menos ejercido es el reconocimiento y la valoración de nuestras actuaciones.

Y así, lo que se empezó haciendo con todo su sentimiento, da paso al acostumbramiento y con posterioridad acaba en resentimiento.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Si su pareja no aprecia ya la rosa semanal, si su jefe no le valora el esfuerzo laboral, … ¿para qué hacerlo?

Y aquí empieza el error más común en las relaciones, ya sean laborales o familiares.

Vamos a castigar al prójimo.

Se acabaron las rosas y las horas extras.

Seguro que la primera semana sin rosa su pareja no se dará ni cuenta, al igual que su superior cuando no sea el crack anterior.

La segunda semana es posible que eche en falta la rosa o que le vean despistado en el trabajo.

La tercera hasta podrá haber algún enfado en cualquiera de los dos entornos.

Pero lo cierto, no se engañe, es que su pareja y su empresa van a seguir adelante, con o sin usted, y lo único que habrá conseguido castigando con su desaire al ajeno es pasar de ser un cónyuge o trabajador 12 a un 3 o 4.

¿De verdad piensa que el castigo es para el otro? Ante nuestro enfado dejamos de dar lo mejor de nosotros mismos.

Ya no nos entregaremos con el mismo afecto a nuestra pareja, ni a nuestro cliente.

Ese trato que teníamos al principio con todo afecto, atenciones, preocupaciones acaba desapareciendo si no nos sentimos… valorados.

O simplemente por la rutina del paso del tiempo.

Nadie nos exigió esa entrega, pero al no sentirnos reconocidos nuestra actitud acaba siendo la del simple cumplimiento de un contrato.

Y es cierto que tanto la empresa como la pareja pueden seguir adelante, pero no sigue igual.

Falta su magia.

Todos pierden.

No lo haga.

Aunque sea sólo por usted, por su ilusión, por vivir sus sueños, por esperar ese día de la semana en el que llevar su rosa, por volver a vivir.

Y aparecerán, como por arte de magia, los beneficios de su actitud.

Seguro.

Hay que perder muchas veces para saber ganar.

La vida no es un acto a ejecutar, es una actitud a adoptar.

Se trata de usted.

Si lo que ha hecho es conforme a la actitud de lo que quería hacer, siempre ganará.

Si se ha dejado algo por el camino es una derrota.

Todo lo que usted abandona, le acabará abandonando a usted.

Dan igual los resultados.

Hay un éxito que precede al éxito.

Su actitud

Aforismos y Entrevista

Soy un proclamado seguidor de los aforismos.

Declaraciones cortas que llevan encerradas en su esencia una verdad indubitada y que de manera clara, concisa y coherente son útiles para evitar mayores explicaciones y que con frecuencia se nos quedan grabadas a fuego en nuestro cerebro estando a nuestra disposición para utilizarlas en innumerables ocasiones.

Quisiera compartir en esta reflexión por un lado una entrevista que me hicieron en la que utilizo algunas

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

de ellas y por otro lado dejar plasmadas por escrito una selección de mis preferidas.

Lo importante no es quien las dijo, el mensajero, sino su esencia y profundidad, el mensaje.

· No dediques tu vida a correr detrás de las mariposas.

Dedícala a cuidar el jardín para que vengan a ti Por favor, lo siento y gracias.

Tres llaves maestras de la vida que te abrirán puertas.

Llévalas siempre en el corazón El ejemplo enseña más rápido y deja más huella que las palabras y consejos La calidad de tu vida depende de la cantidad de tu alegría Creer lo que aprendas, enseñar aquello en lo que creas y practicar lo que enseñes.

La enfermedad de la conciencia humana es la adicción, su efecto la acumulación, y su consecuencia la corrupción.

La integridad es que nuestros pensamientos (mente), sentimientos (corazón) y acciones (voluntad) sean coherentes.

Que hagamos lo que pensemos y sintamos.

Hoy ya no basta con ser creyentes.

Tenemos que ser creíbles.

A nadie se educa con arengas, ni con gritos sino con la claridad de la palabra permanente que abone su corazón La juventud es un estado del alma, no es una cuestión de la piel No es hacer lo que tienes que hacer, es dar sentido a lo que haces.

Sumando habilidad y profundidad.

Más que la calidad del producto, está la CALIDEZ de la persona.

Esa atrae.

Como un imán.

Dialogar no es hablar.

Es hacer sentirse al otro escuchado.

Se contrata por las habilidades técnicas y se despide por la falta de habilidades emocionales.

Pero en ninguna carrera se enseñan Una cosa es dar libertad imponiendo normas, y otra cosa es enseñar la libertad contagiando valores.

Cuanto peor estamos, más milagros pedimos.

Cuando mejor nos encontramos, más milagros producimos La humildad consiste en callar nuestras virtudes y permitirle a los demás descubrirlas Una persona podrá olvidar lo que digas, quizá también lo que hagas, pero nunca como le hiciste sentir.

Todo lo que das a otros te lo estás dando a ti mismo.

Todo lo que abandonas te abandona a tino hay maquillaje que embellezca más que una sonrisa sincera Pregúntate si lo que estás haciendo hoy te acerca al lugar donde quieres estar mañana Aquel que quiere brillar, no ilumina, encandila.

Solo ilumina el que ve con claridad.

El otro hace, no me hace.

Sé tú mismo, que el otro no te haga cambiar.

El secreto de la convivencia no es hablar mucho, sino que el otro se sienta mejor escuchado La gratitud no es un acto (eso es cortesía) es una actitud existencial.

O se es agradecido o se vive instalado en la queja Dime cuanto agradeces y te diré cuanto aprendiste a vivirla felicidad no tiene nada que ver con lo que pasa fuera, sino de cómo vivo yo con lo que pasa afuera Nos quejamos de lo que no podemos hacer, no de lo que hacemos mal.

Escoger la mejor versión de uno mismo.

Eso es ser feliz.

No ser el mejor de todos, sino el mejor de sí mismo.

El que no tiene tiempo no piensa, y el que piensa cada vez tiene más tiempo Lo que tú haces habla tan alto que lo que dices no lo escucho No elijas lo que te convenga, elige lo mejor.

No temas a tu competencia, teme a tu incompetencia.

Sabiduría no viene de saber, sino de sabor.

El hombre sabio es aquel que aprendió a saborear, a disfrutar la vida Quien se atreva a enseñar nunca debe

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

dejar de aprender No se hace un mundo (ni una empresa, ni una familia) diferente, con gente indiferente Los aciertos hacen crecer tu negocio.

Los errores te hacen crecer como persona Educar la mente sin educar el corazón no te hará mejor persona.

Ni a los que estén a tu lado La curva más bonita de un ser humano está en.

.

.

su SONRISA La muerte esta tan segura que te va a ganar que te da toda una vida de ventaja.

Maneras de vivir

Vamos a intentar hacer un ejercicio de reflexión.

En un mundo que va muy acelerado necesitamos un viaje interior, estar dispuesto a hacer un trabajo propio para transformar nuestra forma de ser, para que no intentemos cambiar a los demás, sino empezar el cambio en nosotros mismos.

Ahí empieza la transformación.

Andamos tremendamente acelerados sin pensar si lo que hacemos hoy nos acerca al sitio donde queremos estar mañana.

Hágase la siguiente pregunta.

¿Qué prioriza en su vida, la cantidad, la calidad o la calidez? Dependiendo de su respuesta anterior vivirá para afuera, para adentro o atrayendo a la gente como un imán y, según su elección, su actitud será acumulativa (obsesionado por el tener), cualitativa (creciendo en su ser) o contributiva y colectiva (avanzando hacia el "somos")Si su decisión es vivir la vida bajo la primera respuesta (CANTIDAD) la vida será un problema a resolver y no dependerá alcanzar la felicidad sólo de usted, ya que su meta se ceñirá a ganar para tener, mantener y no perder y siempre verá al prójimo como un competidor y rival con una búsqueda permanente de su exclusivo beneficio aunque sea a costa del otro y no cesará de dar consejos a los demás hablando con autoridad y creyéndose dueño de lo que tiene y ha conseguido y dando prioridad siempre a lo urgente ya que podría perder los trenes que pasan por su vida.

En definitiva, acabará con una patología del individualismo y egoísmo y un concepto de la soledad como aislamiento.

Pero le será difícil alcanzar la felicidad.

Usted querrá, pero dado que la vida es un problema a resolver serán los otros (familia, jefes, compañeros, amigos…) a los que culpará por no alcanzarla pues siempre le molestarán en su empeño por obtenerla.

Si su respuesta a la pregunta era la segunda de las cuestionadas con anterioridad (CALIDAD) se habrá producido un gran avance.

La vida será ahora una oportunidad para crecer, y su meta dar y recibir con el fin de aprender, viendo ya al ajeno como un compañero y tratando de obtener un bien común y no dando ya consejos sino compartiendo experiencias y hablando con humanidad a sabiendas de que lo que posee no le corresponde como dueño sino más bien como administrador de lo que tiene y ha conseguido y dando prioridad siempre a lo importante.

Su actuar pasará de ser individualista a comunitario y los momentos de soledad le valdrán para un crecimiento personal poniendo sol a su edad, sea la que sea.

Y su felicidad no será ya tener o alcanzar mucho o más cosas sino ser mejor persona enriqueciendo a los demás con su propio crecimiento personal.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Podríamos pensar que con esto ya es suficiente.

Pero me gustaría reflexionar qué pasa cuando optamos por la tercera de la respuesta, elegir la CALIDEZ.

En este supuesto, la vida pasa a ser un misterio a descubrir.

Todas aquellas personas que aman lo que hacen acaban siendo investigadores de su tarea.

Los que lo hacen porque no les queda otro remedio, simplemente llegan a ejecutores.

Es la diferencia entre ganarse la vida y crear su propia vida.

Y la meta es hacer especial todo lo que hago, no hacer cosas especiales.

El amor estará siempre presente y a cada momento, irradiando e iluminando el camino a los demás, no brillando su ego con luz propia.

Es en ese momento cuando el otro pasa a ser un hermano, y lo que le pasa a él, me pasa a mí.

Su búsqueda será un continuo crecimiento interior.

Y no es ni fácil ni cómodo.

Si tira una moneda a una piscina y deja que llegue al fondo, al bucear a buscarla notará esa presión y tensión.

Le darán ganas de abandonar y salir a la superficie, a la superficialidad.

Pero la recompensa está en el fondo, en la profundidad.

Aunque al principio le duela la cabeza.

Y pasará de dar consejos o compartir experiencias a ser ejemplo para los demás, logrando la integridad y coherencia entre lo que piensa, lo que siente y como actúa.

Es ahora cuando los valores se encarnan dentro de usted y pasan a ser virtudes, llevándolas a cualquier sitio y haciendo lo que haga, y la generosidad, el agradecimiento y la gratitud pasan a ser sus compañeros de viaje.

Y de dueño o administrador entenderá que somos coceadores de nuestra vida y las que nos rodean poniéndonos a su servicio y estando presente aquí, ahora y en este momento de las actuaciones que realice, con una actitud contributiva con el fin de ayudar al crecimiento personal de su entorno.

La soledad será ahora un maravilloso momento elegido para encontrarse con uno mismo no mirando hacia arriba, abajo, derecha o izquierda sino dentro de su ser.

Y habiéndose respondido a las preguntas de quien soy, para qué estoy y adónde voy, llegará a la comprensión de su ideal y misión en la vida.

Todo un reto, ¿verdad?

Creencias Limitantes

Decía el maestro Ortega (por favor, no confundir con el torero) que las ideas están, en las creencias estamos.

Las creencias son certezas que no cuestionamos.

Las creencias alteran las percepciones porque cambian las emociones.

En definitiva, las creencias están detrás de las ideas, debido a que todo lo que hacemos, pensamos y razonamos lo hacemos en base a las creencias, las cuales nos constituyen.

Esas creencias están en nuestro subconsciente y muchas veces nos impiden avanzar en la vida.

Son afirmaciones que se instalan en nosotros y marcan nuestro comportamiento posterior convirtiéndose en mandatos internos que mal gestionados impiden nuestra libertad de actuación y limitan nuestra vida.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Si uno analiza con consciencia sus creencias limitantes, quizá nos aparezcan pensamientos similares a “no sirvo, no puedo hacer eso, no sé, si lo hago me irá mal…” Si yo creo eso de mí, no podré alcanzar mis metas, ni siquiera podré comprometerme con mis sueños.

Hay dos ejemplos claros en la vida familiar y profesional.

Cuántas veces hemos escuchado eso de “aprende de tu hermano, él sí que sabe” o en el ámbito laboral la tan manida frase de “no te pago para pensar”.

Y de ahí deriva la posterior parálisis de actuación que germina en miedos, creencias y comodidades.

Estos son los tres demonios que no nos dejan prosperar en nuestra vida, no la competencia externa que tantos folios ocupa en los estudios empresariales.

Y si nos paramos a analizar las creencias limitantes nos daremos cuenta que todas ellas vienen provocadas por un DOLOR.

El dolor por lo que hice, por lo que me hicieron o por lo que me faltó, perdí o nunca tuve.

Si no supero el dolor por lo que hice, aparecerá la culpa, y su consecuencia es no poder perdonarme.

Si es por lo que me hicieron, se generará el rencor, sin capacidad para poder perdonar.

Y si es por lo que me faltó, nacerá una necesidad, provocada por una carencia.

Si soy capaz de superarlas, seré libre, en caso contrario aparecerán los MIEDOS.

En el primer caso, por lo que hice, el miedo a fallar.

A fallarme a mí y al otro, dejando de creer en mí y teniendo como consecuencia la falta de compromiso y quedándome simplemente en el cumplimiento.

Si es por lo que me hicieron, surgirá el miedo a que me fallen, dejaré de creer en el otro pensando que pueden abusar de mí y hacerme daño, y muriendo la confianza en el ajeno.

Y en el tercer supuesto, tendré miedo a perder, y pasaré la vida tratando de proteger lo que tengo para no perderlo, dejando de dedicar tiempo a las cosas importantes de la vida simplemente por mi obsesión en tener olvidando atender a mi ser.

Y todo ello provocará la DESCONFIANZA.

Desconfianza en mí, ya que no me entrego como debería.

Desconfianza en los otros porque pensaré que no se entregarán como corresponde.

Y desconfianza hacia la vida provocando que deje de disfrutarla.

Es más.

Con seguridad se multiplicarán mis ocupaciones ya que pensaré que no bastará con una sólo por si falla, me veré obligado a acumular para no perder, lo que provocará vivir siempre con tensión aferrándonos al tener y mantener.

Y aparecerá el concepto, en cualquiera de los tres supuestos, de la CULPA.

Me culparé a mí, a los demás o a Dios por esa vida que me está dando.

Cuando en verdad, es justamente lo contrario.

Toda su vida depende de usted.

Haga lo siguiente.

Cierre los ojos y ….

Tome su vida en sus manos.

¿Y qué sucede? Algo terrible.

Ya no tendrá a nadie a quien culpar.

Una de miedo

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Decía Platón, que de filosofía sabía el hombre, que amar es querer, buscar el bien.

Y a su vez que el bien es el desarrollo pleno del ser.

Por tanto, nada más distinto del egoísmo que el amor a uno mismo, labor titánica ésta que hace que a lo largo de nuestra vida le demos sentido a la misma bajo nuestro crecimiento personal, con el fin de que si nos alimentamos bien los demás puedan nutrirse y enriquecerse de nuestra sabiduría.

Y bien entendido que sabiduría no viene de saber, sino de sabor.

Cuantos profesores y empresarios he conocido cargados como losas de grandes conocimientos, pero de carácter amargo y personalidad insolente que nada me aportaron.

Y cuanta gente sencilla de básicos conocimientos me transmitieron el gusto por vivir y la maestría en digerir los malos momentos cargados de experiencia vital.

Ya sabemos que la experiencia no es lo que le pasa a una persona sino lo que una persona hace con lo que le pasa.

¿Qué será entonces aquello que nos impide amarnos a nosotros mismos y buscar nuestro desarrollo y crecimiento personal? ¿Qué será lo opuesto al amor? En un primer impulso podemos responder que el odio, pero éste no es sino una respuesta emocional a los vaivenes que da el amor.

No, lo verdaderamente opuesto al amor, al desarrollo pleno, al crecimiento constante que debemos buscar en nuestro amor a nosotros mismos es el miedo.

Este es el que nos hace ir a nuestra zona de confort, a lo cómodo, a lo seguro, al dichoso y maligno refrán de todos conocido de que “más vale malo conocido que bueno por conocer”, o dicho de otra forma sigamos en la cueva de nuestros antepasados hibernando que no sabemos lo que habrá afuera.

El miedo siempre tapa y calla.

El amor abre y habla.

¿Es por tanto malo tener miedo? El miedo es intrínseco al ser, va con nosotros, y en absoluto es negativo ya que sin miedo no podríamos vivir ni un segundo en esta vida (pruebe cruzar una calle sin miedo).

Otra cosa, nuestra labor, es reconocer nuestros miedos y tener control sobre ellos para saber gobernarlos y así poder decidir en las actuaciones de nuestra vida bajo la libertad y no con el sometimiento paralizante del miedo.

El viento es al fuego lo mismo que el miedo a nuestra vida.

No consiste en la fuerza del viento sino en la consistencia del fuego.

Si el fuego es consistente, el viento sea como sea no lo apagará.

Y nuestra consistencia personal va íntimamente ligada a nuestras convicciones, no conveniencias en el pensar que nos harán tomar buenas decisiones, a nuestra confianza en el sentir que nos permitirá adoptar determinaciones que superen los obstáculos que nos ponga la vida y al compromiso en el actuar que nos lleve a una dedicación que nos haga protagonistas y no espectadores de nuestra propia vida.

Y este miedo va muy unido a la transparencia en nuestras relaciones, tanto familiares como laborales.

La salud de toda convivencia es directamente proporcional a la libertad que tengamos de poder decir lo que nos pasa.

El final de un matrimonio, de una convivencia, no es la separación.

Se produce mucho antes cuando empieza a anularse el dialogo, cuando por miedo no hablo, no digo, no comento.

En toda relación, de lo que no se habla, al final se acaba haciendo.

Pero con la problemática de que lo que en un principio era sentimiento se vuelve acostumbramiento y posteriormente resentimiento.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Y se acaba haciendo con los aliados del miedo como son el rencor, el odio o la soberbia.

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 se da inicio al miedo y con ello a taparse, esconderse, callarse y culpar.

Culpa de la serpiente, de la manzana o del ser más supremo.

En definitiva, con el miedo comienza el mundo de la culpa del ajeno por no sumar a nuestra responsabilidad y habilidad la profundidad suficiente para gobernar nuestros miedos.

Tenga miedo, no es malo.

Pero sepa gobernarlo para controlarlo desde su libertad.

Y repito lo mismo de siempre.

Igual me da hablar de familia que de trabajo.

Piénselo.

No se hace un mundo (ni una empresa) diferente, con gente indiferente

Sé que me reitero.

Pero insisto en que no es cuestión sólo de motivar a nuestros trabajadores (se les pasará pronto) sino de educarlos.

Porque una cosa es educar la libertad, enseñando normas, y otra cosa es enseñar la libertad contagiando valores.

No eduquemos en la obediencia, eduquemos en la convicción.

No tengamos gente involucrada (gente que vive por obligación), sino comprometida (sintiéndose responsable).

A nadie se educa con arengas, ni con gritos sino con la claridad de la palabra permanente que abone su corazón.

En ese triángulo de la conciencia del que tanto hemos hablado del pensar (mente), sentir (corazón) y actuar (voluntad) vamos a intentar poner claridad a los pensamientos.

En el pensar, en la mente, Instrucción.

Claro que hay que explicar lo que hay que hacer y formarles en ello.

Cuando se tiene clara la finalidad de nuestras actuaciones, los medios son más fáciles de encontrar.

Y hay que dar sentido a lo que se hace.

No es hacer lo que tienes que hacer, es dar sentido a lo que haces.

Sumando habilidad y profundidad.

En el actuar, en la voluntad, Capacitación.

El cómo hacer las cosas es abono permanente que hemos de contagiar a quien tiene que hacerlo.

Y en el sentir, en el corazón, Motivación.

Aquí sí, como parte no como todo, hemos de estar obsesionados porque los nuestros pongan su fe, entusiasmo y pasión en las tareas que hagan.

En ninguna cláusula contractual vendrán reflejadas, y la entrega no se exige, se regala y hay que ganarla.

Pero no basta ya sólo con eso.

Es cierto que educando así habremos ganado la confianza y la credibilidad de nuestro equipo con nuestra integridad y ejemplo.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Pero para pasar de tener un equipo a una comunidad, a que nuestro grupo humano sienta que existes valores en común por los que trabajar, hemos de formarlos como personas.

Ya no basta con hacer las cosas bien, hay que formar buenas personas.

No basta que las personas hagan bien el negocio, sino que las personas de bien hagan negocio.

Esa será la clave para que en los malos momentos tengamos personas que apuesten por nosotros.

Si antes hemos apostado nosotros por ellos.

Y para ello hemos de Educar, no Convencer.

Nuestras conveniencias siempre son a corto plazo e interesadas.

Nuestras convicciones no imponen, sino que contagian.

No es cuestión de que nuestra gente nos interese, sino que nos importe.

No es crear relaciones y vínculos de apariencia, sino de presencia.

Hemos de Escuchar, no Complacer.

De la primera manera uno se acostumbra a preguntar a su gente qué necesita, no qué desea.

Y satisfacer sus necesidades en aras a un trabajo más rentable y eficaz.

Complacer no es sino una manera de calmar no de curar.

Y hemos de Edificar, no Controlar.

A uno le puede ir muy bien hoy, pero con seguridad algún día le irá mal.

Y según hayas edificado tu empresa y equipo sobre cimientos sólidos o en arenas movedizas así se sostendrá en los malos momentos.

Con el control simplemente se llega a la desconfianza e inquisición.

Se logrará el cumplimiento, pero no el compromiso.

Los valores que buscamos en las personas para desarrollar un alto desempeño solo lo podremos obtener si lo dejamos florecer del interior de cada persona.

El amor y el entusiasmo con que las personas hacen su trabajo no se puede comprar.

Nadie descarta que aún abonando y preparando el terreno en el camino no aparezcan malas hierbas que habrá que arrancar para dejar paso a la semilla productiva.

Pero no es despedir, sino que es un concepto de autoexclusión de la comunidad de trabajo.

Y para ello es preciso que cada uno de nosotros, y de nuestro equipo, desde nuestra más profunda intimidad, se haga tres preguntas básicas para el desarrollo personal y centrar su lugar en el mundo.

¿Cómo estoy? Le permitirá Reconocerse, volver a aceptarse, conocerse y valorarse, saber sus fortalezas y debilidades.

Y trabajarlas ¿Quién soy? Conseguirá Recordarse (del latín re-cordis-corazón), volver al corazón de uno, trabajar la mejor versión de uno mismo, no para compararse con nadie, sino para aportar lo mejor de sí.

¿Qué quiero ser? Para Recrearse, darse la oportunidad de volver a crear su vida, y de esa forma pasar de ganarse la vida a crear y construir su nueva vida.

Si lo que está haciendo hoy no le acerca al lugar donde quiere estar mañana, piense que quizá deba replantearse su vida.

Trabajo viene de traba.

Mal augurio.

Pasemos de tener que trabajar a dar lo mejor de nosotros mismos contagiando fe, entusiasmo, ilusión y pasión a nuestro quehacer diario.

Es posible.

Piense.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Cuanto más tiempo dedique a pensar, más tiempo libre tendrá.

De la otra forma, todos los días le parecerán iguales.

Y no se hace un mundo diferente con gente indiferente.

Si se le olvidó sonreír,

Es jefe

Saint Exupery en una de sus tantas mágicas reflexiones, expresaba que “si quieres construir un barco, no empieces por buscar madera, cortar tablas o distribuir el trabajo, sino que primero has de evocar en los hombres el anhelo por el mar”.

Para quien lo quiera entender, esta evocación al verdadero liderazgo y dirección de equipos me parece una obra maestra que resume magistralmente tantas y tantas teorías escritas acerca de cómo ejercer las mencionadas competencias.

Y es que, en mi opinión, que no proviene de estudios sino de vivencias en las empresas y en las familias, liderar no es un don, es un arte.

Es el arte de influir sobre la gente para que trabaje con entusiasmo en la consecución del objetivo en pro del bien común No es un rol, es una actitud.

El poder si es un rol, es decir, es la capacidad de forzar o coaccionar a alguien para que haga tu voluntad, aunque no quiera, debido a tu posición o a tu fuerza.

No es una función, es una filosofía de vida.

Porque el liderazgo, como la vida, no es un acto a ejecutar, es una actitud a adoptar.

Y cuando esos valores se encarnan dentro de uno mismo, pasan a ser virtudes, que llevamos ya con nosotros hagamos lo que hagamos y donde vayamos y estemos.

No es ser espectador de tu vida, sino protagonista de la misma.

De ahí que con el liderazgo vaya no el poder, sino la autoridad, ser autor de tu propia vida, pasando de ganarte la vida a ser creador de tu propia existencia e ideal y misión de vida.

Ganarte la vida pasa a ser el medio, crear tu vida el fin primero y último de tu existencia.

No es tener conocimientos de habilidades para ejercer el poder, sino vivir con un compromiso personal ante la vida.

Con la primera opción podemos caer simplemente en el cumplimiento de nuestras tareas y funciones.

De la segunda manera tendremos un compromiso para con nosotros mismos, que hará expandir nuestros conocimientos a los demás al mismo tiempo que nos sentimos con la plenitud del poder del amor y no del amor al poder.

Un líder no mueve a los demás, sino que promueve para que pasen de ser fieles o seguidores a discípulos con la intención de que lleguen a ser a su vez en el menor espacio de tiempo líderes de su propio equipo.

Un líder no se limita a mandar, sino que con sus actuaciones coherentes con su pensar y sentir contagia a su equipo.

De nada sirve ser luz si no es para iluminar el camino a los demás.

El jefe brilla, el líder ilumina.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Un líder no ha de ser motor de su equipo, sino imán que atraiga al mismo con su fuerza y empuje, con su coherencia, ejemplo e integridad.

Cualquier de nosotros puede ser un líder.

No lo dude.

Cosa distinta es que supone una labor titánica y esfuerzo permanente, que muchas veces no estamos dispuestos a asumir.

Y obviamente todo liderazgo colectivo comienza con el previo personal.

Ser líder de los demás solo será posible si nos lideramos a nosotros mismos previamente.

Si aprendemos a decir un "me quiero" antes que un "te quiero".

En definitiva, si cambiando la frase bíblica nos comprometemos a asumir que hay que liderar al prójimo como a ti mismo.

¿Será que la falta de liderazgo personal afecta al liderazgo colectivo' ¿Será que la ausencia de nuestro compromiso para ser protagonistas de nuestra vida es la que hace que queramos ser de la de los demás? Muchas son las diferencias entre un jefe y un líder.

Pero hay una que nunca falla.

Observe al que dirige su equipo.

Si se le olvidó sonreír, está delante de un jefe.

Dos de intimidad (o la intimidad con el otro)

Reza así la siguiente reflexión como continuación a "una de intimidad", ya que sin conseguir previamente la intimidad con uno mismo no será posible intimar con la otra persona.

Y la intimidad no es un acto a ejecutar, es una actitud a adoptar.

Y al igual que con uno mismo, también en esta ocasión y para con los demás, hay en ese triángulo de la conciencia de pensar, sentir y actuar tres claves para conseguirla.

En el pensar, en la mente, TRANSPARENCIA.

En las relaciones, ya sea a nivel personal o profesional, cuando se pierde la intimidad aparece la rutina, la costumbre, la monotonía.

En la superficialidad hay apariencia, en la intimidad brota la presencia.

Esa transparencia que hace que nuestras actuaciones sean coherentes con lo que pensamos y sentimos.

Entre dos, lo que no se dice y se habla se acaba haciendo.

Una transparencia que también hable de nuestras limitaciones, sin miedo y con humildad para saber trabajarlas y de nuestras fortalezas en valores que al encarnarse en nosotros se conviertan en virtudes y así poder colaborar al crecimiento de la otra persona.

En el corazón, en el sentir, TERNURA.

Hacer sentir a la otra persona que estás ahí, ahora y en este momento, no de paso por su vida.

Alcanzar su interior con mi ser, no simplemente con mi tener o hacer.

Interesarse no con preguntas a modo inquisitorial, sino con comprensión y haciendo sentir a la otra persona que es bien escuchado.

Hay padres y madres que no besan ni abrazan a sus hijos.

Así es difícil llegar a la intimidad.

Se alzará el respeto, pero cuantas familias hay que se respetan tanto entre sus miembros que cada una

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

come aislada en su habitación, sin compartir gestos, palabras y maneras.

Y en la acción, en la voluntad, TIEMPO.

Muchas veces confundimos la falta de tiempo con la ausencia de interés.

Cuando no hay tiempo para la intimidad, el sentimiento se apaga y nace el resentimiento.

Adoptemos nuestra estrategia a la hora de cruzar una calle con un semáforo como indicativo.

Pare, mire y avance en su vida.

Y tome su tiempo para trabajar la intimidad con el otro.

Cuando hay intimidad, tenemos tiempo de hablar de las cosas importantes, cuando no hay tiempo, acabamos siendo reporteros de los acontecimientos que pasan en nuestra vida, siempre primando la cantidad de la conversación antes que la calidad de la misma.

No es hablar mucho, es hablar bien, no es abrazar mucho, es abrazar bien, no es besar mucho, es besar bien.

Cuando no hay intimidad con el otro, la apariencia vence a la transparencia, la frialdad a la ternura y el apuro al tiempo.

Y al igual que en mi anterior artículo llévelo al mundo empresarial.

Ponga transparencia para con sus colaboradores, dígales lo que espera de ellos, ayúdeles a conseguirlo y reclame su disposición a estar presente en lo que puedan necesitar.

Impregne de ternura sus sentimientos, no como un amor del sentimiento sino del comportamiento, no tiene porqué querer a todos por igual pero sí comportarse con los mismos con ética y justicia.

Y actúe con tiempo porque la mala noticia es que el tiempo vuela, pero la buena es que el piloto es usted.

Cuanto más tiempo dedique a pensar, más tiempo productivo tendrá.

Recibo innumerables correos que me dicen lo difícil que es el crecimiento y desarrollo personal.

Es cierto.

Sobre todo si no se asume que es una labor titánica y hay que perseverar.

Pero la vida no tiene límite de llegada, es siempre arrancada.

Y lo que tenemos que tener en cuenta es que si usted no lidera su vida, alguien lo hará por usted.

Eso lleva presión y tensión.

Si tira una moneda a una piscina y deja que llegue al fondo, al bucear a buscarla notará esa presión y tensión.

Le darán ganas de abandonar y salir a la superficie, a la superficialidad.

Pero la recompensa está en el fondo, en la profundidad.

Aunque al principio le duela la cabeza.

No pare de intentarlo.

La recompensa merece la pena.

A usted a y su gente.

Una de intimidad

"Vuelve, a casa vuelve…" Seguro que al mismo tiempo que ha incluido un soniquete mientras lo leía, le ha recordado a la Navidad.

No, no es ese el tema de reflexión de hoy.

Volver a casa, en ese contexto, no es sino regresar al sitio donde cargamos nuestras pilas, nos sentimos queridos y deseamos estar.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

No voy a profundizar si cada vez que salimos del trabajo para volver a casa llegamos con esa alegría, porque quizá no a todo el mundo le provoque esa sensación.

Cuestión esta para que con profundidad analice el motivo.

Hay otro concepto de casa que es sobre el que quiero hablar hoy; la que llevamos con nosotros permanentemente desde que nacemos, nuestro ser.

Parecería obvio que quedarnos a solas con nosotros mismos y sentirnos bien debería ser de obligado cumplimiento para luego ser capaces de transmitir y contagiar nuestra quietud a los que nos rodean.

Pero el día a día, el cómo hemos sido educados, muchas veces nos lo impide.

Vivir las experiencias que nos ofrece la vida, es obligatorio, pero sufrirlas o gozarlas es opcional.

Ante ellas podemos reaccionar emocionalmente o responder desde la conciencia.

Desde ese punto de vista, nuestro hogar, nuestro ser, no es un lugar físico en el mundo exterior sino una cualidad interior de aceptación o encuentro.

Regresar cada día a casa es ir dentro de uno mismo y saber mantener y vivir la intimidad.

Intimidad significa íntima unidad, pasar de una dualidad a una unidad, desde el interior de uno al interior del otro, no llegar a la mente sino al corazón de la otra persona.

Con nuestros principios y valores.

Los conocimientos que tenemos y adquirimos a lo largo de la vida serán el medio por el cual vamos a conseguir tener y hacer, pero antes que ellos está la sabiduría que nos dará las razones para vivir.

Sabiduría no proviene de saber, conocimientos, sino de sabor.

Por ello la persona sabia no es la que más conocimientos tiene, es aquella que aprendió a saborear la vida, disfrutando de lo bueno y digiriendo los golpes que seguro nos dará.

Si analiza su entorno, su gente no se alimenta y nutre de sus conocimientos solamente, sino que principalmente se contagia de lo que es capaz de transmitir a través de sus pensamientos, sentimientos, emociones y experiencias.

Enseñamos lo que sabemos, pero contagiamos lo que vivimos, nuestra forma de saborear la vida.

Por ello encontrará a lo largo de su camino personas que se interesen por usted y personas a las que les importe.

Cuidado con la primera opción.

Puro interés.

La segunda es la que nos llevará a la intimidad.

Cuando vence la intimidad aflora la profundidad entre las personas, cuando prima el interés vence la superficialidad.

Ésta no le llevará más que a relaciones de apariencia, la de la intimidad a vínculos de presencia.

Y podríamos hablar de muchos tipos de intimidad.

Pero la primera empieza por uno mismo, ya sin que ella no podremos lograr intimidad con los demás ni con nuestro entorno.

En ese triángulo de la conciencia compuesto por el pensar (mente), sentir (corazón) y actuar (voluntad) en necesario que incorporemos tres hábitos en cada uno de ellos.

En el pensar, en la mente, el silencio.

El silencio no se hace, se entra en él.

No es estar callado, es respetar y crear el clima para poder y saber hablarse y escucharse.

En el sentir, en el corazón, la soledad.

No como aislamiento sino para girar nuestra linterna y focalizarla en nosotros para darnos luz que ilumine nuestros pensamientos.

Soltar mi corazón de la atención a los otros para poder dar luz y claridad a mi vida.

La soledad es poner sol a mi edad, sea ésta la que sea.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

No es volverse solitario, sino aprender a crecer y cuidar nuestro jardín para luego poder invitar a los demás a que pasen y miren dentro de él.

Y en el actuar, en nuestra voluntad, serenidad.

Saber seleccionar el tiempo.

Y saber escucharse y escuchar.

Dialogar no es el arte de hablar, sino de hacer sentir al otro que es bien escuchado.

Y eso solo se consigue cuando todo mi ser está presente en el ahora atendiendo a lo que la otra persona me está diciendo.

Solo podrás escuchar al otro cuando con serenidad seas capaz de saber escucharte a ti mismo.

Aunque parezcan reflexiones filosóficas, ahora llévelo al mundo de la empresa si es que dirige personas.

Ponga silencio en su mente para poder centrarse y dejar de vivir en un mundo de culpas ajenas.

Soledad en su corazón para atender a lo importante y no a lo urgente, para conseguir enriquecerse y así ser nutritivo para con los demás.

Y serenidad en su actuar para poder contagiarles no solo de sus conocimientos sino de su fe, entusiasmo, ilusión y pasión.

Fe, entusiasmo, ilusión y pasión.

En ninguna cláusula contractual podrá obligar a sus trabajadores que firmen que así van a hacer su trabajo.

La entrega no se exige, se regala.

Consiga que pasen del cumplimiento al compromiso.

De usted depende.

Primero trabajando su intimidad.

Luego la de ellos.

No prepare el camino a su gente, prepare a su gente para el camino.

Pero eso ya es otro artículo.

¿Quiere ganar una apuesta?

Pregunte a cualquiera que no engrose las listas del paro cuál es su trabajo.

Y apueste con él, antes de su respuesta, a que antes de 5 minutos cambiará de opinión.

Lo más normal es que le responda, de carrerilla, sus tareas y funciones dentro de la empresa a la que pertenece.

Muy bien.

Vayamos para una mejor explicación al mundo del fútbol, conocido por casi todos.

Y pregunte ¿Cuál es el trabajo de un equipo de futbol? No dude que le responderán "ganar el partido".

Correcto.

Y ahora inquiera a su interlocutor ¿y el trabajo de un portero de fútbol? Con certeza le dirá "parar los balones que le tiren".

Aquí comenzará a ganar su apuesta.

Ponga a su interlocutor en el siguiente escenario… final de la copa, último minuto, su equipo va perdiendo 1-0 y hay un córner a su favor.

Usted es el entrenador… ¿qué le ordena a su portero? Claro, que suba a rematar el saque de esquina.

JoséPoma

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Se imagina que el portero le responda "lo siento, señor entrenador, ese no es mi trabajo.

Mi labor es para balones".

Vaya por Dios, ya la hemos liado.

El único trabajo que existe es ayudar a que mi empresa salga adelante, contribuir al éxito de la organización en la que trabajamos y colaborar a que cumpla su objetivo.

Las tareas serán el medio para conseguir el fin último.

Lo que ocurre es que eso requiere compromiso, no cumplimiento.

¿Debemos entonces abroncar al portero? No, antes está la labor de educar al entrenador.

Volvamos al mundo empresarial.

Un trabajo, cualquiera que sea, está compuesto de un 10% de cumplimiento y 90% de compromiso.

Pocas empresas fracasan porque sus trabajadores no cumplan.

Pero en ningún contrato laboral hay una clausula donde figure el entusiasmo, la alegría y la pasión que se va a poner en el mismo.

La entrega no se exige, se regala.

Y eso es misión del entrenador y el equipo directivo.

En caso contrario, tendrá un equipo basado en la OBEDIENCIA (en el Pensar) viviendo la vida como una OBLIGACIÓN (en el Sentir) y quedándose en el CUMPLI-MIENTO (en el Actuar).

Y harán sólo lo correcto y lo que se debe hacer, cumpliendo en función de no tener problemas.

No hay protagonismo, hay PASIVIDAD.

Son personas reemplazables.

El cumplimiento siempre es al otro, no a uno mismo.

Cada vez hay más directivos que apuestan por otra forma de llegar a los resultados que es anteponiendo el valor y la educación de las personas y su libertad.

Una cosa es educar la libertad, enseñando normas, y otra cosa es enseñar la libertad contagiando valores.

Si la libertad no está en función de la unidad, caemos en el INDIVIDUALISMO (el veneno de la conciencia colectiva).

Si la libertad no está en función de la generosidad, caemos en el EGOISMO (el veneno de la conciencia personal)Los valores que buscamos en nuestro equipo para desarrollar un alto desempeño solo lo podremos obtener si lo dejamos florecer del interior de cada persona.

El amor y el entusiasmo con que las personas hacen su trabajo no se puede comprarEl pensamiento más elevado es siempre aquel que encierra Entusiasmo.

Las palabras más claras son aquellas que encierran Verdad.

El sentimiento más grandioso es el llamado Amor.

Entusiasmo, Verdad, Amor.

Los tres son intercambiables, y cada uno lleva siempre a los otros.

No importa en qué orden se encuentrenNo hay éxito sin excelencia.

Cuando sólo hay éxito, hay excesos.

Y no hay excelencia sin CONSISTENCIA PERSONAL.

Esa es la que de verdad hay que trabajar en las personas que están a nuestro cargo (me da igual el entorno familiar que empresarial) Los miedos son a la vida lo que el viento es al fuego.

Si el fuego es consistente lo aviva y hace crecer.

Si es débil, el viento lo apaga.

El problema no está en el viento sino en la consistencia del fuego.

El hombre invierte dinero por hacer robots con sentimientos y emociones.

El ser humano cada vez tiene menos sentimientos y emociones.

¿Absurdo verdad? ¿Pero cuándo trabajamos las emociones?La labor de un maestro no es enseñar, es ayudar a que el alumno aprenda.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

La vida no cuenta los pasos que has dado, sino las huellas que has dejado en tu camino.

Nada de esto es aplicable si dice a sus trabajadores "no te pago para pensar".

El perfume de una vida plena es la humildad.

Hay gente que encandila pero no mira a nadie porque solo quiere brillar ella.

Otra gente tiene luz interior y la contagia con su actitud y atrae a los demás.

El magnetismo de una persona se basa en su humildad.

De nada sirve ser luz si no vas a iluminar el camino de los demás.

No hay dos sin ti

Nunca me ha gustado eso de "Recursos humanos", porque la única manera feliz de alcanzar objetivos, resultados y fines es comenzar por Principios que valoren lo humano de los recursos.

Y cada vez menos se tienen y trabajan principios y valores humanos.

Sólo recursosDecía Heráclito que el alma queda teñida del color de tus pensamientos.

Piensa sólo en aquellas cosas coherentes con tus principios y que pueden soportar la más intensa luz del día.

El contenido de tu carácter es tu elección.

Día a día, lo que eliges, lo que piensas y lo que haces es aquello en lo que te conviertes.

Tu integridad es tu destino… es la luz que guía tu camino.

Salga a la calle.

Si tiene la mala fortuna de encontrarse con una supuesta amistad que le diga… ¿qué te pasa, que mala cara tienes hoy?, y a la vuelta de la esquina con otro terrorífico amigo que le comente ¿pasaste mala noche? ¡Qué ojerasi, ya no hará falta un tercer elemento para que pase un mal día.

Y lo mismo a la inversa.

Acabamos siendo lo que nuestros pensamientos quieran.

La forma en la que vives tu vida habla tan alto que lo que dices no importaY ahora analice estas dos cuestiones.

¿Qué desea de su gente? Los que dirigen personas (vamos a llamarlos así, que lo de líder es más respetable) desean que su gente sea entusiasta, creativa, proactiva, comprometida… no que se limite sólo a cumplir con su tarea.

Todos ellos son valores que al encarnarse en uno se transforman en virtudes, y se llevan ya consigo, da igual al trabajo que en el entorno familiar.

Pero estas virtudes no se pueden exigir porque el contrato lo establezca o por que el jefe de equipo lo reclame a sus empleados.

Ordenando, sin ponerse a su servicio, sólo obtendrá el cumplimiento pero no se ganará su corazón para tener gente entregando todo su potencial de manera incondicional en aras de un fin o propósito común.

Una cosa es dar libertad imponiendo normas, y otra cosa es enseñar la libertad contagiando valores.

Por ello es importante entender que los valores que buscamos en las personas para desarrollar un alto desempeño solo lo podremos obtener si lo dejamos florecer del interior de cada persona.

El amor y el entusiasmo con que las personas hacen su trabajo no se puede comprar.

Ni exigir.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

La entrega se da, no se exige.

Creer lo que aprendas, enseñar aquello en lo que creas y practicar lo que enseñes.

De entre mis empresas clientes tengo la fortuna de tener a muchas del sector agrario.

Veo con que cariño, antes de echar las semillas para tener una buena cosecha crean las condiciones óptimas para que la tierra alcance su máximo grado de fertilidad.

Una vez se ha abonado y suministrado los fertilizantes para preparar el terreno, se escogen las mejores semillas las cuales simplemente se esparcen en el suelo para que puedan florecer.

Es lo mismo.

Una persona podrá olvidar lo que digas, quizá también lo que hagas, pero nunca como le hiciste sentir.

Si los directores de personas quieren obtener lo mejor de sus colaboradores, antes deben crear las condiciones mínimas para que permitan el florecimiento de los valores hechos conductas visibles desde el interior del individuo.

Y entonces sí.

Abonada la tierra, se podrá logar la lealtad, la creatividad, el compromiso… y florecerán naturalmente, se habrán ganado el corazón de los empleados llevándolos a superar los límites impuestos por las metas ya no viéndolas como punto de llegada sino como punto de partida hacia dimensiones superioresUn líder (ahora sí) de verdad enseña a sus discípulos a creer en ellos mismos antes que en él.

Todo lo que das a otros te lo estás dando a ti mismo.

Todo lo que abandonas te abandona a tiPor eso, cuando tenga que dirigir aunque sea a una sola persona, recuerde el título del artículo.

No hay dos sin ti.

Vivir en gerundio, no en participio

La mayor parte de mi actividad se centra en seminarios y conferencias en el mundo de la empresa.

Cada vez más, éstas requieren a personal con una gran preparación técnica e invierten el dinero para la formación del mismo en procesos, procedimientos y tecnología.

Eso está bien,pero no es suficiente.

Los grandes inventores y las personas que en verdad nos han dejado huella no lo fueron por lo que sabían sino por su fe y su pasión.

El intelecto no tiene capacidad para desplegar el potencial humano.

La fe y la pasión si despiertan cosas dormidas.

¿Pero qué valor se da a la fe y pasión en el colegio, universidad, empresa…?Si la ciencia y tecnología (conocimientos) no van acompañadas de un crecimiento y desarrollo de la persona, se utilizaran para dominar y someter al subordinado, no para engrandecer al ser humano y por ende al equipo.

Y volveremos al problema de toda empresa, da igual grande o pequeña.

La envidia, la soberbia y la falta de humildaddel personal que lo compone, tanto directivos como personal de base.

JosePomar

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

La sabiduría es el arte de aceptar aquello que no puede ser cambiado, de cambiar aquello que sí puede ser cambiado, y sobre todo, de conocer la diferencia.

Y ahí tenemos que trabajar.

El diagnóstico de la empresa suele ser claro.

Problemas en la motivación y desarrollo personal de sus componentes.

Elpronóstico, con la prudencia requerida, sería que como no se trabajen los siguientes conceptos podremos tener personas involucradas pero no comprometidasY estos parámetros no son otros que:Entusiasmo (del griego "entheos" Dios dentro de mi), nada que ver con la euforia (estar fuera de mi).

Uno está dentro, otro está fuera.

Uno permanece, otro es pasajero.

El entusiasmo es lo que provoca la sensación permanente de alegría, que es la perfección interior de que algo se está expandiendo, y que sucede siempre a la generosidad, que no es sino el pegamento que une a las personas, lo que de verdad hace que hagamos las cosas sin pensar en el beneficio posterior que podamos recibir.

Reflexión, en un mundo que va muy acelerado necesitamos un viaje interior, estar dispuesto a hacer un trabajo interiorpara transformar nuestra forma de ser, para que no intentemos cambiar a los demás, sino empezar el cambio en nosotros mismos.

Vamos tremendamente acelerados sin pensar si lo que hacemos hoy nos acerca al sitio donde queremos estar mañana.

Amistad, aquello que hace una persona jamás se sienta sola, es sentir que cuando te sientes débil alguien te puede ayudar.

Es la cualidad del encuentro, nadie puede crecer aisladamente, centrado en sí mismo.

Y en una empresa, en la que se trabaja en equipo, todos necesitamos compartir para crecer.

Compasión (conectar con la pasión, el sufrimiento de un ser humano), no es estar de acuerdo con sus actuaciones sino entender por qué lo hace.

Es la base de la empatía.

Evita que reacciones y permite que aceptemos y comprendamos a los demás para poder ayudar.

Compromiso, nada que ver con la implicación (gente que vive por obligación), ni con la lealtad (que es a los demás, al ajeno).

El compromiso siempre es y sólo a uno mismo (es sentirse responsable, desafiarse a uno mismo sacando su mejor versión).

Y cuando uno se siente comprometido, cuando las cosas las hace no por los demás sino por sí mismo, por su crecimiento personal, es cuando hace crecer todo lo que tiene a su lado, incluyendo a su empresa.

Los que logran resultados, no son los involucrados, ni los leales, sino los comprometidosFe, creer sin tener evidencias.

Esas montañas que tenemos que mover, y que solo lo haremos si nos ponemos en marcha.

Y las montañas más grandes no son las que vemos fuera sino las que tenemos dentro de nosotros mismos(nuestra falta de autoestima, de reconocimiento, de valoración, de capacidades,…) Solo saldrá lo que tienes dentro si de verdad crees y te pones en marcha apostando por ti.

Y por supuesto, el más carente de los valores humanos y por ende empresariales.

Humildad.

Es el valor clave.

Yo me pongo en el papel del otro y me pongo en disposición de aprender de cualquier ser humano.

Ayuda a integrar el saber colectivo para un fin superior y que merezca la pena.

Ya decía Santo Tomas: "Todos los pecados del ser humano proceden de un único origen, la soberbia.

".

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Un consultor puede acertar en el pronóstico y el diagnóstico de su empresa, ya que son enigmas que trabajándolos se pueden resolver.

El veredicto no.

El veredicto es un misterio, y como tal depende exclusivamente de usted y su personal.

De ser capaces de vivir la vida en gerundio, no en participio.

P.

D.

El día 23 de abril, en el Hotel Nelva de Murcia a las 20.

00 horas termino mi ciclo de 3 conferencias "El despertar de la conciencia" .

Tenía una especial ilusión, a pesar de ser madrileño, de comenzar en la ciudad de la cual me siento ya parte.

Ahora seguiré por el resto de España y Latinoamérica con las mismas.

Para mí, dirigirme a gente que no es exclusivamente de empresa me supone una bocanada de aire puro.

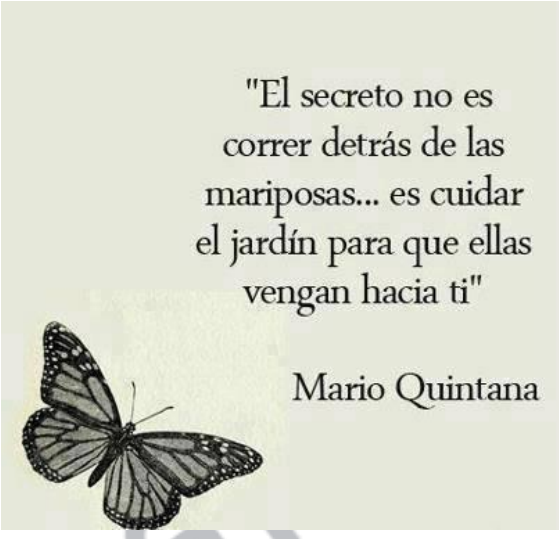
Si queréis asistir, basta con poneros en contacto conmigo por cualquiera de los medios que figuran en mi web www.

Jose Pomares.

es .

Os espero de corazón.

No es motivar, es EDUCAR



Me encargan los empresarios cada vez con más frecuencia, e imagínese el lector la ilusión que me hace y la responsabilidad que conlleva, que me haga cargo de motivar a sus trabajadores.

E intento reflexionar con ellos sobre la encomienda encargada.

A algunos, después de mantener con ellos una conversación sobre el trato a su gente y el día a día de su empresa, les recomiendo que antes de invertir el dinero conmigo, él se encargue simplemente de no desmotivarlos previamente.

Ganaremos tiempo.

Si aún sigue diciendo a los suyos "tú no estás aquí para pensar" luego no pida milagros.

A los otros, (gran mayoría, no lo olvidemos) les explico que la clave no está en la motivación.

Es cierto que después de un seminario motivacional se suele salir con una gran inyección de vida y aire puro.

Pero la motivación es externa, va apegada a las emociones (que significa "en movimiento"), y como si una ola del mar se tratara siempre estarán en continuo ascenso y descenso, pues los factores externos hacen que se descontrolen nuestras emociones.

JosePoma

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Conclusión: lo que se consiguió en el seminario se esfumó como granos de arena en la mano al paso del tiempo.

Y es que la clave no está en motivar, sino en educar.

Cuando se educa, esos conocimientos se transforman en valores, y éstos, al encarnarse dentro de nosotros, en virtudes.

Si quiere, llámele formarlo en ética empresarial (y personal, pues ésta antecede siempre a la otra).

No vivimos a nivel de nuestras capacidades sino de nuestras creencias, y éstas son las primeras que tenemos que trabajar para lograr no un cumpli/miento (la palabra está separada aposta como podrá deducir) sino un compromiso.

Lo que el corazón quiere sentir, la mente se lo muestra.

Y eso es desarrollo personal, y ahí comienza todo progreso.

A veces pensamos que crecer en nuestro desarrollo personal es una ardua misión.

Cuando evolucionamos, estalucha deja de ser una losa y se convierte en un proceso, un proceso de Autodefinición (no autodescubrimiento), de Crecimiento (no aprendizaje), de Ser (no hacer).

La razón de buscar, esforzarse, indagar, trabajar duro y tener éxito se torna totalmente diferente.

Cambia larazón de hacer algo, y con ello cambia igualmente el hacedor.

La razón se convierte en el proceso, y el hacedor se convierte en ser pleno.

Aprendamos y eduquemos a escuchar a nuestros pensamientos, sentimientos y experiencias.

Cuando las palabras que nos digan difieran, cuestiónelas.

Las palabras son el conductor de verdades menos fiable.

El ejemplo enseña más rápido y deja más huella que las palabras y consejos.

Y eso le toca a usted, señor empresario o responsable de equipo.

Y le regalo tres llaves para abrir y educar a su gente.

Por favor, lo siento y gracias.

Tres llaves maestras de la vida que le abrirán puertas.

Llévelas siempre en el corazón.

Recuerde que genio se nace y a imbécil se llega.

Y hay quien tiene prisa en alcanzar esa meta.

Y suelen ser éstos los que hacen mucho, pero no hacen bien.

Los que corren mucho pero sin orientación ni camino.

Los que hablan mucho pero nunca escuchan.

Los que eligieron el amor al poder en lugar del poder del amor.

Y mal se suele acabar por ese transcurrir vital.

La depresión es la agresión vuelta contra uno mismo, pero que todos acabamos pagando.

Decía el poeta Mario Quintana que el secreto no es dedicar tu vida a correr detrás de las mariposas, sino cuidar el jardín para que vengan a ti.

Invierta en su gente.

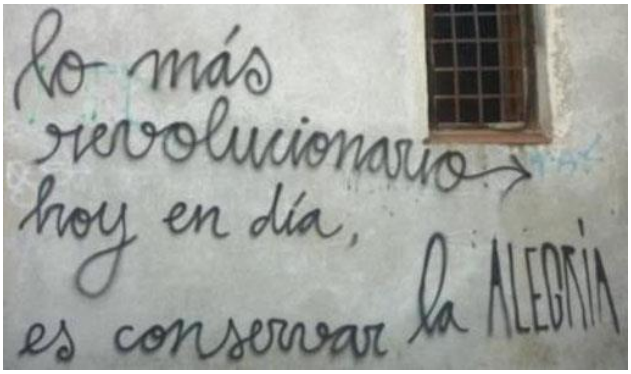
Invierta antes en usted.

No hay dinero mejor aprovechado.

Y así evitará en su empresa una conversación como ésta:*¡Pero formar a nuestro trabajadores nos va a costar mucho dinero¡Si piensas que la formación es cara, prueba con la ignorancia¿Y qué pasa si formamos a nuestros empleados y se van? Pregunta el director financiero¿Y qué pasa si no les formamos y se quedan? Responde el director generalForma a tus empleados para que puedan irse y trátales para que quieran quedarse*Y en el siglo XXI, recuerde, formar ya es EDUCAR.

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Todo lo que tu abandonas, te abandona a ti



En ocasiones, con demasiada frecuencia, pensamos que la fórmula mágica del éxito es hacer para tener y así ser más y mejor.

Y no.

El SER está por encima de todo.

Al final del día hemos hecho muchas cosas, tantas que cuando llegamos a casa y tenemos unos minutos de asueto se nos ha olvidado quedarnos a solas y hablar con nuestro SER.

Y es tan pobre nuestro dialogo interior que directamente ponemos la tv o buscamos otro medio que simplemente haga que no reflexionemos y hablemos con nosotros mismos.

¿Será que hacemos mucho pero no nos paramos a pensar si hacemos bien?¿Será que no estamos acostumbrados a convivir con nosotros y preguntarnos por nuestra esencia (quién soy) para conformar nuestra personalidad (cómo soy)?Difícil conocernos y crecer en un mundo tan acelerado y que antepone la cultura del reloj (tengo que robar tiempo al tiempo) a la de la brújula (¿pero sé adónde voy estoy centrado en mi camino?)Vivimos en una sociedad que proporciona de todo pero apenas nos llena nada.

Y cuanta más vacía es una vida, más nos pesa llevarla.

De ahí que a la mayoría de la gente no le guste su trabajo, se aburra con su pareja, abandone sus vínculos afectivos y en definitiva no le encuentre sentido a su vida.

Y con la cabeza baja esperamos que pase la crisis, que vengan mejores tiempos o simplemente que un golpe de fortuna haga que gire el timón de nuestra existencia.

Consecuencia, y acabo ya con el diagnóstico, que miramos más y buscamos en el afuera que en nuestro interior, y nos conformamos con vivir momentos placenteros y no luchemos por ser personas alegres.

Y sobre este tema quería reflexionar hoy.

La total diferencia entre la alegría y el placer.

La alegría es un sentimiento de consciencia (uno ES alegre).

El placer es un estado emocional (uno SIENTE placer).

Ser alegre es una decisión propia y existencial.

Tener placer es un acto externo y momentáneo.

¿Será que nuestra sociedad precisa para su infinito consumo de gente placentera y no alegre?La alegría es vivir la vida.

El placer es tener sensaciones de la vida.

Cuando el placer se conecta con la alegría, eleva mi vida y es una manifestación hermosa.

Cuando vives el placer sin la alegría, te rebaja tu condición humana y te hace soloinstintivo.

Y comienza la adicción que llevará a la acumulación y por ende a la corrupción.

Abraza a la alegría.

Que tu sonrisa ilumine el corazón de los tuyos. La alegría no es un momento a disfrutar, es una actitud a adoptar. Es una opción que depende de ti encarnarla.

La calidad de tu vida depende de la cantidad de tu alegría. Y la alegría no tiene que ver con la ausencia de problemas, con que me vaya bien o mal, sino porque adentro mío estoy convencido de que sé para qué vivo y lo que es importante y esencial en mi vida.

Sabiduría no proviene de saber (conocimientos) sino de sabor. El hombre sabio no es el que más sabe, sino el que aprende a disfrutar y vivir la vida.

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Y hay tres factores determinantes para vivir EN alegría.

1-Todo aquello que nos permita nuestro desarrollo y crecimiento personal, para alimentarnos como personas, conquistando algo que se queda en nuestro interior y que antes no existía, invirtiendo en uno mismo.

Una persona educada en su SER no es la que sabe más sino la que maneja bien su libertad buscando su desarrollo pleno y el de los demás.

2-Vivir en el amor.

Amar es querer el bien, y por consecuencia el desarrollo pleno de algo o alguien.

Cuando me vínculo y pongo mi intimidad al servicio de los demás (pasar de una dualidad a una íntima unidad) en la que pongo amor, sentiré una inmensa alegría interior.

Y si te enamoras de la vida la alegría brota sola.

3-El servicio a los demás.

El servir no como habilidad sino como disposición.

Nada puede habitar en ti que te proporcione más alegría que prestar tus manos para ayudar a crecer al ajeno.

Decía en una preciosa reflexión R.

Tagore "Dormía y soñaba que la vida era **alegría**, desperté y vi que la vida era servicio, serví y vi que el servicio era **alegría**.

"La palabra alegría deriva del latín *alicer o alecris,* que significa "vivo y animado".

¿Sera que la persona alegre es una persona que está eligiendo la vida, y que la alegría está escondida en todo ser vivo y que cuando escoge la alegría se está conectandocon la esencia de la vida? ¿Y que cuando se aleja de la alegría también se aleja de la vida?.

Y tengamos claro, como reza el título de esta breve reflexión, que todo lo que tu abandonas, te abandona a ti.

Nunca abandones tu alegría. El precio será excesivamente caro.

Brillar no es iluminar (o un nuevo concepto de dirigir personas)

¿Se han preguntado por qué hay gente con un trabajo aparentemente arduo que son muy felices, y otros con una labor deseable por la mayoría y sin embargo están profundamenteamargados? ¿Será que en la vida, como en el teatro, no existen papeles menores sino actores mediocres?Y una última pregunta que antecede a mis reflexiones ¿Será que es determinante quién dirige a las personas, sea el trabajo que sea, y el ambiente de trabajo que se crea?No es hacer lo que tienes que hacer, es dar sentido a lo que haces.

Aquel que quiere brillar, no ilumina, sino que (se) encandila.

Solo ilumina aquel que ve con claridad y profundidad.

De ahí mi obsesión en que mis hijos y alumnos lleven una vida plena y no plana, pues sólo sumando a la habilidad en sus competencias una profundidad interior conseguirán manejar su vida en lugar de que se la dirijan otros.

Cuando para ti tienen más valor las opiniones de los demás que las tuyas propias, te transformas, te anulas y sufres.

Si usted trabaja solo, vive solo y no se relaciona, no hace falta seguir con la lectura.

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Pero habitualmente trabajamos y vivimos en equipos, ya sean familiares o profesionales.

Y por más jerarquías que existan en las empresas e instituciones de cualquier índole, el único poder que ilumina es el servicio a los demás.

Aquí es cuando tenemos que empezar a elegir el amor al poder o el poder del amor.

El primero va con el cargo y es pasajero.

El otro va con la persona y es eterno.

Pero brilla menos y hace menos ruido.

El ruido no hace bien, por eso el bien no hace ruido.

Igualmente hace más ruido un líder que cae que cien que van creciendo.

Y para poder asistir al otro tengo que poner claridad en mi vida primero.

No se lucha contra la oscuridad sino encendiendo una vela.

Toda la oscuridad del universo no puede apagar una simple vela.

Pero los valores no se imponen, simplemente son imponentes, se contagian, no se predican.

Siempre nos influirán más aquellos que contagian valores que los que gritan verdades.

A nadie se educa con arengas, ni con gritos sino con la claridad de la palabra permanente que abone su corazón.

Y una cosa es dar libertad imponiendo normas, y otra es enseñar la libertad contagiando valores.

Hay tres formas de vivir la vida.

Una es siendo dependiente del afuera o del ajeno.

Otra, que ya es notable mejora, sería ser independientes, vivir nuestra propia vida dejando la dependencia externa.

Pero la tercera es la que haría convertirnos en imanes para atraer a los demás, que sería vivir una vida de contribución, sin competición con nadie sino sacando nuestra mejor versión.

Más dedicación que a la competencia, que está fuera, deberíamos tener con la incompetencia, que está dentro y de nosotros depende superarla.

Sabido es a estas alturas mi dedicación a las actitudes del ser humano.

Hoy veo en las empresas y familias tres actitudes enfermas que sobresalen a las demás.

La arrogancia (o amor al poder) que se viste de orgullo, prepotencia, soberbia y en definitiva el ego en su estado de máxima hinchazón.

Ésta suele llevar a la adicción de todo lo material, acumulando sin sentido y sin necesidad y poniendo a las personas al servicio de las cosas y no a la inversa.

Y a la adicción siempre le seguirá la acumulación, que en nuestra sociedad tiene un descendiente con un nombre conocido por todos que es la corrupción.

En esos ejemplos de empresas y familias que veo y trato he visto como esas actitudes han sido reemplazadas por otras que hacen nacer y crecer lo mejor de los seres humanos.

Frente a la arrogancia la humildad, contra la adicción el desapego y como adversaria de la acumulación la solidaridad.

En ese entorno contributivo emergerán las dos claves del trabajo efectivo y eficiente con personas.

La intimidadcomo antónima de la superficialidad, poniendo nuestro tiempo y corazón para lograr pasar de la dualidad a la unidad con el otro, a una íntima unidad.

Dialogar no es hablar.

Es hacer sentirse al otro escuchado.

Intimidad no es intimidar.

Y la integridad.

Que nuestro pensar, sentir y actuar sean coherentes.

Que lo que pensamos y sentimos sea lo que hagamos.

Ser líder es crear ámbitos de encuentro donde las personas se sientan seguras de que lo hacemos es lo

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

mejor y un lugar de crecimiento personal, generando CONFIANZA Y CREDIBILIDAD.

Hoy ya no basta con ser creyentes.

Tenemos que ser creíbles.

Egoísmo y amor a uno mismo

Hablando recientemente con un empresario, cliente y amigo (todo en la misma persona) me exponía el cambio que habían dado las personas en su organización desde que se ocupaba de ellas conatención, pasión, fe, entusiasmo y alegría.

Y también me decía… "es agotador".

Mientras me hablaba yo miraba como con los ojos ausentes al cielo hasta que me inquirió: ¿en qué piensas? Y le contesté:" Al fin has descubierto las palancas que mueven los ejes de las personas.

Efectivamente, lo que das recibes.

Y es cierto, es una labor titánica, porque nadie da fuera lo que no tiene dentro, y para poder transmitir lo que me dices, has tenido que pasar un proceso de desarrollo personal que no acaba nunca, y que no es otro que amarse a sí mismo".

Me miró extrañado y respondió: "no te equivoques, no soy egoísta" Ante tal respuesta no tuve mejor ocasión que poder explayarme entre las diferencias del egoísmo y el amor a uno mismo.

El egoísta vive para sí mismo, no le importa el otro, y si con sus actuaciones perjudica a la otra persona es problema suyo.

Amarse a sí mismo, como decía, es un trabajo que no termina nunca, es buscar el desarrollo y crecimiento pleno y lograr sacar tu mejor versión, no compitiendo con el ajeno, sino mejorando tu ser.

Y hay tres claves para hacerlo.

La primera comienza por aceptarse.

Quizá lo más complejo y costoso.

Aceptarse se desdobla en llegar a conocerme.

Conocer mi esencia (saber en verdad quien soy) y mi personalidad (cómo soy).

Y por otro lado valorarme, tener una actitud agradecida por lo que soy no creyéndome más ni sintiéndome menos que nadie.

La segunda es saber enriquecerme.

Y ese enriquecimiento personal también tiene una dualidad.

Desde el punto de vista de la alimentación (no hablo de materia física solamente) afectiva, intelectual, social, espiritual… En definitiva, de aquello que te nutras los demás se alimentarán de ti.

Por eso es cierto que hay personas que nos enriquecen y personas tóxicas.

Siempre tendré que elegir qué tipo de alimento quiero para que puedan nutrirse de mí.

Pero además de saber alimentarme he de saber gobernarme.

Dar tiempo y dedicación a cada aspecto de mi vida, saber distinguir entre la falta de tiempo y la falta de interés, que la excesiva dedicación a mi entorno laboral no mate mis relaciones familiares y viceversa, elegir, en definitiva, entre llevar una vida plena o una vida plana.

Y la tercera clave es darme a los demás, compartir.

Y para ello, he de saber tanto abrirme a los demás (manifestar mi interioridad, compartir mi intimidad

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

que no es sino pasar de una dualidad a una íntima unidad con la otra persona) como entregarme, pues la entrega no se exige, se regala, y me hará crecer cuando el ajeno vea mi disponibilidad.

Y eso sí es el amor a uno mismo.

Aceptarme, enriquecerme y darme.

Y curiosamente no vale ejercitar dos de las tres cualidades.

Si me acepto y me enriquezco pero no me doy, seré un egoísta.

Si me acepto y me doy pero no me enriquezco, siempre estaré hablando del otro o de otros porque no tendré con que alimentar a los demás con mis experiencias.

Y si me enriquezco y me doy pero no me acepto estaré eternamente mendigando la aceptaciónde los demás, y haré lo que sea con tal de que me acepten.

Por eso es una labor tan excelsa amarse a uno mismo.

Pero ¿qué será entonces el amor a los demás? Uno pudiera pensar que nada más fácil de contestar.

Aceptarlos, enriquecerlos y darse, verdad?No.

Nada más lejano a la realidad.

Eso simplemente creará dependencia del otro hacia nosotros.

Creo que a esta altura del escrito ya lo ha captado.

Efectivamente, amar al otro será ayudarle a que se acepte, se enriquezca y se dé.

Lo otro es el medio.

Esto es el fin.

Y por eso dejé a mi querido amigo tan contento y preocupado a la vez.

Qué maravilla cuando ves en los tuyos (llámese compañeros de trabajo o entorno familiar) que empiezan a amarse y por tanto a desarrollarse plenamente.

Que duro es saber que este trabajo nunca acaba.

Por eso el líder no precisa de seguidores, sino de discípulos que a su vez les ayudemos a convertirse en futuros líderes.

Y, como les digo a mis hijos, no importa las veces que caigas que caerás, lo importante es saber levantarte.

Una de deseos

Igual me dan los Reyes Magos que la lámpara de Aladino (hoy hay que tener sumo cuidado con las susceptibilidades religiosas).

Imagínese que bien el genio de la lámpara o cualquiera de sus majestades se nos presentaran repentinamente y nos dieran diez segundos para pedir, vamos a suponer, tres deseos.

Con sinceridad, ¿los tiene ya pensados? ¿Se imagina que se nos pasara el tiempo y no fuéramos capaces de decidir, o luego nos arrepintiéramos de nuestra elección?Pues aunque le cuesta creerlo, hay quien por dejadez (para ser suaves) vive sin deseos que puedan lucharse y cumplirse.

Son aquellos que habitan en el, llamémoslo metafóricamente, “círculo mortal de la vida diaria”.

¿Para qué te levantas cada día? Para trabajar.

¿Para qué trabajas? Para ganar dinero.

¿Para qué ganas dinero? Para comer.

¿Para qué comes? Para poder vivir.

¿Para qué vives? Para poder levantarme cada día.

¿Para qué te levantas cada día? …Si uno no tiene claro para qué vivir, no va a encontrar el cómo.

JoséPom

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Ese círculo solo puede romperse con deseos que lleven a metas que cumplir y sueños por alcanzar.

Hay dos factores motivantes en esta vida y que nos impulsar a actuar.

La necesidad y el deseo.

Por necesidad llegamos a hacer cosas que nunca pensamos que podríamos hacerlas, aunque no nos gusten.

Es cierto que la necesidad nos despierta, pero solo nos motiva cuando tenemos carencias.

Cuantísima gente estaría hoy dispuesta a lo que fuera por tener un puesto de trabajo, tristemente también el que fuera,… por necesidad.

Pero cuanta de esta gente, pasados los años en ese puesto de trabajo, estaría tremendamente desmotivada y sin deseos de levantarse cada día para ir al mismo.

El deseo siempre anima y busca nuevos retos, incluso hace de lo imposible una mera anécdota para convertirlo en posible.

Cuando estoy con familias que me transmiten que tienen hijos que *"se quieren casar, tal y como está la situación, deberían esperar a tener mejores salarios, no tienen casa, … "*a los jóvenes enamorados les da igual.

Su deseo hace que todos esos obstáculos los vean salvables comparado con la recompensa a obtener.

¿Pero cuesta saber para qué levantarse, verdad?Me gustaría simplemente enunciarles 5 claves para comenzar a caminar por el sendero de su éxito personal.

Deseche aquello que le sobra.

Si tuviera que correr 100 metros con una mochila, lo primero que haría sería deshacerse de la mochila.

Incluso antes de empezar a entrenarse para ponerse en forma.

Obtendremos resultados más rápidos desechando lo que nos sobra que desarrollando lo que nos falta.

Y piense cuantas mochilas absurdas llevamos a nuestras espaldas (amistades nocivas, tiempo mal gestionado, horas absurdas delante de la tv, vergüenzas, miedos…)Tenga diligencia en su quehacer diario.

Es decir, haga las cosas bien y en el tiempo oportuno.

Incorpore la disciplina a su vida.

Es cierto que al principio parece hacer aquello que no nos es natural de forma constante.

Sí, hasta que se convierta en un hábito saludable.

Tome decisiones, aunque se equivoque.

Tomar decisiones no es pensar lo que voy a hacer, es hacer lo que he pensado.

Y no tema equivocarse y caerse, el mérito es saber levantarse.

Y, por supuesto, invierta en su desarrollo personal.

Continuamente.

Hemos pasado del capitalismo al talentismo.

Y el talento es más escaso que el capital.

¿Se imagina montarnos en un taxi y que nos pregunten a dónde vamos y no saber responder?.

Que absurdo, verdad.

Pues así vamos si no tenemos claro para qué nos levantamos.

P.

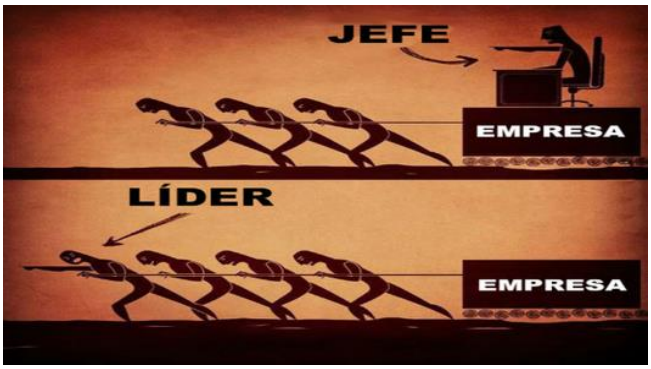
D.

Si sus tres deseos eran salud, dinero y amor, al menos cuídese, no derroche y … le advierto que las de Hollywood son complicadas …

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Una de líderes



Con el panorama político que se avecina nos espera la presencia de una buena dosis de líderes.

Y es una palabra tan bella que me gustaría reflexionar sobre ella y validar su aplicación al entorno político, empresarial y familiar.

Ahora verán por qué.

Siempre se nos ha dicho que el líder necesita obviamente de seguidores, de fieles a su causa.

Craso error.

Ojo con el significado y consecuencias de la palabra líder y fieles.

Ningún maestro quiere fieles a su lado, sino discípulos para que éstos a su vez, y con el paso del tiempo, se conviertan en maestros de otros y así siga girando la noria de la historia.

La fidelidad suena a obediencia, y desde aquí vamos a elevar su significado.

Obedecer (del latin "ob audire" significa saber escuchar.

Todo lo contrario que "hacer caso a la fuerza o hacer lo que el otro me dice".

Si sabemos escuchar, sabremos discernir y tener la libertad de escoger lo que debemos hacer o no, de tal forma que asimilaré los conceptos con el afán de superarlos y sacar la mejor versión de mí mismo.

Ser obedientes, entonces sí, para irradiar con nuestra luz lo que aprendemos para el ajeno.

Lo otro, lo que muchos líderes quieren de nuestra obediencia no es sino sumisión, dependencia o fidelidad sorda, ciega y muda.

A la vida hemos venido como maestros para enseñar y como alumnos para aprender.

Siempre y en todo momento.

Para con nosotros y para con los demás.

Ser líder de los demás solo será posible si nos lideramos a nosotros mismos previamente.

Si tú no lideras y administras tu vida alguien lo hará por ti (el mandamiento más supremo, "ama al prójimo como a ti mismo", podría sustituirse en este caso por "lidera al prójimo como a ti mismo").

De esta forma, el líder promueve, no mueve a los demás, siendo capaz de ayudar a sacar el liderazgo de la otra persona.

Otra de las señales para percatarnos de un auténtico liderazgo es que se tiene autoridad.

Autoridad proviene del latín y en su etimología es una cualidad creadora del ser, de la misma raíz que autoría, autor.

Un líder es autor y creador de su propia vida y la va viviendo y alimentando hacia una plenitud y desarrollo personal.

Y así pasas de ganarte la vida a crear tu vida, a saber que la cantidad está al servicio de la calidad, el tener está en función del ser, pasas de preguntarte cuál es tu sueño a comprometerte con tu sueño.

Y los líderes con autoridad tienen siempre poder.

No para ganar a otros sino para vencerse a sí mismos, para superar los obstáculos y sacar la mejor versión de sí mismos a sabiendas que es una tarea titánica porque nadie da al de afuera lo que no tiene dentro de sí.

Y se dejan de quejar, porque al tomar la vida en sus manos, sólo en sus manos, se dan cuenta de algo terrible al mismo tiempo que maravilloso, y es que ya no tienen a nadie a quien culpar.

Por eso no cabe en ellos ni el juicio ni la justificación.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

La realidad es la que es.

Y sobre esa realidad entonces sí vamos a intentar mejorarla con nuestra dedicación y aportación.

Sin quejas y respondiendo con habilidad ante la vida (eso es la responsabilidad) .

No se trata de mover y ser motor de los demás (eso está bien para las jefaturas) sino imán que atraiga al ajeno elevándose en el horizonte de su visión, porque el horizonte solo está en los ojos del que mira, y cuanto más alto lo pongas más allá podrás mirar.

Todo líder ama con vocación su labor y trabajo porque toda persona que ama lo que hace se convierte en investigador y descubridor de nuevos horizontes.

De ahí mi horror al observar cuanta gente hastía su trabajo cotidiano y qué pocos horizontes se pueden descubrir desde la tierra rasa.

Líder con fe en su mente que le lleva a la confianza en sí mismo y en su equipo y sabedor que hay que creer para crear y crecer.

Y no se atiene a sus conveniencias sino a sus convicciones, no a sus intereses sino a sus valores.

Líder con firmeza en su corazón.

La firmeza es el nombre que toma el amor para ayudar al crecimiento del otro.

La firmeza no es enfado que acabe en castigo, sino educación que ayuda al crecimiento.

Todos los vínculos humanos se rompen cuando no hay firmeza en nuestras determinaciones.

Líder con fuerza en su actitud, no sólo para enfrentarse a las dificultades del camino y que hace afrontar con dedicación lo que hace y vive sino para sostener con perseverancia el camino iniciado, tarea ésta mucho más compleja pues todos empezamos con ilusión un camino pero pocos son los que perseveran en él y no se diluyen ante las dificultades.

Y esa fe en la mente, firmeza en el corazón y fuerza en el actuar, hará que con decisiones, determinaciones y dedicación el líder entonces sí tenga definido su pensar, sentir y actuar en la vida.

Por ello, de nada sirve ser luz si no vas a iluminar el camino a los demás.

Hoy más que nunca necesitamos para nuestras familias, empresas y sociedad, padres, empresarios y políticos que sean verdaderos líderes.

¿Veremos alguno?

Aceptación y satisfacción

Occidente tiene hoy un gran constipado llamado depresión(donde la gente tiene que buscar alimentos para sobrevivir la depresión tarda más en llegar).

Una sociedad de consumo, cuantitativa, que intenta facilitarnos los bienes materiales para arrojar de nuestras cabezas la cultura del esfuerzo, está enamorada de personas depresivas que piensan que sus males se curan adquiriendo bienes pasajeros e innecesarios.

Gozamos poco de lo mucho que tenemos, y sufrimos mucho por lo poco que nos falta.

A primera vista el primer motivo de depresión es por no aceptar las cosas que nos pasan.

No es cierto.

Hay uno anterior.

El no aceptarnos a nosotros mismos.

No podemos aceptar lo que nos pasa si no nos aceptamos antes a nosotros.

JosePo

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

La vida no es un acto a ejecutar, en una actitud a adoptar.

Y ante los exámenes sin avisar que nos pone la vida podemos tomar un camino de aceptación o de no aceptación de los sucesos.

Pero si antes hemos trabajado sobre nosotros aceptándonos, nos resultará más fácil entender los acontecimientos que nos ocurran.

.

Ya sabe que la vida no evalúa con aprobado o suspenso.

Le importa que aprendamos la lección.

La vida está hecha de un 10% de las cosas que nos pasan y 90% de la manera en que reaccionamos ante ellas.

Esa no aceptación, a su vez, puede ser de dos formas distintas; pasiva o activa.

Si elegimos una no aceptación pasiva nuestra actitud será de resentimiento o resignación.

Nada tiene que ver la aceptación con la resignación.

Ésta es un puerto de llegada (qué voy a hacer, me tocó a mí, así es la vida …), en definitiva, vivir como espectadores de la película de nuestra vida.

La resignación te deja en un estado pasivo a la resistencia, envenena la vida.

La aceptación te invita a una respuesta.

La aceptación es un puerto de salida, nos convertimos en protagonistas de nuestros acontecimientos futuros.

Pero esa no aceptación también puede ser activa, y por ende aparecerán en nosotros la rebeldía o la resistencia.

De una manera u otra, lo que hacemos es rechazar la realidad.

Al pasar los años, al no aceptarnos, nos convertimos en gente que se queja de todo, juzga todo.

Y al no aceptarme me vuelvo dependiente.

La persona que nunca se acepta, vive mendigando la aceptación de los demás.

La persona que no acepta la realidad termina dependiendo de factores externos y siendo adicta a ciertas cosas que le dan placer.

Cuando elijo lo placentero para salir de una realidad, me vuelvo adicto.

Las tres adicciones más comunes son la crítica y la no compasión, criticamos al otro y a nosotros mismos.

.

.

La segunda es la adicción a la comparación, uno se compara y compara.

.

.

La tercera provocada por el miedo es el control, quiero controlar todo y a todos.

Válido para la familia y la empresa.

Igual da.

Y una persona que no tiene aceptación envenena la convivencia.

Es como si nuestro ego dirigiera la vidaEl EGO siempre busca lo que le conviene.

La CONCIENCIA siempre busca lo mejor.

La aceptación siempre tiene una mirada activa ante la vida.

La vida siempre me invita a revisarme.

Lo primero que hace es reconocer la realidad que se le presenta para posteriormente recibirla y responder ante la misma.

Cuando uno aprende a aceptar la vida, puede ayudar a otros a aceptar sin lamentarse, ni criticarse,… te abraza y te comprende.

La persona que se acepta a sí misma deja de mendigar la aceptación de otros.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Y a partir de ese momento, si el otro me acepta o no me acepta, es problema del otro.

Frente a la adversidad, o saco una actitud generosa o una actitud egoísta.

Participando la pasada semana en unas jornadas contra el cáncer, concluía mi ponencia a esas maravillosas personas que estaban en el auditorio, lecciones verdaderas de vida, con la siguiente reflexión:El héroe antiguo era el que enfrentaba con coraje la muerte.

El actual es el que asume con coraje la vida.

Felicidad y Resignación

Imagine el lector que un Ovni viene en este momento y nos introduce en su extraño artilugio.

Después de un viaje sideral, llegamos a un plantea habitado (o sin habitar, a elección de usted) y nos dejan allí con la siguiente advertencia.

“Volveremos a por ti; no te diremos si mañana, dentro de un mes, un año o 100 años”.

¿Qué haríamos? ¿Aprovecharíamos para disfrutar o para amargarnos el tiempo incierto que tuviéramos que estar en ese desconocido planeta?Por más que hago esta pregunta en mis seminarios, todos los asistentes me responden “obviamente disfrutar”.

Pues exactamente eso es nacer y morir en la Tierra.

Nos traen aquí pero nadie nos avisa cuándo volverán por nosotros.

Y mientras tanto, mira que desaprovechamos el momento.

Gozamos poco de lo mucho que tenemos y sufrimos mucho por lo poco que nos falta.

Es cierto que el entorno muchas veces no lo pone fácil, pero o lloras o luchas.

Y lo importante no es caer, sino tener capacidad de levantarse y seguir.

Y creo con humildad que entre depresiones (nuestro pasado) y ansiedades (nuestro futuro) olvidamos vivir nuestro presente, que como indica la palabra, es un regalo.

La equivocación crucial es confundir la felicidad con la satisfacción.

La felicidad no debe perseguirse, sino seguirse.

La persona que vive su ideal de vida es feliz.

La que cumple proyectos de vida logra sólo satisfacciones.

Y después querrá cumplir y lograr más, hasta volverse adicta al logro.

El ideal de vida está dentro.

El proyecto está fuera de ti.

Uno está y vive en el ser.

El otro en el tener.

A la primera que alguien me dice que se encuentra mal, simplemente le digo que ayude a alguien.

Ayudar es mágico, para el ajeno pero también para usted.

Decía R.

Tagore “"Dormía y soñaba que la vida era alegría, desperté y vi que la vida era servicio, serví y vi que el servicio era alegría.

" Dios mío, si se enseñara esto en el Congreso, Universidades y empresas… Las 3 cosas que más felicidad nos darán provienen de desarrollarnos como personas (nuestro crecimiento personal), vivir en el

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

amor (que es querer el bien del otro y colaborar en su desarrollo y plenitud) y servir a los demás.

La felicidad es un estado de conciencia, un sentimiento; el placer, la satisfacción, es un estado emocional.

Las emociones (en-movimiento) son pasajeras.

Los sentimientos están dentro de nuestro corazón, y que provocarán en nosotros, no lo dude, la alegría.

El pensamiento más supremo es siempre aquel que encierra alegría.

Las palabras más sinceras son aquellas que encierran verdad.

El sentimiento más grande es el amor.

Todo está dentro de nosotros, no busque fueraHacer es una función del cuerpo.

Ser es una función del alma.

A su alma sólo le importa qué eres mientras haces lo que hagas.

Lo que el alma busca es el estado del ser; no el estado del hacerLa palabra gracias y una sonrisa es el mejor pasaporte para vivir y presentarnos al mundo Recuerde que sabiduría no viene de saber, viene de sabor.

La persona sabia es aquella que aprendió a saborear la vida.

.

Y, para finalizar, esté como esté hoy, infinito ánimo y predisposición.

Aunque nadie puede volver atrás y lograr un nuevo comienzo, cualquiera puede empezar ahora y lograr un nuevo final

La distancia del erizo

Casualmente, hace pocos días cayó en mis ojos un reportaje sobre cómo dormían los erizos.

No es que me importara en exceso, pero me causó curiosidad por lo que a la lección de vida se refiere lo que hacían.

Me explico para aquellos que como yo, desconocíamos dicha técnica.

Al llegar la noche, sienten frio y se arriman entre ellos.

Sin embargo, al acercarse mucho se pinchan con sus púas y se lastiman, por lo que inmediatamente se alejan.

Pero vuelven a sentir frio y nuevamente se unen.

Y así hasta que encuentran la distancia perfecta en la que no se hieren pero se dan calor.

Y como si fuera un milagro, aquellos que ya son conscientes de la distancia oportuna, se emparejan entre ellos pues ya conocen los límites del dolor y el calor.

Me vino a la cabeza cuantas veces he podido lastimar, o me han lastimado por acercarme demasiado a alguien sin calcular la distancia.

O cuantos han podido sentir mi frio por no sentir mi calidez en el momento oportuno.

Y pedí perdón por lo que a mi parte pudiera corresponder.

Conviene habituarnos a la reflexión en un mundo que va muy acelerado.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Necesitamos un viaje hacia dentro, estar dispuesto a hacer un trabajo interior para transformar nuestra forma de ser, para que no intentemos cambiar a los demás, sino empezar el cambio en nosotros mismos.

Ahí empieza el cambio verdadero.

Y reflexioné acerca de la lo alejados, como lo erizos, que estamos en una sociedad familiar y empresarial donde están muriendo los valores.

Sin embargo, cuando visito las empresas, es frecuente que me hablen de uno que, para mí, siendo importante, no alcanza la categoría de virtud.

El respeto.

En nombre del respeto estamos actuando equivocadamente.

En mi trabajo como formador y consultor de directivos y trabajadores es una palabra, mal transformada en valor, que no paro de escuchar.

Alabanzas sobre el respeto que se tienen entre los componentes de las organizaciones.

Pero el respeto no une.

El respeto es un puerto de salida, no de llegada.

En nombre del respeto los distintos miembros de los departamentos no se nutren entre sí, no se ayudan, no colaboran, simplemente… se respetan.

Lo que de verdad, une, el puerto al cual tenemos que llegar, el pegamento humano es la generosidad, lo que de verdad hace que hagamos las cosas sin pensar en el beneficio posterior que podamos recibir.

Ese si da calor y acogimiento.

Pero antes hay que trabajarse a uno mismo en su desarrollo y crecimiento personal.

Si a la primera que te pinchen no te vas a volver a acercar, mal asunto.

Cuando dejo de admirar a la persona que tengo al lado es cuando el amor (empresarial o familiar) comienza a morir, aunque permanezca el respeto.

Lo mejor que puedo hacer por el otro es ser mejor cada día yo mismo.

Lo que no crece, indefectiblemente, se muere.

Lo que cambia y se adapta, perdura, lo que no cambia, perece.

El dialogo de los cuerpos es la expresión del dialogo de las almas, tan poco cuidadas hoy.

El termómetro de una relación pasa por el dialogo y la comprensión mutua.

Y cuando el que pide que le escuche no le escucha, indefectiblemente comenzare a buscar alguien que le haga caso en otro lado.

Se alejará.

Para eso hay que tener claro que queremos de la vida.

La urgencia es un calmante temporal que se usa en exceso en nuestra sociedad, pero ¿qué calma?El mundo de hoy es un mundo cuantitativo que mide el tiempo porque el tiempo es oro, pero perdimos la brújula y cada vez más hay personas que saben ganarse la vida pero perdieron la orientación.

Cuando uno les pregunta cuál es su misión e ideal en la vida, hay un silencio, pero si le preguntas por su trabajo, cuánto gana, etc, de eso sabe todo.

Lo cuantitativo lo tenemos delante pero el rumbo no lo tenemos.

Hay que dejar la cultura del reloj y prioricemos por la cultura de la brújula.

Aunque nadie puede volver atrás y lograr un nuevo comienzo, cualquiera puede comenzar ahora y lograr un diferente final.

Esforcémonos, como los erizos, por saber adecuar la distancia ideal en cada relación para no pincharnos y darnos calor.

Lo necesitamos.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Creyentes pero Creíbles

No basta con ser creyentes, hay que ser creíbles.

Seguro que alguno ha supuesto que me refiero al tema espiritual.

También.

Quizá Dios prefiera las manos que ayudan a los labios que rezan, sin desmerecer este hábito.

Pero hoy me quiero centrar en el entorno empresarial.

Y lo primero que me gustaría es hacer una distinción entre el conocimiento y la conciencia, que no es lo mismo.

Yo puedo tener conocimiento de algo, que no implica tener conciencia de ello.

El triángulo de la conciencia está compuesto por tres ejes; lo que pienso, lo que siento y lo que hago, o dicho de otro modo, la mente, el corazón y la voluntad.

Y aquí se empieza a complicar el asunto.

Yo puedo conocer mi cuerpo, tener ese conocimiento corporal implica saber cuáles son mis debilidades, limitaciones, enfermedades… pero eso no es lo mismo que tener conciencia corporal, que supone que a mi conocimiento anterior, acepto como soy, me quiero, y me doy el descanso alimentación y cuidado necesario para mi crecimiento personal.

Es decir, me conozco, me quiero y hago cosas en pro de mi bien.

Y lo mismo sucede en el ámbito empresarial.

Si no existe ese dinamismo que haga que con mi ejemplo en mis actuaciones, pensamientos y sentimientos demuestre a mi equipo la coherencia de mi conciencia empresarial, me quedaré en el simple conocimiento ya sea de procesos, procedimientos o actuaciones.

Y caemos en la incoherencia y mal ejemplo, que a la larga llevará a que nuestro equipo carezca de entusiasmo, fe y pasión (aunque sigan siendo gente muy preparada técnicamente)O existe una coherencia e integridad entre lo que pensamos, sentimos y hacemos o no seremos creíbles.

Mandar, si tenemos poder, nos será muy fácil.

Que nos sigan por propia voluntad, será imposible.

Y analice.

¿Cuántas horas dedica al año a trabajar estos conceptos en su empresa?¿Piensa que se dan por supuestos? No es cierto.

El bíceps es un músculo.

El cerebro también.

Y es más fácil quitarse la grasa del cuerpo que las creencias de nuestra mente.

Ser líder es crear ámbitos de encuentro donde las personas se sientan seguras de que lo hacemos es lo mejor para todos y un lugar de crecimiento personal, generando CONFIANZA Y CREDIBILIDAD.

Recordemos siempre que enseñamos lo que sabemos pero contagiamos lo que vivimos.

La vida es una cuestión de argumentos.

Argumentos para aguantar el esfuerzo de poder alcanzar cualquier meta.

Las dos incapacidades más habituales en nuestro mundo de hoy son la incapacidad para mantener el esfuerzo y la incapacidad para aplazar la recompensa.

Y se vencen cuando hay pasión y razones.

Normalmente, hay dos formas de producir un cambio en la conciencia de un ser humano.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Una, la menos frecuente, es por admiración a otra persona, cuando nos sirve de paradigma y ejemplo.

Otra, por desgracia la más habitual, es por dolor, cuando hemos llegado a situaciones límite.

Nos quejamos de lo que no podemos hacer, no de lo que hacemos mal.

Necesitamos empresas, empresarios y trabajadores que hagan un hogar de su empresa, no una casa.

En una se producen convivencias, en otra simplemente se convive.

Los vínculos son el lugar de la realización del alma.

El 80% de nuestro tiempo lo vamos a pasar en nuestro puesto de trabajo.

La riqueza de un compuesto depende de la pureza de sus componentes (apliquen esto a los integrantes de un grupo humano y nos quejaremos menos de la competencia, la bajada de los precios y la crisis).

Y cada vez más necesitamos explicar estos conceptos en nuestro entorno empresarial.

Cuanto más claras tengo las cosas, mayor conciencia tengo y a mayor conciencia, mayor conocimiento y eso nos lleva a un mayor compromiso en la vida en la búsqueda de nuestra integridad.

Mi deber, mi obligación es aportar claridad a los demás, es ayudar a la consciencia de los demás a ser cada día su mejor versión.

A nadie se educa con arengas, ni con gritos sino con la claridad de la palabra permanente que abone su corazón.

Lo opuesto a la claridad es la confusión, lo opuesto a la conciencia es la ignorancia y a mayor ignorancia, mayor indiferencia.

Y ahora elija usted.

Si piensa que esta formación es cara, pruebe con la ignorancia.

Reflexiones de verano

He tenido ocasión de hablar de forma distendida con muchas personas en este breve descanso veraniego.

Y hay algo que me ha sorprendido y asombrado (por cierto, la persona feliz se asombra de todo, un niño es feliz porque se asombra de todo y por todo.

La persona que no es feliz no se asombra de nada.

El asombro brota de un corazón feliz).

Pero sigo con lo que les quería decir.

El que tenía trabajo, se quejaba del mismo y de tener que reincorporarse.

El que no lo tenía lamentaba dicha situación.

Los que tenían familia, envidiaban la independencia de los que viajaban solos (omito los comentarios de los que además iban con suegra).

Los solitarios, no sabían qué hacer con su soledad y falta de compañía.

Los que tenían pocos días de asueto, envidiaban a los que disfrutaban el mes entero.

Los menos que podían disfrutar de todo un mes de relax, acababan hastiados de tanta monotonía y con la queja de haber agotado ya su tiempo vacacional.

Pero bueno, ¿qué nos pasa?Lo resumiría con dos reflexiones.

Cuantas más opciones tenemos de elegir en la vida, más nos quejamos de no optar por la que hemos descartado.

Sin embargo, cuando no tenemos más que una alternativa es cuando más rápido actuamos.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

La segunda, hemos abandonado la cultura del esfuerzo.

Todo lo queremos ya, de inmediato y la depresión es hoy el constipado del primer mundo (curiosamente en el tercer mundo no hay tiempo para deprimirse)Lo que sí he constatado es que nadie se queja de tener lo que no se merece**¿Y qué hacer si lo que eres/tienes no te gusta?**Lo fundamental es **ATREVERSE**; a perseguir tus sueños, a creer en ti mismo, a sentir que puedes.

El que se queja y evita problemas no hace más que acumularlos.

Si no arriesgas nada, estás arriesgando tu vida.

En toda persona con éxito (ya sabemos que el éxito lo define uno mismo según sus expectativas y deseos) siempre tiene que haber claridad de objetivos, foco en sus actuaciones y valentía para llevarlo a cabo.

Y para ello (vayamos ahora con el "cómo hacerlo") uno tiene que **ser humilde y conocerse.**

¿Sabría de verdad contestar rápidamente a preguntas tan "simples" como en qué soy bueno y malo? ¿Qué he hecho en mi vida de lo que me sienta orgulloso? ¿Qué me haría muy feliz? ¿Qué deseo?Es normal sentir miedo cuando queremos cambiar y salir de nuestra zona de confort.

No se crece bajo el techo que habitas, sino sobre el horizonte que miras.

Y para vencerlo debemos hacernos preguntas y actuar.

¿Qué es lo que más me cuesta? Hazlo nada más comenzar el día y tendrás **disciplina**.

¿Qué es lo que más miedo me da? Hazlo cada día y conseguirás **seguridad** ¿Qué es lo que más me hace sentirme inseguro? Hazlo y tendrás **autoconfianza**.

Y hemos de enseñar a nuestra mente a sacar lo mejor de nosotros mismos en los momentos difíciles, controlando el pensamiento y aprendiendo a ver los hechos de otro modo.

Si alguien te dice lo malo que eres, no querrás que permanezca en tu vida ese tipo de persona.

Pero lo hacemos con nosotros mismo.

Cada NO que me digo a mi mismo es como un muro que me impide progresar.

Aprende a cambiar los NO por los SI.

El muro dará paso a una ventana que te abrirá nuevos mundos.

Nadie ha ganado más batallas al ser humano que el miedo.

Entrénate para focalizarte en aquello que te haga crecer, no en lo que te paraliza.

En segundos encontramos los defectos de los demás.

Los nuestros a veces morimos sin descubrirlos.

Saca el problema fuera de ti.

¿Cómo le aconsejarías a otro que resolviera mi problema? Piensa en **qué no estoy sabiendo ver** ¿Qué se me está escapando? Encuentra **a quién te puede ayudar**en tu vida profesionalmente.

Pocos piden consejos para aprender, la mayoría para la aprobación de sus ideas ¿Quién puede sacar de mí lo mejor? No busques grandes profesionales, apuesta por **la buena gente**Y sobre todo, **actúa**, toma decisiones ante las cosas que te pasan o te preocupan.

Nadie dice que sea fácil.

Pero nunca pares de entrenarte, caer y levantarte y ten perseverancia.

Las cosas se consiguen con **tiempo y esfuerzo** Como dice una buena amiga, algunas personas se ahogan en un vaso de agua.

Otras se toman el agua y venden el vaso.

Sé así.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Hora de cambiar el reloj por la brújula

Al concluir cada conferencia que imparto, con frecuencia me preguntan, ¿de verdad se puede cambiar?Dicen que en la antigua Grecia, repleta de sabios y filósofos, quisieron hacer una pregunta a uno de ellos que no tuviera respuesta acertada posible.

Consistía en tomar a un pajarillo en las manos, cerrarlas y preguntar al sabio… ¿el pájaro está vivo o muerto? Si respondía vivo, se estrujaba en ese momento y ya estaba muerto.

Respuesta fallida.

Si la respuesta era muerto, se soltaba al pájaro por lo que tampoco había acertado.

Dicen que el sabio quedó mirando al inquisidor y le dijo… "la respuesta está en sus manos".

Si quiere que esté vivo o muerto solo dependerá de usted.

Lo mismo digo.

Pero si podemos dar alguna clave para empezar a andar por el camino adecuado.

Pregúntese si lo que está haciendo hoy le acerca a dónde quiere estar mañana y comenzará a ver claridad en sus actuaciones.

Cuanto más claras tenga las cosas, mayor conciencia tendrá y a mayor conciencia, más conocimiento y eso nos llevará a un compromiso en la vida en la búsqueda de la felicidad.

En su vida puede priorizar la cantidad o la calidad.

Y comenzará a ver cambios.

Eso no significa que sea malo "tener", pero siempre y cuando la cantidad esté al servicio de la calidad.

Podrá basar la medida del éxito en según tenga o logre o pensar si sabe responder a las preguntas de quién es, para qué está aquí y adónde va, lo que le permitirá actuar según sus convicciones y no sus conveniencias.

De usted depende vivir para afuera, y estará siempre con el "es que" o vivir para adentro y se acostumbrará al "hay que".

Decida preocuparse de lo externo, y verá siempre la "culpa" en el otro, o de lo interno y descubrirá el potencial que puede desarrollar.

No tener nunca tiempo para nada o invertir el tiempo en usted para crecer y poder nutrir a los demás.

Pensar que la vida es un problema a resolver o una oportunidad para crecer.

Sentir la felicidad como una ausencia de problemas, y siempre los tendrá porque hasta el ajeno le hará partícipe de los mismos, o vivir un ideal de vida, y poner en práctica sus valores hasta que se encarnen en usted y se conviertan en virtudes.

Pensar que su meta es ganar y no perder o creer que estamos para aprender.

Ver al otro como un competidor o como a un compañero de viaje.

Vivir siempre con apuro o poner pureza a su vida.

Hablar con autoridad o con humanidad.

Pensar que la riqueza es ser dueño de cosas o pensar que simplemente somos administradores de todo lo que podamos llegar a tener que siempre será temporal.

Como reza un proverbio hindú, solo podrás ser dueño de aquello que no puedas perder en un naufragio.

En este mundo tan frenético en el que vivimos, nuestro medidor de tiempo es el reloj.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Siempre mirándolo.

¿Será momento de dejar de mirar hacia fuera y mirar hacia dentro? ¿Será hora de cambiar el reloj y comenzar a llevar una brújula con nosotros?P.

D.

Esta semana nuestros hijos empiezan el colegio.

Recemos porque tengan buenos maestros.

Se necesitan maestros auténticos, no simples instructores.

Instructor es aquel que solamente proporciona información.

Maestro es aquel que forja la inteligencia y la voluntad, que hace que surja la obra maestra que existe en cada uno de sus alumnos.

El instructor enseña una técnica y da una instrucción precisa.

El Maestro no se limita a enseñar lo que el otro no sabe, sino que hace que surja en el alumno lo que debe llegar a ser.

Si se le teme es simple instructor, si se le ama es un auténtico Maestro.

Una última recomendación a mis queridos empresarios y directores de empresa.

Cambie “instructor” por “jefe”.

Haga lo mismo con “maestro” y “líder”.

Lo mismo es.

Aprendí a aprender

Lo que más me gustaría y por lo que lucho es por transmitir a mis cuatro hijos el siguiente legado para cuando ya no me tengan: *“papá cayó 70 veces, pero se levantó 71”*Entusiasmo, fe y pasión.

Las tres patas para que una mesa nunca caiga ni cojeé.

Y no parar de aprender mientras que respire.

De todo y de todos.

Si uno se pone en disposición de aprender, el mundo se abre a un infinito abanico de posibilidades.

Todos nacemos con las mismas posibilidades, no con las mismas oportunidades.

Aprender no es saber más, es observar mejor.

Aprender no termina nunca.

Sólo tú puedes convertir el error en una gran oportunidad para aprender del mismo.

La clave está en tu actitud.

Los conocimientos, cada día duran menos.

Entonces, ¿qué es más importante, saber o aprender? Cuando aprender creces, y cuando creces evolucionas.

Siempre, lo más importante es no parar de hacerse preguntas nuevas y diferentes.

Estas son algunas de las cosas que he aprendido simplemente por querer aprender (sin ir a Universidades de difícil pronunciación)En dos años aprendemos a hablar.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

En toda una vida no aprendemos a escuchar.

Y aprendí que nuestro peor problema de comunicación es que no escuchamos para entender, escuchamos para contestar.

Ganar es maravilloso.

Pero antes hay que entrenar.

Y eso no gusta tanto.

Y aprendí que estamos obsesionados por potenciar el coeficiente intelectual pero olvidándonos del coeficiente emocional.

Y la inmensa mayoría de las decisiones de nuestra vida se toman en base a nuestras emociones, no de nuestra inteligenciaSi crees que el dinero hace todo, harás cualquier cosa por dinero.

Y aprendí que si con todo lo que tienes no eres feliz, con lo que te falta tampoco lo serás.

La vejez comienza cuando el recuerdo es más fuerte que la esperanza.

Y aprendí que joven es aquella persona que está convencida que lo mejor está por llegar.

Viejo la que piensa que lo mejor ya paso.

No importa la edadAntes de preguntarte con quien vas, pregúntate adónde vas.

Y aprendí que si lo que estás haciendo hoy no te acerca adonde quieres estar mañana, estás perdiendo el tiempoLa riqueza de un compuesto depende de la pureza de sus componentes (apliquen esto a las relaciones humanas).

Y aprendí que de todas las cosas que perdemos, la que más cuesta recuperar es la confianza**.**

No luches por ser el primero, sé el primero en luchar.

Y aprendí que la experiencia no es lo que le pasa a una persona.

Es lo que una persona hace con lo que le pasaNo me digas lo que has conseguido, dime cómo lo has conseguido.

Y aprendí que si el tener lo antepones al ser, no tendrás una vida plena.

Cuando llevas a cabo tu propósito con pasión, con amor, con total convicción, y desde tu más sincera esencia…se lo transmites a los demás.

Y aprendí que enseñamos lo que sabemos, pero contagiamos lo que vivimos.

Lo importante no es si pierdes o si ganas, lo importante es que no pierdas las ganas.

Y aprendí que sólo tú puedes tener un proyecto para tu vida.

Nadie te puede programar a alcanzar tus sueños.

Que nadie haga de su vida tu vida

Amar al prójimo como a ti mismo

Mi mayor honor es ser el padre de mis hijos.

Y una enorme responsabilidad.

Si de usted dependen personas, sepa que lo que hacemos (y no hacemos) en nosotros afecta e influye en ellos de modo directo.

Lo mejor que podemos hacer con los que tenemos a nuestro cargo es **ser mejores nosotros mismos**.

Déjese de tanto consejo de gurú empresarial y análisis sicológico.

Esto no va a estar sometido a tendencias ni a modas pasajeras.

A quien me dice que se encuentra deprimido siempre le digo que **ayudar a la gente a que se ayude a sí misma** es la mejor terapia.

No solo ayudarla, no siempre le va a tener a usted presente.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

No prepare el camino a los suyos, prepara a los suyos para el camino.

No debemos confundir la metaGanas, sonrisa y entusiasmo.

Ingredientes de una receta que no falla.

Modifique en su vida hábitos que no son sanos.

Somos lo que hacemos de forma repetida.

Incorpore las actitudes sanas.

Contagiará a los suyos de forma inmediata.

Y aprenderán con su ejemplo (sólo con las palabras no funciona).

Enseñamos lo que sabemos pero contagiamos lo que vivimos.

El compromiso con uno mismo es tomar su propia vida en sus manos y dejar de culpar al entorno y a los demás.

Y para eso tenemos que aprender a amarnos a nosotros mismos.

¿Qué extraño, verdad? ¿Egoísmo? No, todo lo contrario.

Siempre se exalta el amor a los demás, no a uno mismo.

Sin embargo, en nuestra cultura y tradición el mandamiento más importante es amar al prójimo como a uno mismo.

¿Cuál es entonces la medida del amor a uno mismo?Es una labor titánica.

Es desarrollar todos sus talentos.

Es querer el bien.

Es hacer lo posible para que uno mismo y el otro se desarrolle y crezca.

¿Y cómo se hace?En primer lugar, he de saber **aceptarme**, que es conocerme y valorarme.

Conocer mis virtudes y limitaciones.

Conocer y profundizar en quién soy, como visión, para qué estoy, como misión, y adónde voy como sueño.

Nos distinguimos de los demás no en nuestras posesiones y propiedades, sino en el nivel de profundidad que hagamos de estas tres preguntas.

Y no se responden una sola vez.

Varían con las edades, responsabilidades y los cambios que vamos teniendo en la vida.

Valorarme, querer lo que soy y no estar quejándome de lo que me falta.

Gozamos poco de lo mucho que tenemos y sufrimos mucho de lo poco que nos falta.

Hoy día, siempre nos falta algo último modelo.

Y no paramos de quejarnos por ello.

Las personas que no se aceptan a sí mismas viven mendigando la aceptación de los demás (y vivirán esclavos del otro para que no les deje)En segundo lugar, **enriquecerme**, que es alimentarme y saber gobernarme.

Alimentarme no solo desde el aspecto físico, sino afectivo.

En mis vínculos, en mi intelectualidad, en mis relaciones, socialmente, espiritualmente… Hay quien no solo no se alimenta, sino que se alimenta mal.

Y quien no tiene nada dentro, nada puede nutrir, y siempre está pensando en el de afuera.

De ahí esta nuestra sociedad cada vez más amoral y sin valores de los que embeberse.

Mucho programa del corazón hablando del ajeno, pocas virtudes que podamos asumir.

Gobernar, su tiempo y su energía.

Supérese en aquello que más le cueste.

No es falta de tiempo, es falta de interés.

Analice cada vez que piense que no tiene tiempo para hacer algo si le apasiona o por el contrario le falta tiempo para aquello que no le gusta hacer.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Si no es capaz de gobernar su vida.

Todo lo demás es imposible.

Cuando para usted tienen más valor las opiniones de los demás que las suyas propias, se transforma, se anula y sufreY por último **darme a mí mismo y a los otros.**

Abrirme y entregarme a los demás.

Cuando yo me doy al prójimo, éste me puede devolver.

Hay reciprocidad.

Me aporta y recibo.

Y me enriquece.

Y me ayuda.

¿Y el que no le aporte? ¿No siempre somos correspondidos, verdad? No pasa nada.

El otro hace, NO me hace.

No va a dirigir mi vida.

No lo permita.

Entonces, ¿que es amar al prójimo? ¿Será aceptarlo, enriquecerlo, y darse?No.

Eso es simplemente un medio.

El verdadero fin es ayudar a que el otro **SE** acepte, **SE** enriquezca y **SE** dé.

Como dice el refranero, no es darle peces, sino enseñarle a pescar.

Que sean capaces de hacerlo por ellos y para sí mismo.

Ese el verdadero retoUna vez un pintor dijo: "Sueño mis cuadros y pinto mis sueños".

Pinte usted sus sueños.

Sueñe su vida.

Y sea pincel para los demás P.

D.

Dependiendo de su vida, el "otro" son sus hijos, cónyuge, empleados, compañeros de trabajo… Para todos vale la receta.

El culo de dos caballos

Para Canadá la madera es una cuestión de estado.

El gobierno canadiense mandó a unos alumnos universitarios hacer una investigación sobre el ancho de sus vías de ferrocarril y si era óptima su medida para la circulación de sus trenes.

Los alumnos, tras ardua labor de campo, comprobaron que todas las vías tenían el mismo ancho, que era de 4 pies y 8 pulgadas, o lo que es lo mismo, 1.

60 metros.

Siguiendo el estudio vieron que esa era la misma medida que tenían de ancho todos los ferrocarriles en Estados Unidos.

Y siguiendo con la investigación comprobaron que los trenes en EEUU habían sido diseñados en su día por ingenieros ingleses.

Buceando ya en la historia, detectaron que éstos habían elegido esta medida ya que era la misma, idéntica, que los británicos utilizaban allá por el siglo XIX para que sus carromatos circularan por sus rutas, que a la vez habían sido diseñadas hacía más de 2000 años por los romanos para que transitaran en aquella época sus legiones, con 4pies y 8 pulgadas.

.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Y, la pregunta clave … ¿por qué los romanos habían elegido esa medida para el tránsito de sus legiones? Asómbrese con la respuesta.

Porque es la medida que corresponde al culo de 2 caballos juntos.

Finalizado el estudio, fue tal curiosidad de esos estudiantes que siguieron investigando y comprobaron que el ancho del cohete que viene de Utah a Cabo Cañaveral mide 4 pies y 8 pulgadas, y que pasa por unos túneles ferroviarios que miden … 4 pies y 8 pulgadas … con lo que sacaron como conclusión final que la más alta tecnología de nuestra era viene del culo de dos caballos.

Mire.

Contrate a los mejores consultores del mercado, rodéese de expertos gurús tecnológicos, pague lo que quiera por un nuevo plan estratégico,… pero también pregunte a su gente antes de tomar cualquier decisión y gastarse el dinero.

Las manos que tocan a sus clientes, los ojos que les miran y las bocas que les hablan son las de sus empleados.

Y posiblemente nadie mejor que ellos saben lo que está sucediendo en su empresa.

Eso sí.

Prepárelos, fórmelos, entrénelos.

Dele las armas necesarias y diseñe un buen plan para vencer.

La visión y el diseño de su empresa sí dependen de usted.

En el año 53 A.

C.

Marco Licinio Craso quiso invadir Partia (la actual Irán) con un ejército de 40.

000 hombres.

Fue un absoluto fracaso.

Todo ello se debió a la utilización por sus contrincantes del arco partiano, que estaba dotado de un resorte laminado que conseguía un alcance muy superior al de las tropas romanas.

20.

000 soldados romanos murieron y otros 10.

000 fueron capturados heridos.

Los partianos no ganaron por tener un mejor general, sino por el diseño del arco.

El diseño no es necesario, es inevitable para triunfarLa misión, los que tienen que llevar su visión a la práctica, en definitiva los misioneros, son sus empleados.

Invierta todo lo que pueda en ellos.

La mayoría de la gente trabaja por cuenta ajena.

Algunos otros son autónomos, es decir, gente que sabe hacer bien una tarea, oficio o profesión.

Muy pocos son empresarios, autónomos que además de saber hacer muy bien su profesión tienen el don de enseñar a otros cómo hacerlo crecer.

Si usted está en este reducido círculo de elegidos, investigue dentro de su propia gente y pregúnteles porque quizá ellos sepan la solución, diseñe bien la visión de su empresa y haga que los demás vean lo que usted ve.

"Tras una dura semana de lucha contra el crimen, Sherlock Holmes y el Dr.

Watson decidieron irse de camping al bosque, por el fin de semana… Después de una buena comida y una botella de vino, se fueron a dormir a su tienda de campaña.

Horas más tarde, Holmes se despertó y codeó a su fiel amigo, diciéndole:- Watson, mira el cielo y dime qué ves…Watson contesta:- Veo millones y millones de estrellas…- ¿Y eso qué te dice? – replicó Holmes.

Watson pensó por un minuto y le dijo:- Astronómicamente, me dice que hay millones de galaxias y potencialmente billones de planetas.

Astrológicamente, veo que Saturno está en Leo.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Cronológicamente, deduzco que son aproximadamente las 3 y 10 de la madrugada.

Teológicamente, puedo ver que Dios es todopoderoso y que somos pequeños e insignificantes.

Meteorológicamente, intuyo que tendremos un hermoso día mañana…Y a usted, Holmes, ¿qué le dice?Transcurrió un corto silencio y Holmes habló: -¡POR FAVOR WATSON,…NOS ROBARON LA TIENDA DE CAMPAÑA!"

Apueste por la buena gente

Cuenta Edurne Pasaban en sus conferencias cómo estuvo a un paso de la muerte en unas de sus ascensiones a sus catorce ocho miles.

Fue en el descenso donde se complicaron inesperadamente las cosas, entre el campo 4 y el campo base, a un suspiro de la meta.

A 7.

500 metros de altitud, el cuerpo de Edurne dijo basta.

"Quiero morir en el Kangchenjunga", pronunció.

No la dejaron sus compañeros de expedición, que se la echaron a la espalda 200 metros, cuando Edurne quería quedarse allí.

Si su equipo hubiera estado compuesto sólo por los mejores alpinistas, hoy no podría contarlo, ya que desde el aspecto profesional era prácticamente imposible rescatarla con vida.

Pero aparte de buenos profesionales, quizá no lo mejores, eran ante todo buena gente.

Y antepusieron su actitud a sus conocimientos y habilidades profesionales.

La pasada semana, un matrimonio de empresarios solicitaba mis servicios para algo que sinceramente me emocionó.

Iban a incorporar a un nuevo miembro en su organización, habían realizado las entrevistas oportunas de valoración profesional del candidato y todo cuadraba.

Pero antes de tomar la decisión final me llamaron.

"Pepe, por favor, podrías hablar tú con él antes de decidir? Queremos saber si te parece que cumple el requisito más importante de todos.

Que sea buena gente".

No me canso de repetirlo.

Contratamos al personal basándonos en sus habilidades técnicas pero luego las despedimos porque no saben poner en práctica las habilidades emocionales.

Cuando hay que dar la talla en la empresa, es cuando afloran los valores de las personas que componen nuestra organización.

Necesitamos urgentemente recuperar los valores.

Un valor es todo aquello que a mí como ser humano me perfecciona.

Los que nos dan vida, referencias para actuar, lo que nos orienta como un faro, los que nos indican el camino a tomar.

Y cuando un valor se encarna en nosotros, se convierte en una virtud.

Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Y la llevamos ya permanentemente con nosotros hagamos lo que hagamos.

Piense, a modo de ejemplo, que el triunfo de su empresa depende en gran medida de que su personal tenga adheridos a su cuerpo valores tales como:**Entusiasmo** (del griego "entheos" Dios dentro de mi), nada que ver con la euforia (estar fuera de mi).

Uno está dentro, otro está fuera.

Uno permanece, otro es pasajero.

El entusiasmo es lo que provoca la sensación permanente de alegría, que es la perfección interior de que algo se está expandiendo, y que sucede siempre a la generosidad, que no es sino el pegamento que une a las personas, lo que de verdad hace que hagamos las cosas sin pensar en el beneficio posterior que podamos recibir.

Reflexión, en un mundo que va muy acelerado necesitamos un viaje interior, estar dispuesto a hacer un trabajo interior para transformar nuestra forma de ser, para que no intentemos cambiar a los demás, sino empezar el cambio en nosotros mismos.

Ahí empieza el cambio.

Vamos tremendamente acelerados sin pensar si lo que hacemos hoy nos acerca al sitio donde queremos estar mañana.

Amistad, aquello que hace una persona jamás se sienta sola, es sentir que cuando te sientes débil alguien te puede ayudar.

Es la cualidad del encuentro, nadie puede crecer aisladamente, centrado en sí mismo.

Y en una empresa, en la que se trabaja en equipo, todos necesitamos compartir para crecer.

Compasión (conectar con la pasión, el sufrimiento de un ser humano), no es estar de acuerdo con sus actuaciones sino entender por qué lo hace.

Es la base de la empatía.

Evita que reacciones y permite que aceptemos y comprendamos a los demás para poder ayudar.

Compromiso, nada que ver con la implicación (gente que vive por obligación), ni con la lealtad (que es a los demás, al ajeno).

El compromiso siempre es y sólo a uno mismo (es sentirse responsable, desafiarse a uno mismo sacando su mejor versión).

Y cuando uno se siente comprometido, cuando las cosas las hace no por los demás sino por sí mismo, por su crecimiento personal, es cuando hace crecer todo lo que tiene a su lado, incluyendo a su empresa.

Los que logran resultados, no son los involucrados, ni los leales, sino los comprometidos**Fe**, creer sin tener evidencias.

Esas montañas que tenemos que mover, y que solo lo haremos si nos ponemos en marcha.

Y las montañas más grandes no son las que vemos fuera sino las que tenemos dentro de nosotros mismos (nuestra falta de autoestima, de reconocimiento, de valoración, de capacidades,…) Solo saldrá lo que tienes dentro si de verdad crees y te pones en marcha apostando por ti.

Y por supuesto, el más carente de los valores humanos y por ende empresariales.

Humildad.

Es el valor clave.

Yo me pongo en el papel del otro y me pongo en disposición de aprender de cualquier ser humano.

Ayuda a integrar el saber colectivo para un fin superior y que merezca la pena.

Ya decía Santo Tomas: "Todos los pecados del ser humano proceden de un único origen, la soberbia.

".

Incorpore estos valores en su equipo.

En su empresa.

En su familia.

Nos irá mejor.

Apueste por la buena gente.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Meta un tiburón en su vida

A los japoneses les gusta mucho el pescado fresco, tan fresco que se lo comen crudo.

Cuando Japón se hizo grande los pescadores ya no podían faenar en la costa.

Tuvieron que salir a alta mar.

Pero cuando volvían con los peces dentro de las neveras, los exquisitos consumidores nipones notaban que el sabor del mismo ya no era igual, ya no eran tan fresco por el tiempo transcurrido.

Agudizando su ingenio los pescadores japoneses instalaron piscinas dentro de los barcos con el fin de capturarlos vivos y llevarlos en esas condiciones directos a los puntos de consumo.

El problema era que después del primer día los peces dejaban de nadar, y al llegar a puerto los peces no sabían igual, sus músculos habían decrecido y su grasa aumentado.

Sabían a viejos.

Y siguieron pensando con creatividad.

¿Qué hicieron? Pusieron un pequeño tiburón dentro de las piscinas.

Es cierto que alguno de los peces capturados eran engullidos por el tiburón, … pero los que llegaban vivos lo hacían en mejores condiciones que nunca.

Más frescos y en mejor forma, imposible.

Cualquiera dejaba de nadar, ¿verdad?Pues sí.

La gente feliz toma riesgos.

En caso contrario no es posible mantenerse en forma mental.

Atrévase a pensar diferente.

Locura, como decía Einstein, es hacer cosas iguales pensando que vamos a obtener resultados diferentes.

En las empresas, en las familias, no paro de ver gente aburrida de la vida, de su tarea diaria.

A mi me reclaman para que con mis seminarios sea capaz de motivar al personal.

Pero repito una y otra vez que no creo que estemos en época de que cuando una persona se sienta desmotivada pida a su responsable de recursos humanos que llame al señor motivador.

Que no.

Que uno tiene que venir “automotivadito” de casa.

Haga el siguiente ejercicio.

Cuando se levante cada mañana, mírese al espejo.

Si la cara que ve no le gusta, que sepa que a los demás tampoco le va a gustar.

Por mucho que se esfuerce.

Joven es aquel que piensa que lo mejor de la vida está por llegar.

Viejo el que piensa que ya pasó.

A los 20 años tenemos la cara que Dios nos dio.

A los 40 la que la vida nos marca.

A los 60 la que nos merecemos.

Hay una preciosa película que se llama “Cinema Paradiso”.

En la cinta se narra las vivencias de un niño que, como yo, como tantos otros de mi edad, le encantaba el cine pero cada escena en la cual había un beso era censurada por la autoridad pertinente.

Su amistad con el proyeccionista era inmensa.

Y a la muerte de éste, pasado ya muchos años, le deja un precioso regalo a ese niño ya adulto.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Eran los metrajes de todos los besos robados que en su día el niño no pudo ver por la censura.

La película habla en definitiva de la vida y de la lucha por vivir y de cómo las circunstancias no se deben interponer en la consecución de aquello que hemos sido capaces de imaginar para nosotros mismos.

Recupere ya sus besos robados.

Que no se los vuelvan a quitar.

Siempre estará a tiempo.

Ya sabe que sabiduría no viene de "saber", sino de "sabor".

El hombre sabio es aquel que aprendió a saborear, a disfrutar la vida.

Y si para eso debe meter un tiburón en su vida, hágalo.

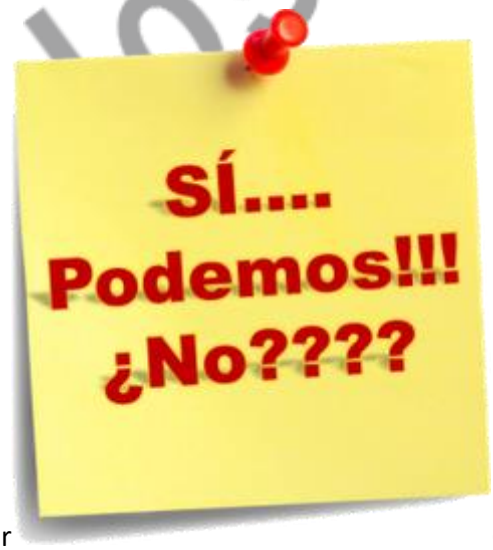
Lo que para la oruga es el fin del mundo, para el resto del mundo es la mariposa.

No tenga miedo al cambio.

Luche siempre.

Eso sí que depende sólo de usted.

¿Podemos? Decálogo



31 mar Claro que podemos.

Depende de nosotros (y sólo de nosotros, no espere que nadie venga a salvarle) Si usted dirige personas, puede hacer de su labor una tarea gratificante para sí mismo y para los demás si asume que:1 -La prepotencia le hace fuerte por un día, la humildad para siempre 2.

-Ame a las personas y use las cosas (no al revés)3.

-La cantidad tiene que estar al SERVICIO de la calidad.

El tener en función del SER4.

-El secreto de la convivencia no es hablar mucho sino que el otro se sienta mejor escuchado5.

-Nos han educado para ser productivos, no humanos.

No estamos educados para vivir, sino para sobrevivir.

Cambie los términos, por favor6.

-Trate a un ser humano como es y seguirá siendo lo que es, trátelo como pudiera llegar a ser y se convertirá en lo que estaba llamado a ser7.

-Las manos que ayudan hacen más milagros que los labios que rezan.

8.

-No basta con arrepentirse del mal que se ha causado, sino también del bien que se ha dejado de hacer9.

-No eduquemos en la obediencia, eduquemos en la convicción.

La educación NO es meter información, es EXTRAER potencialidades10 10 -A nadie se educa con arengas, ni con gritos sino con la claridad de la palabra permanente que abone su corazón.

Si usted es un trabajador, piense en los siguientes términos: 1.

1- Fracasar es duro, no intentarlo es peor.

El error es una oportunidad para aprender, pero aprender con HUMILDAD2.

2- No se hace un mundo (ni una empresa) diferente, con gente indiferente.

Si no está motivado, no motivará a nadie3.

JosépPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

3-Nos quejamos de lo que no podemos hacer, no de lo que hacemos mal.

4.

4-Todo el mundo sabe lo que No quiere, pocos saben lo que quieren.

Si no logra hacer aquello que desea, al menos desea aquello que haga5.

5-De cada 10 oportunidades, 9 las produce usted.

Salga al encuentro de esa buena suerte.

Suerte es cuando la oportunidad se junta con la preparación6.

6-Es más importante cómo lo hace que lo que hace7.

7-Antes el pez gordo se comía al chico.

Hoy el rápido se come al lento.

8.

8-Si tiene un porqué para vivir siempre encontrará el cómo.

Si su trabajo no le apasiona, búsquese otro, porque no lo hará bien.

9.

9-La resignación es el suicidio cotidiano.

No se levante por la mañana esperando que sea un buen día, levántese sabiendo que depende de usted hacer que sea un buen día10 10- El otro hace, no me hace.

Sea usted mismo, que el otro no le haga cambiar.

Para aquellos que hayan abierto el artículo pensando en política, lo siento.

Nada más lejano a la realidad.

Uno de mis maestros, M.

A.

Cornejo, me enseñó las diferencias entre jefes y líderes.

Ahí están reflejadas.

En política, aún no he encontrado a ningún líder al que me pueda dirigir… 1.

1- Para el *jefe*, la autoridad es un privilegio de **mando**; para el *líder*, un privilegio de **servicio**.

2.

2- El *jefe* existe por el **poder**; el *líder*, por la buena **voluntad**.

3.

3-El *jefe* inspira **miedo**.

El *líder* inspira **confianza**4.

4-El *jefe* busca al **culpable** cuando hay un error.

El *líder* **corrige**.

5.

5-El *jefe* asigna los **deberes**, El *líder* da el **ejemplo**.

6.

6-El *jefe* hace del trabajo una **carga**; el *líder*, un **privilegio**.

7.

7-El *jefe* **sabe** cómo se hacen las cosas; el *líder* **enseña** cómo deben hacerse.

8.

8-El *jefe* **maneja** a la gente; el *líder* la **prepara**.

9.

9-El *jefe* dice "**vaya**", el *líder* dice "**vayamos**".

10 10- El *jefe* llega **a tiempo**; el *líder* llega **adelantado**.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

No esperaba nada de ti, esperaba todo contigo

Suena a frase de amante despechado, verdad? Sí, puede ser.

Pero no es esa la finalidad de esta reflexión.

A la hora de conjugar un verbo empezamos con la primera persona del singular.

Yo.

Y eso vamos a hacer hoy.

No busques fuera, hazlo en tu interior.

Cuenta una leyenda que en una ocasión los dioses estaban tan ofuscados con los humanos, ya que éstos pretendían ser felices sin contar con ellos, que decidieron en asamblea esconder la felicidad.

Y debatieron durante horas donde hacerlo.

En lo alto de una montaña, en el fondo del mar, en las orillas de los ríos… Pero los dioses sabían que los humanos acabaríamos encontrando tan preciado tesoro.

Así que al final eligieron esconder la felicidad en un lugar donde nos fuera casi imposible poder encontrarlo.

Ya se lo imaginan, cierto? Efectivamente, **en nuestro interior**.

Sabían que los humanos intentarían buscar siempre fuera de su cuerpo, de su ser, de su yo.

Y por eso aún nos cuesta tanto encontrar ese bien tan buscado.

Y es que una de las premisas para encontrar la felicidad es **amarse a sí mismo.**

Y esto no tiene nada que ver con el egoísmo, egocentrismo o egolatría.

El egoísta vive por y para sí mismo, para su beneficio y no le interesa lo que pasa fuera, solo piensa en todo aquello cuanto puede obtener con el mínimo esfuerzo y sin importar si hace daño a otra persona.

El amor a uno mismo es **aprender a desarrollarse a sí mismo**Eso nadie nos lo enseña, ni existen escuelas donde nos digan como querernos.

.

.

El que se ama a sí mismo busca su desarrollo pleno, potenciar los dones que uno tiene y que Dios nos otorgó.

Eso es una labor titánica, porque supone el ingente esfuerzo por hacer aflorar y desarrollar sus talentos, es el continuo crecimiento interior, vencer y superar tanto sus debilidades como sus limitaciones.

Lo cómodo es vivir instalado en la queja.

Es el compromiso de uno a ser mejor.

Cuando una persona es mejor, los otros se alimentan de ese bien.

El bien, el crecimiento personal, nos alimenta y retroalimenta a los demás**.**

Lo que hacemos o no hacemos también lo dejamos de hacer con los demás.

Cada vez que hacemos algo con empeño y dedicación nos hace sentir bien, nos hace sentir felicidad y por tanto aportamos felicidad.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Aquellas personas que nos nutren nos hacen crecer y hacer crecer a los demás conlleva sentirnos felices.

Y eso es un gozo.

Por tanto, **un gozo es hacer bien por nosotros y por los demás,** en los negocios, en las relaciones, en el plano afectivo….

Esto no tiene nada que ver con lo externo, es decir, con la competencia.

Ésta crea inquietud, ansiedad y desasosiego, mientras que aquella persona que goza comparte, juega y aprende… no se trata de hacer mucho, sino de hacerlo bien.

Solo cuando estás bien contigo mismo puedes estar bien con los demás.

Solo cuando manejas bien tu soledad, puedes manejar bien una relación, ya sea familiar o profesional.

-Necesitas valorarte para valorar.

-Necesitas quererte para querer.

-Necesitas respetarte para respetar.

-Necesitas aceptarte para aceptar.

Ya que nadie da lo que no tienes dentro de ti.

Ninguna relación te dará la paz que tú mismo no construyas en tu interior.

Disfrutemos de la vida, del aquí y del ahora, sin reclamaciones ni deudas, porque cuando uno tiene éxito o tiene dinero puede aflorar lo mejor y lo peor de nosotros.

El secreto depende de lo que yo hice conmigo mismo.

Yo soy el artífice, el arquitecto, el hacedor de mi propio destino.

Si al final del camino extraje lo mejor o lo peor de la vida solo depende de mí.

Pues el tener, simplemente tener cosas, no me hará feliz.

Lo que me hace feliz es el ser, el ayudarnos los unos a los otros, el servicio a los demás desde la intimidad, desde el crecimiento personal, ese es el mayor proyecto alcanzado.

No esperaba nada de ti.

Esperaba todo contigo.

Pero dilo mirándote a un espejo.

Y serás tu.

Me vienen a la cabeza las palabras que Walt Disney escribió el día que le echaron de su primer trabajo.

Y decidió triunfar…*Y así, después de esperar tanto, un día como cualquier otro decidí triunfar.*

Decidí no esperar a las oportunidades sino yo mismo buscarlas.

Decidí ver cada problema como la oportunidad de encontrar una solución.

Decidí ver cada desierto como la oportunidad de encontrar un oasis.

Decidí ver cada noche como un misterio a resolver.

Decidí ver cada día como una nueva oportunidad de ser feliz.

Aquel día descubrí que mi único rival no eran más que mis propias debilidades, y que en éstas, está la única y mejor forma de superarnos.

Aquel día dejé de temer a perder y empecé a temer a no ganar.

Descubrí que no era yo el mejor y que quizás nunca lo fui, me dejó de importar quién ganara o perdiera.

Ahora me importa simplemente saberme mejor que ayer.

Aprendí que lo difícil no es llegar a la cima, sino dejar de subir.

Aprendí que el mejor triunfo que puedo tener, es tener el derecho de llamar a alguien "Amigo".

Descubrí que el amor es más que un simple estado de enamoramiento, "el amor es una filosofía de vida".

Aquel día dejé de ser un reflejo de mis escasos triunfos pasados y empecé a ser mi propia tenue luz de este presente.

Aprendí que de nada sirve ser luz si no vas a iluminar el camino de los demás.

Aquel día decidí cambiar tantas cosas.

Aquel día aprendí que los sueños son solamente para hacerse realidad, desde aquel día ya no duermo para descansar.

Ahora simplemente duermo para soñar.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Hubo una epidemia de tristeza en la ciudad

Al acabar mis conferencias es habitual que alguna persona se me acerque y me pregunte… "¿podría usted hablar con mi mujer/marido/jefe/empleados a ver si cambian?" Y sonrío.

Simplemente me permito la licencia de recomendarle… "cambie usted y verá cómo cambia su mundo".

En estas fiestas de Semana Santa he tenido la ocasión de hablar con gente de mi entorno que conoce mi trabajo e insistentemente me han repetido… "Pepe, pero esto que planteas no es nada fácil".

No es cuestión de fácil o difícil.

Lo que ocurre es que al cerebro le cuesta mucho quitarse las creencias.

Ya decía el maestro Ortega que las ideas están, en las creencias estamos.

Las creencias alteran las percepciones porque cambian las emociones.

La atención es el canal de comunicación hacia nuestro cerebro.

Si atiendes a lo negativo, te irá mal.

Y de ahí el título de mi artículo parafraseando la letra de una canción de Sabina.

He podido comprobar que el nivel de alegría es muy escaso.

"Ya Pepe, pero ¿y cómo cambiar?"Nos es fácil saber, ahora que ya poco queda para el verano, que si queremos fortalecer nuestro cuerpo y exhibirlo en la playa la lección la tenemos aprendida.

Régimen alimenticio, y a machacar el bíceps en el gimnasio.

Pues mire, el cerebro, al igual que el bíceps, es un músculo.

Y el tratamiento es el mismo.

Disciplina, constancia y esfuerzo.

Pero ninguna de esos tres hábitos nos son cómodos ejercitar para nuestro cerebro.

Y ello viene motivado porque pensamos que el crecimiento en los seres humanos (y no humanos) es algo natural y de desarrollo cuantitativo con el paso de los años.

Todos crecemos, con naturalidad y sin hacer nada, por el simple paso del tiempo.

Pero hay otra forma de crecer, que es **creeSer.**

Esta no es natural, depende de mí.

No es un crecimiento cuantitativo, sino cualitativo, y debe acompañarle en el camino.

En lo personal, familiar, empresarial y a nivel de comunidad o nación, no hay más crecimiento por la cantidad de sus miembros sino por la calidad del grupo humano que lo conforme.

De ahí que la experiencia no es lo que le pasa a una persona.

Es lo que una persona hace con lo que le pasa.

No me cuentes qué te pasó, cuéntame lo que hiciste con aquello que te pasó.

Vivir no es acto que ejecutamos, es una actitud que tomamos ante la vida.

A los profesores de mis hijos les repito con insistencia que la educación NO es meter información, es EXTRAER potencialidades.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Estamos obsesionados por potenciar el coeficiente **intelectual** (es imposible ser un 10 en todo) pero olvidándonos del coeficiente**emocional**.

Y la inmensa mayoría de las decisiones de nuestra vida se toman en base a nuestras emociones (motivos), no de nuestra inteligencia.

Lo importante no es aprobar o suspender el examen, es **aprender** cómo funciona el juego de la vida.

P.

D.

Un erudito orador daba una conferencia sobre la felicidad ante un numeroso auditorio.

En un momento dado contó un chiste y todos se rieron.

Al cabo de un rato volvió a contar el mismo chiste y casi nadie sonrió.

Contó el chiste una y otra vez.

Al final nadie se reía.

Y dijo:

- Si no puedes reírte varias veces de una sola cosa.

¿Por qué lloras por lo mismo una y otra vez? 31 mar

Si usted tuviera que ir de Madrid a Barcelona seguro que iría por Zaragoza, no por Cádiz.

Si está en un lugar de partida y quiere ir a uno de llegada debe conocer cuál es la ruta más lógica para alcanzar su destino de manera eficaz y resolutiva.

Pues bien, en ocasiones esto no sucede así en nuestras vidas.

En innumerables ocasiones me encuentro, tanto en el aspecto laboral como familiar, con personas que hacen y están justo en el polo opuesto del lugar a donde quieren llegar.

Nadie dice que sea fácil conseguirlo, pero al menos no te equivoques de camino.

Porque por la ruta equivocada, desde luego no vas a llegar al destino deseado.

Eso no quita que haya que hacer un gran esfuerzo.

Pero esfuerzo no es lo mismo que sacrificio.

El esfuerzo es gratificante si luchas por lo que quieres.

Si no es así, se convierte en sacrificio.

Para el alpinista que está a punto de coronar un 8000, seguro que los últimos 50 metros le suponen un (gratificante) esfuerzo.

El abandonar en ese momento supondría un sacrificio.

Y el primer esfuerzo consiste en encontrarse a sí mismo, conocerse, y autoayudarse en el refinamiento del carácter, la profundidad del Ser, en un mundo en el que todo sucede fuera del presente, y donde el interior se desconoce, en el que se cree que la felicidad se encuentra en lo que se hace y lo que se tiene y no en el Ser.

Pero para eso hay que pensar.

Pensar en uno mismo.

Y no lo hacemos.

Nada tiene esto que ver con el egoísmo.

Todo con el crecimiento personal.

Con amarse a sí mismo.

El egoísta vive por y para sí mismo, para su beneficio y no le interesa lo que pasa fuera, solo piensa en todo aquello de cuanto puede obtener con el mínimo esfuerzo.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

El que se ama a sí mismo busca su propio bien, busca el desarrollo pleno.

Busca desarrollar los dones que uno tiene.

Esto es una labor titánica porque supone el ingente esfuerzo por desarrollar sus talentos, es el continuo crecimiento interior, vencer y superar tanto sus debilidades como sus limitaciones.

Es el compromiso de uno a ser mejor; cuando una persona es mejor los otros se alimentan de ese bien.

El bien, el crecimiento personal nos alimenta y retroalimenta a los demás, lo que hacemos o no hacemos también lo dejamos de hacer con los demás.

Escoger la mejor versión de uno mismo.

Eso es ser feliz.

No ser el mejor de todos, sino el mejor de sí mismo.

Sabiduría no viene de saber, sino de sabor.

El hombre sabio es aquel que aprendió a saborear, a disfrutar la vida en lo bueno y digerir lo malo que te acontezca.

La muerte esta tan segura que te va a ganar que te da toda una vida de ventaja.

Aprovéchala.

Despreciamos y abandonamos lo que tenemos para correr detrás de lo que no tenemos.

Pero la felicidad no es un puerto de llegada.

La felicidad es una manera de viajar.

El héroe antiguo era el que enfrentaba con coraje la muerte.

El actual es el que asume con coraje la vida.

Pero lo primero, lo crucial, es saber a dónde quieres llegar y por dónde tienes que ir para conseguirlo.

Y para ello, lo primero es hacer ese esfuerzo de pensar.

Le aseguro que no duele.

Pero en raras ocasiones lo hacemos.

Lo importante no es si pierdes o si ganas, lo importante es que no pierdas las ganas

Si usted es cabeza de familia, que prefiere, ¿que sus hijos tengan que ir al colegio o que quieran ir al colegio? Y si es empresario… ¿qué sus trabajadores tengan que ir a trabajar o quieran ir a trabajar? Pasar del “tener” al “querer”… esa es la clave.

Cuando me requieren para que motive a los trabajadores explico que uno tiene que venir ya motivado de casa.

No son tiempos para tener a un motivador en la empresa.

Ah, entonces, ¿no puedo motivar a mis trabajadores?.

Claro que sí, pero no como lo estamos haciendo, desde fuera, desde el puesto de trabajo, sino desde dentro, desde el corazón.

JoséPo

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Ya lo decía Aristóteles “educar la mente sin educar el corazón no es educar en absoluto”.

¿Usted recibe clases de motivación para ser padre/madre o es desde su interior desde donde encuentra la fuerza, la pasión y las ganas para educar y potenciar a sus hijos?Mire, no se engañe.

Conozco puestos de trabajo absolutamente monótonos y rutinarios con gente maravillosa, positiva y feliz a su cargo.

Y otros creativos y amenos dirigidos por personas llenas de amargura, aburrimiento y tristeza.

Y entonces… ¿Dónde está el misterio?Hay enigmas que los resuelve el hombre.

Hay misterios que no se descubren ni resuelven.

Se desvelan.

Y la felicidad es un misterio.

Tenemos que ponernos en condiciones adecuadas para que se nos pueda desvelar y experimentar.

Y ayudar y formar (no motivar) a los nuestros para que lo consigan.

Nadie dice que sea fácil, porque muchas veces caeremos.

Pero levantarte sólo depende de ti.

Hay quienes han escogido en la vida ser parte de la solución y no del problema.

La felicidad no tiene nada que ver con lo que pasa afuera, sino de cómo vivo yo con lo que pasa afuera.

Escoger la mejor versión de uno mismo.

Eso es ser feliz.

No ser el mejor de todos, sino el mejor de sí mismo.

Con la felicidad nos hacemos trampa a nosotros mismos.

La felicidad es buscar un equilibrio en la vida, en nosotros mismos.

Y eso hay que trabajarlo.

Pero, insisto, no desde fuera, sino desde dentro.

Nos quejamos de lo que no podemos hacer, no de lo que hacemos mal.

La felicidad no viene por factores externos, sino internos.

Todo río tiene dos orillas.

Sólo puedes asegurar que lo dominas cuando has contemplado el paisaje desde ambos lados.

Cuando vadeas la corriente y eres capaz de contemplar tu problema desde el otro lado del espejo, descubres que el agua no es el obstáculo que separa las orillas, sino lo que las une.

Tú decides.

Si tienes un porqué para vivir siempre encontrarás el cómo.

Vive separando o uniendo.

Y entonces, ¿por qué tenemos trabajadores felices y otros amargados? Sabiduría no viene de “saber”, sino de “sabor”.

El hombre sabio es aquel que aprendió a saborear, a disfrutar la vida.

Tenga el puesto de trabajo que tenga.

Pero muchas veces nos obsesionamos con que nuestros trabajadores cumplan con su trabajo y obedezcan las órdenes que les mandamos.

Y quien vive por la obediencia, simplemente por el cumpli-miento (el guión no es un error), suelen también vivir la vida como una obligación.

Hacen sólo lo correcto y lo que se debe hacer.

Yo cumplo en función de no tener problemas.

No hay protagonismo, hay pasividad.

Son personas reemplazables.

El cumplimiento siempre es al otro, no a uno mismo.

A uno mismo es el compromiso.

El héroe antiguo era el que enfrentaba con coraje la muerte.

El actual es el que asume con coraje la vida.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Por eso, a nivel familiar y empresarial la clave de todo está en la GENEROSIDAD.

Es distinto al respeto.

El pegamento del grupo humano es la generosidad.

La generosidad acerca, el respeto no (cada uno queda en su lugar).

Evalué el funcionamiento de su grupo humano en orden a la generosidad del mismo (le ayudará a superar las crisis).

Y prémielo.

El agradecimiento es la memoria del corazón.

No eduquemos en la obediencia, eduquemos en la convicción.

No tengamos gente involucrada (gente que vive por obligación), sino comprometida (sintiéndose responsable) Quien quiere hacer algo encuentra un medio, quien no quiere hacer nada encuentra una excusa.

No motive.

Eduque.

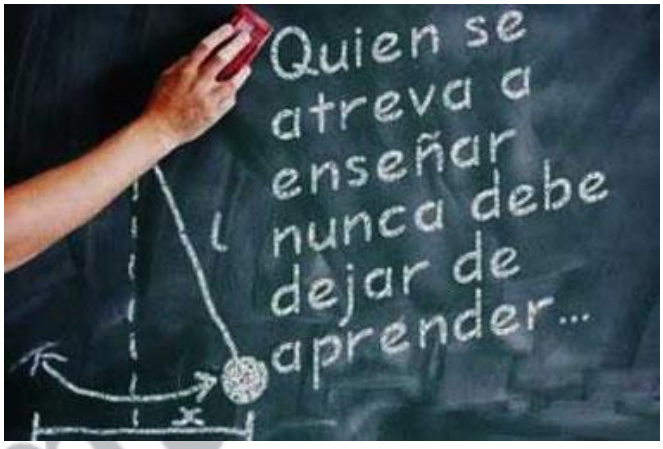
No solo para que sean productivos, sino humanos.

Se sorprenderá con los resultados obtenidos.

Por eso, lo más importante siempre, no es si pierdes o si ganas, sino que nunca pierdas las ganas

JoséPomares

Enseñamos lo que sabemos, contagiamos lo que vivimos



Mi profesión es intentar enseñar.

Mi obsesión es hacer lo posible por aprender.

Todos, sin excepción, podemos ser maestros y alumnos.

Fui un buen estudiante pero soy un excepcional alumno.

Siempre estoy en actitud de intentar aprender del nuevo día.

Cuando te pones en disposición de adquirir nuevos conocimientos siempre estás en el lugar apropiado a su debido tiempo.

No hay horas malas para aprender.

Ni personas.

Viene la introducción al caso por la experiencia vivida la pasada semana.

Después de un tiempo dedicado a la enseñanza en una gran empresa, recibí un mail en el que una de las personas asistentes solicitaba mi ayuda para temas personales y empresariales.

“Claro que sí”, respondí, con la advertencia de que otros pueden estar temporalmente para ayudarnos, enseñarnos o guiarnos en nuestro camino, pero la lección que debemos aprender es siempre nuestra.

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Y me inquirió cuánto cobraría por mis servicios.

Con una leve sonrisa que esa persona no pudo ver, simplemente le respondí que colaborar en hacer la diferencia en la vida de alguien puede dar sentido a la nuestra.

No conozco mejor forma de ayudarme que ayudar a otros.

Las manos que ayudan hacen más milagros que los labios que rezan.

Quedamos y hablamos.

Y después de explicarme, en breve espacio de tiempo, su vida, circunstancias y aspiraciones, aprendí tantas lecciones, yo que iba de maestro…Me enseñó a ser dueño de nuestro presente y estar dispuestos a desafiar nuestro porvenir.

A aceptar las circunstancias pasadas de la vida sin envidias ni protestas, admitir la maravilla que somos y lanzarnos a conquistar nuestro destino.

A buscar incansablemente nuestro ser y entregar la vida para hacernos a nosotros mismos y jamás sacrificar nuestra vocación por tener un trabajo que no te vaya a realizar.

A tener el valor de realizar nuestro ser a pesar de las circunstancias, no hacerse víctima de los demás y del pasado y entender que el valor no es para morir sino para decirle sí a la vida.

A abrir nuevos caminos, aventurarse con audacia a probar lo nunca antes intentado luchando aun a pesar de nuestros miedos para lograr lo que deseamos, asumiendo los riesgos y las consecuencias.

A convertir cada fracaso en victoria aprendiendo de nuestras fallos y no perder jamás de vista la cumbre que deseamos conquistarA nunca darnos por vencidos, aun cuando la adversidad esté a punto de derrotarnos y en el último instante buscar el impulso final para lograr la conquista deseada.

A tener un corazón generoso y dar todo, hasta lo que nos hace falta, por alcanzar tu sueño, ese sacrificio sin límites, es la fuerza hecha acción para cumplir nuestro destino con Dios y con la humanidad.

Por mi mente pasan en tropel un montón de cosas que decirte, pero creo que todas podría resumirlas en una sola frase: Gracias por tu confianza.

Por contarme todo eso con una sonrisa en los labios.

Yo solo pude enseñarte lo que sabía.

Tú me contagiaste tu forma de vivir.

A esto me dedico

Un buen amigo, allá por principios de los 80, me contó lo que ocurrió en su clase de Economía de Empresa.

El primer día de clase entró el profesor en el aula.

Aunque a los jóvenes de hoy le cueste creérselo, entonces cuando el maestro entraba todos nos poníamos en pie.

Y mirando al auditorio, el profesor, después de pronunciar el protocolario "buenos días" se quedó mirando a la clase y preguntó sin previo aviso: **¿Cuál es el fin último, el principal de una empresa?**Póngase el lector en situación.

Primeros minutos de asignatura, profesor nuevo, carrera recién empezada… Allí no contestó nadie.

Pero siempre hay un espíritu legionario en un grupo humano, y se oyó una voz del final del aula que respondió… **"ganar dinero".**

El profesor se quedó mirando y asintiendo con la cabeza dijo como para sí mismo, … "ganar dinero".

Bien, y empezó la clase.

JosePo

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Todos los días del resto del año lo primero que hacía el profesor era formular la misma pregunta, hasta que rota la timidez todos respondían al unísono "ganar dinero".

Así hasta el último día de clase.

Ese día, no empezó con esa pregunta, sino que ante la sorpresa de todos los alumnos, preguntó **¿cuál es el último fin, el principal del ser humano?.**

Y nuevamente ante el silencio absoluto de la clase (aún no había dado las notas finales), una voz heroica respondió **"ser feliz".**

El profesor, entonces, asintió y dijo "estoy de acuerdo, ser feliz.

Yo pienso lo mismo.

Pero me sorprende su respuesta.

Había pensado que iban a decir respirar".

Y todos, en nuestro fuero interno dijimos … ¿respirar, por qué dirá eso?.

Y nos explicó.

"Durante todo el año llevan diciendo que el fin último, el principal de una empresa es ganar dinero.

Imagino que porque piensan que si una empresa no gana dinero, simplemente desaparece, se muere.

Por consiguiente, si el ser humano quiere evitar la muerte tiene que respirar.

Pero, nos explicó, respirar no es un acto que piense el ser humano en hacer a cada momento, simplemente es intuitivo, innato en los genes del mismo.

Lo mismo sucede con las empresas.

Uno no crea empresas pensando que van a desaparecer, y no debería ser este por tanto el fin último de una empresa".

Los alumnos no sabíamos adonde quería llegar el profesor.

Y, de repente, sacó de su maletín una hoja llena de números.

Preguntó a uno de los compañeros.

"Que es esto? Un balance de pérdidas y ganancias", respondió éste con seguridad.

"¿Y cómo podría cambiarlo?" le requirió el profesor.

El alumno se quedó pálido y simplemente respondió "no sé, desconozco a qué se dedica la empresa, su número de empleados, su plan de marketing, su competencia…".

El profesor mirándole a los ojos le inquirió: "Sí lo sabe, piense,… ¿que ve en esta hoja?"Números" respondió el compañero.

"¿Pero qué más ve?, profundizó el profesor, "¿qué hay detrás de cada cifra, de cada número de ese balance de esa empresa y de cualquier empresa?".

Sí amigos, lo que están pensando.

Detrás de cada número, de cada cifra de cada empresa hay **personas**, y la única forma de poder cambiar los resultados de una empresa es cambiando, educando, formando y motivando a los corazones y las cabezas de los trabajadores que componen las empresas.

Fue una gran lección.

Tan grande que decidí dedicarme a ello desde ese momento.

No, no sólo es a motivar al personal, uno tiene que venir motivado de casa.

Es a saber hacerse preguntas, pues solo con preguntas de calidad podremos tener una vida de calidad.

Familiar y profesional.

Feliz 2014.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Las cartas de la vida

En ocasiones explico a mis alumnos que la vida es como el juego del póker.

Tanto en la vida como en el juego se nos reparten sin elegir previamente, al azar, unas cartas.

Van volando en el destino.

En el juego son los naipes.

En la vida son las distintas variantes circunstanciales con las que nacemos sin opción de decidir previamente si nos convienen o no.

A nadie le dan a seleccionar a sus padres, condición social, sexo, raza, época,… En segundo lugar, que tanto en el juego como en la vida hay cartas buenas y cartas malas.

Tercer lugar, que es mejor tener cartas buenas que cartas malas.

Y cuarto y último pero más importante ¿Gana siempre quien tiene las mejores cartas? Estudie la respuesta antes de precipitarse.

No, gana quien sabe jugar mejor con las cartas de la baraja, con las circunstancias de la vida, no a quien en el reparto le tocó lo mejor.

Antes de ponernos a jugar, tiene que existir previamente el esfuerzo de conocer las reglas, en este caso, de la vida y sacarles el mayor provecho.

Mire, cuanto más **claras** tengo las cosas, mayor **conciencia** tengo y a mayor conciencia, mayor **conocimiento** y eso nos lleva a un mayor **compromiso** en la vida en la búsqueda de la excelencia, si hablamos en un entorno profesional, o de la felicidad si nos situamos en el aspecto personal.

Olvídese de las cartas iniciales de la vida.

Y mi deber, mi obligación es aportar **claridad** a los demás, es ayudar a la consciencia de los demás a ser felices.

Al compromiso no se llega con arengas sino con la claridad interior de la **paciencia** a través de la palabra.

Dudo que alguna vez logre conocer a una persona feliz que sea impaciente.

Y a nadie se educa con arengas, ni con gritos sino con la claridad de la palabra permanente que abone su corazón.

E intente, ante todo, tener un gran agradecimiento a la vida y todas las circunstancias que nos presente.

Sienta que la gratitud no es un acto (eso es cortesía).

Es una actitud existencial.

O soy agradecido o no soy agradecido.

O se es agradecido o se vive instalado en la queja.

Dime cuanto agradeces y te diré cuanto aprendiste a vivir.

Si vives agradeciendo, las personas se te acercarán.

Si vives en la queja, se alejarán.

Tenemos que aprender a disfrutar de lo agradable de la vida y a digerir lo desagradable de la vida (qué tengo que aprender de lo que me ha sucedido).

Porque la FELICIDAD es una decisión interior de llegar a **SER**, no de **TENER**.

En la felicidad **no encontrará un puerto de llegada**.

Porque la felicidad **es una manera de viajar.**

La felicidad no es un lugar al que se llega, **es una actitud** que se tiene permanentemente.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Es la felicidad **un estado del ser** un estado del alma, un estado del espíritu.

La felicidad **no** es un estado emocional.

Hágame caso.

No haga que su vida dependa de sus emociones.

Tendría tantos altibajos como las olas del mar.

Vida plena o plana

Extraña al principio que en mis conferencias siempre haga la misma advertencia.

No vengo a dar respuestas ni soluciones sobre lo que expongo, sino a intentar que todos al concluir nos vayamos con muchas más preguntas que con las que habíamos venido.

La diferencia entre vivir una vida plena o plana radica en la calidad de las preguntas que nos hagamos a lo largo de nuestra vida.

Cada uno se fija sus propios límites.

La pregunta es la más creativa de las conductas humanas.

Si el ser humano ha logrado pasar de la época de las cavernas a nuestra situación no ha sido por nuestra fortaleza física.

Muy al contrario, hemos de agradecer a todos aquellos que rompieron paradigmas e intentaron y consiguieron buscar nuevas soluciones al status quo prestablecido.

Viendo en fechas pasadas la película "El médico" asombra y aterroriza pensar cómo en tres religiones (católica, musulmana y judía) estaba prohibido no hace tanto tiempo, en la Edad Media, que se abriera el cuerpo humano pues se consideraba profanar el templo de Dios.

Qué hubiera sido del avance de la medicina si gracias a algunos que se jugaron su vida ante la amenaza de la hoguera no hubieran fomentado su duda y su curiosidad.

Sólo así hemos sido capaces de avanzar.

Y animo hoy desde este foro a seguir cuestionándonos nuestros planteamientos actuales de vida y de forma de vida.

El que quiera certezas absolutas solo tiene un remedio… morirse, y así sabrá todo.

Pero no creo que sea la mejor solución.

Por ello, tendremos que aprender a saber vivir con la incertidumbre.

Y a hacer las paces con ella, pues será nuestro contexto de vida.

Hágase preguntas.

De calidad.

Empezando por tres de ellas que no tienen una inalterada respuesta pues varían con el tiempo de nuestra vida y la situación cambiante de la misma.

Empiece por preguntarse quién es usted, para qué está aquí y a dónde va.

Y así logrará tener convicciones en la vida, que a su vez le ayudarán a tomar mejores decisiones.

De esa forma sabrá decidir no lo que le conviene (actuar por conveniencias) sino lo mejor (actuar por convicciones).

Y no se equivocará.

Y tendrá más confianza en sí mismo.

Sólo quien tiene esta confianza dentro de sí es capaz de transmitir confianza a los demás.

Para crear hay que creer.

Y conseguirá una mayor determinación, superando las adversidades que el camino de la vida le ponga.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Y de esa forma vivirá su vida con compromiso en lo que haga.

El compromiso siempre es a uno mismo, no confundir con la lealtad que es al otro.

Y le llevará a una plena dedicación en su vida profesional y personal, dejando de ser espectador de su vida y convirtiéndose en protagonista.

Necesitamos padres, madres, empresarios, trabajadores, gobernantes, ciudadanos… alojados en nuestro triangulo de la conciencia, compuesto por el pensar (situado en la mente, en las convicciones), el sentir (nuestro corazón, nuestra confianza en uno mismo) y el actuar (la voluntad, nuestro compromiso con la vida) frente a la indiferencia, la inseguridad y la insatisfacción de esta sociedad que hoy nos envuelve.

P.

D.

Al ir a dar en fechas pasadas una conferencia en una urbanización, me paré a la entrada de la barrera de acceso.

En ella había un letrero claro en sus intenciones.

Desde el coche se leía: apague sus luces exteriores (deje de pensar en el otro y lo que hace), encienda sus luces interiores (piense más en usted y para qué está en este mundo) y apague el motor (al menos por unos momentos, relájese y piense).

Y cuando el guardia se acercó al coche, simplemente me preguntó, desafiando la metafísica aristotélica… Quien es usted, a dónde va y para qué está aquí.

Salí del coche y mirándole a los ojos… le di un abrazo.

Posiblemente aún esté pensando por qué lo hice.

Pero aprendamos lo que hay que hacer.

Y cómo.

La consistencia personal

Hay una pregunta que no me resisto a plantear en mis seminarios a los asistentes ¿Queréis que vuestros hijos trabajen el día de mañana? Es de las pocas veces que obtengo un 100% de síes.

A continuación pregunto cuántos tienen hijos menores de 12 años.

Muchos levantan la mano.

Y les hago ver que hasta esas edad, papá y mamá somos Superman para ellos (a partir de esa edad sólo nos quedan los calzoncillos del súper héroe).

Y que los niños asimilan como esponjas lo que les enseñamos y hasta quieren ser como nosotros.

Pero, ¿cómo llegamos a casa después del trabajo? ¿Qué opinamos de ir a trabajar? ¿Cómo llegamos de gozosos los viernes por la tarde? ¿De qué forma maldecimos los lunes por la mañana? Y entonces, reflexione… ¿piensa que nuestro hijos, después de escucharnos los improperios que escupimos sobre nuestro trabajo van a querer ir a trabajar? Lógico que cada vez haya más Paquirrines en nuestras vidas.

Y viene esto al caso para explicar lo que es vivir involucrados en nuestra vida y trabajo (gente que vive por obligación) o comprometidos (sentirse responsables y

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

desafiarnos a nosotros mismos con la mejora continua).

Da igual el trabajo que sea.

No hay éxito sin excelencia en nuestra vida.

Cuando sólo hay éxito lo que conlleva son excesos por ambicionar y retener más metas.

Y no hay excelencia sin una CONSISTENCIA PERSONAL (en caso contrario aparecerán, con seguridad, nuestros miedos paralizantes).

Se tiene éxito en el afuera pero se es excelente en el adentro.

La consistencia personal comienza con la CONVICCION.

Tener claro lo que quiero y lo que hago ¿estoy donde quiero estar?) ¿Y sé quién soy yo? ¿Y cuál es mi sueño? Quién soy, para qué estoy y a dónde voy.

Nuestra definición, nuestra visión de vida y nuestra aspiración.

Y ello hace que nuestras DECISIONES sean coherentes.

Esa convicción dará lugar a que tengamos CONFIANZA EN UNO MISMO.

Yo no puedo ayudar a que nadie confíe en mi si yo no confío en mí mismo previamente.

Eso hará que tenga DETERMINACION en todo aquello que realice (avanzar y superar las adversidades).

Para de esa forma tener COMPROMISO, que siempre es a uno mismo.

La lealtad es al otro.

Y así conseguir que mi DEDICACION a lo que haga sea plena y no plana.

Lo contrario es la INCONSISTENCIA PERSONAL.

Esta empieza con la INDIFERENCIA que hace que olvidemos lo esencial para centrarnos en lo accidental.

Siempre atendiendo a lo urgente en vez de a lo nuclear que nos hace crecer, a lo importante.

Y no conozco a ningún indiferente que permanentemente no tenga una enorme dosis de INSATISFACCION ya que nunca alcanza lo que necesita, y la culpa es siempre de otro, lo que a su vez genera la INSEGURIDAD, ese miedo a perder lo que tienen, no se anima a hacer cambios, sólo lo fácil … Y a nivel grupal me gustaría hacer una distinción entre el RESPETO y la GENEROSIDAD.

Es cierto que el respeto es un valor que todos debemos elevar en nuestras vidas.

Pero conozco muchas familias que se respetan tanto que cada uno come en su cuarto, sin molestarse, con respeto, pero sin convivencias ni intimidades.

Igual que en las empresas.

Cada uno atendiendo a su trabajo, no al bien común, generando los famosos Reinos de Taifas.

Me quedo con la generosidad, que no es sinónimo de cortesía.

Lo uno es sobre las cosas materiales, la generosidad avanza directa al corazón.

La cortesía es un acto, la generosidad una actitud.

Da todo lo que tengas sin esperar nada.

Decía Madre Teresa que “no hace falta desempeñar grandes hazañas, siempre, siempre podemos hacer cosas pequeñas con un gran amor”.

Y finalizo con un proverbio hindú que reza que solo posees aquello que no puedes perder en un naufragio No creas en un mundo mejor.

Quita la negación.

Crea un mundo mejor.

Empezando por ti.

Con tu consistencia personal.

Toda la calle estaría más limpia si cada uno se encargara de limpiar el espacio delante de su puerta Y ahora todo lo dicho aplíquelo en su empresa y sus compañeros.

Seguro que hay mucho por trabajar.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Las miradas de nuestra vida

Uno de los legados que nos dejó la antigua Grecia fue el estudio del comportamiento humano.

Trabajaban obsesivamente por conocer cuando un comportamiento era adecuado a las circunstancias de la vida.

Y de ahí deriva la Ética.

Pero no tal y como la entendemos nosotros.

Esa Ética (ethos) podía ser acentuada de forma común o con acento circunflejo.

Si era bajo la primera forma significaba **acto**, la manera de vivir.

Si era bajo la segunda, hacía referencia a **actitud**, la manera de ser.

El **acto** era considerado adecuado cuando se ajustaba a la **ley**, por lo que la norma tenía efecto imperante para calificar lo apropiado o injusto de los hechos realizados.

La **actitud** hacía referencia a **que las cosas no son como las vemos sino que las vemos como son.**

Por ello, la actitud sería lo que manejara todo nuestro **SER**.

Y para saber cuándo las actitudes eran correctas tenían grabado a fuego una máxima que debía imperar en todos los ciudadanos en cuanto a su forma de actuar.

"Ama a las personas y usa las cosas".

De ese modo, se comenzaba a apreciar en nuestras actitudes cómo **mirábamos** a la vida.

Lo podíamos hacer desde un punto de vista cuantitativo o cualitativo.

Si era cuantitativa nuestra mirada, atendiendo a que lo importante era la cantidad, lo que prima es el *interés*, con el efecto de buscar nuestro propio *beneficio*.

Si era cualitativa, lo que se buscaría serían los *valores*, con el objetivo de conseguir el *bien común*.

Y aquí es donde estaba y está la clave de todo.

¿es malo desear y conseguir tener cantidad?.

No, en absoluto, siempre y cuando la cantidad siempre esté **SUPEDITADA** a la calidad.

Ya sea en las personas, empresas, municipios, estados, … si es la cantidad lo que prima siempre nos llevará a la *destrucción* (no hacen falta ejemplos).

Si es la calidad lo que anteponemos viviremos una etapa y una vida de *crecimiento*.

Decía Ghandi que la paz no se hereda en los cromosomas.

Es nuestra obligación, generación a generación, trabajar para dejar un legado a los que nos siguen no solo de paz, sino de generosidad, esfuerzo, entrega, honradez, servicio … Eso no se hereda ni se transmite a no ser que lo enseñemos desde el amor y la constancia.

Si la mirada de nuestra vida es cuantitativa y está basada en los actos, actuaremos exclusivamente para *cumplir*la norma que nos hayan impuesto, la ley que prevalezca, simplemente con la exigencia de su cumplimiento y para que no haya *castigo* hacia nosotros.

Si por el contrario nuestra mirada es cualitativa y está basada en las actitudes tendremos un *compromiso* de actuación basado en los *valores* que impregnen nuestra vida, y que

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

encarnándose en nuestros objetivos los convirtamos en *virtudes*.

Desde una mirada cuantitativa no tendremos sino *ambición* de conseguir resultados.

Y la ambición, ir detrás de aquello que se presenta ante nuestros ojos, provoca siempre *ansiedad*, y esa ansiedad nos lleva a los *excesos*, pues exclusivamente queremos conseguir *cosas u objetos* y no tendremos en nuestra vida otro fin que *ganar o perder.*

Si aplicamos la mirada cualitativa de la vida lo que tendremos serán *aspiraciones*, que como la propia palabra indica están dentro de nuestro ser, y buscaremos la *excelencia* en nuestras actuaciones, creando *ámbitos de encuentro* y con la única finalidad de *aprender en la vida.*

Esos ámbitos de encuentro, en nuestras familias, organizaciones, empresas y países serán los que generen la confianza y credibilidad necesaria para que los que estén a nuestro lado nos sigan sabiendo que pueden crecer con nosotros.

Gana más quien sirve mejor, y solo así podremos pasar de jefes a líderes de actuación.

Es malo entonces tener cosas? Es malo tener dinero?.

En absoluto.

Cuando el tener esté en función del ser,cuando aprendamos a tener habiendo aprendido antes a ser, todo crecimiento material será más riqueza sabiendo aplicarlo.

La destrucción radica en quien piensa que el tener se antepone al ser.

Por eso la mirada cuantitativa de la vida no busca sino el *éxito* mientras que la cualitativa persigue un *ideal de vida.*

En definitiva, **enseñamos lo que sabemos pero contagiamos lo que vivimos.**

Y , como última consideración, pensemos que la mirada cuantitativa de la vida solo busca *hechos*, mientras que la cualitativa persigue *acontecimientos*.

Piense en una cena con adolescentes.

La calidad de la comida es importante pero solo logrará mantenerlos sentados en la mesa una vez acabados los enseres con una buena conversación, pasando de los hechos (la cena) a los acontecimientos (la conversación y la magia de compartir la intimidad de los comensales).

Es igual que vivir en una casa o en un hogar ¿Qué diferencia hay entre una casa y un hogar? La CASA es el lugar donde la gente convive, como en un hotel.

El HOGAR es el lugar donde hay una convivencia, donde se comparten las vivencias.

Por tanto hay que tener un hogar donde compartir, porque compartir es el mejor alimento para la felicidad.

Piense.

¿Dónde vive usted? P.

D.

Bien es sabida mi afición a los colores rojiblancos del Atleti.

Famoso fue el anuncio de … Papá, ¿por qué somos del Atleti?.

Los enigmas los resuelve el hombre y por mi parte lo supe desde el primer día.

Mi padre estaba siempre de viaje.

Para nosotros los domingos eran sagrados porque le veíamos y … jugaba el Atleti.

Y los 4 hermanos íbamos a ir con él.

El partido (el **hecho**) comenzaba mucho antes que el árbitro pitara el inicio del mismo.

Todo ese domingo estaba cargado de **acontecimientos**.

Hablábamos con él, comentábamos la previa, opinábamos sobre lo que iba a pasar, comíamos toda la familia juntos riendo y compartiendo intimidades, íbamos felices hasta el Calderón hablando de lo que había pasado en la semana, y empezaba el partido … y acababa.

JosePomares

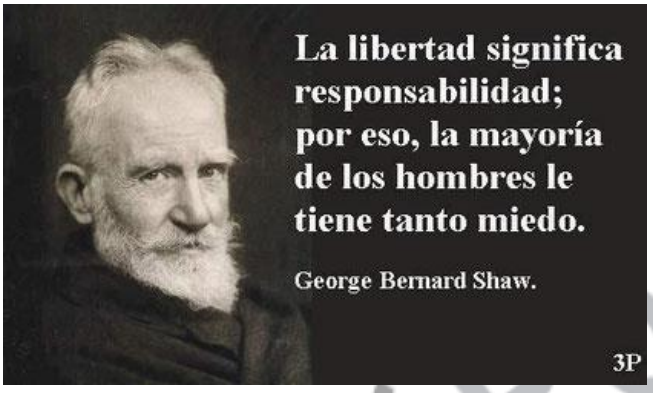
Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Y a la vuelta, nuestra madre esperando nuestro regreso, jamás nos preguntó … ¿cómo quedaron?, sino ¿cómo lo pasaron?.

Esa es la diferencia entre vivir un hecho y un acontecimiento.

Esa es la diferencia entre vivir para ganar o perder o vivir para aprender.

Una cosa es tener libertad y otra ser libre



El libre albedrío es un don que se nos otorgó en exclusiva a los seres humanos.

Nadie más lo tiene.

Ese don nos da la capacidad de elegir, de decidir libremente.

Pero ese regalo que se nos concedió, puede convertirse en nuestra propia trampa.

Si no lo utilizamos bien nos impedirá realizarnos plenamente.

Y el ejercicio de ese don es lo que llamamos**libertad**.

Pero hay dos tipos de libertad.

Una de **elección**, la que tiene que ver con el fin (lo que elegimos respecto a lo que quiero hacer, la que afecta a mi SER) y otra de **acción** (dirigida hacia los medios que me ayudan a alcanzar el fin, encaminada a mi HACER).

Y una cosa es tener libertad y otra ser libre.

Yo puedo tener la libertad de HACER una serie de acciones, pero solo seré libre si ejerzo esa libertad en beneficio de mi plenitud personal, de mi SER.

Tengo libertad de comprar alcohol (HACER) pero si daña mi salud al depender de necesitar beber, atentará a mi SER y dejaré de ser libre.

Y tenemos que aprender a ser libres.

Generación tras generación vemos que cada vez hay más libertad, pero ¿somos más libres? Nuestros hijos tienen más libertad que nosotros, pero ¿son más libres? Se exalta la libertad en el HACER pero se nos está olvidando enseñar y educar en la libertad de SER mejores personas.

Estamos exaltando la libertad en los medios y acciones pero preguntémonos si lo estamos haciendo para ser más libres en aras a nuestro desarrollo personal.

Una sociedad en la que se exalta la libertad para poder hacer de todo pero no nos está enseñando a hacer bien, formándonos primero en nuestra propia libertad como personas para luego transmitirla a los demás.

Y por tanto lo primero que debemos hacer es educarnos en la libertad.

Educarnos en la libertad del SER de la persona antes de que del HACER.

Y dado que esto es un foro empresarial, recomendaría a nuestros empresarios que se educaran y educaran a sus trabajadores no en el cumplimento de las normas, sino en las actitudes que conllevan valores y por consiguiente un compromiso personal.

Ya hablé de ello en mi artículo anterior.

Solo con el cumpli-miento (ojito con la palabra) ya no vale.

No eduquemos en la obediencia, eduquemos en la convicción.

No tengamos gente involucrada (gente que vive por obligación), sino comprometida (sintiéndose responsable)Lo primero que quita la libertad es el miedo.

El miedo busca lo seguro, el amor te lanza a la plenitud.

Los miedos son a la vida lo que el viento es al fuego.

Si el fuego es consistente lo aviva y hace crecer.

Si es débil, el viento apaga el fuego.

El problema no está en el viento sino en la consistencia del fuego.

Para saber elegir bien hay que decidir y prescindir bien.

La libertad es el privilegio de elegir lo mejor, no lo fácil.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Lo más difícil es saber decir no.

Y nos acarician tiempos en los que debemos saber anteponer la libertad del SER a la del HACER

Protagonista de tu vida

¿Cómo se sabe de la valía de una persona? Hay una fórmula para descifrarla.

V=(C+H) x A.

Es decir, el Valor de una persona son los Conocimientos más las Habilidades MULTIPLICADOS por la ACTITUD.

Los conocimientos y las habilidades son obviamente necesarios.

Y suman.

Pero la ACTITUD multiplica.

Y toda suma multiplicada por 0 da 0¿Cómo podemos ser capaces de mejorar la cuenta de resultados de nuestras empresas?Detrás de cada número, de cada cifra, de cada resultado económico, hay personas.

La única manera que vamos a tener de mejorar ese estado es mejorando a las personas que son capaces de cambiar los estados financieros de las empresas.

Seguro que su gente tiene todos los conocimientos precisos para poder hacer de su empresa una maravillosa y poderosa organización, pero como no tengan en cuenta que detrás de cada número hay seres humanos, que lo más importante son las personas, el respeto, la colaboración, la generosidad con el compañero y cliente, nunca se podrá variar la situación actual.

Podremos cambiar, para bien o para mal, en la medida en que los corazones y las cabezas de las personas que trabajan a nuestro lado quieran hacerlo.

En mis seminarios no paro de encontrarme con gente repleta de problemas.

Y a las personas con responsabilidades y mando sobre otros compañeros siempre les digo lo mismo.

Trata a un ser humano como es y seguirá siendo lo que es, trátalo como pudiera llegar a ser y se convertirá en lo que puede llegar a ser.

No vivimos de lo que sabemos, vivimos de lo que sentimos.

El resfriado espiritual de nuestro tiempo es la depresión.

Solo usted puede tener un proyecto para su vida.

Nadie le puede programar a alcanzar sus sueños.

Que nadie haga de su vida tu vida.

El asesino que mata nuestros sueños es el miedo.

Y quien vive con miedo vive amargado.

Y se dedica a amargar a otros.

No les basta con destrozar su propia vida.

Hay 3 tipos de problemas.

Los que se viven en la cárcel, en el hospital y en la calle.

Si su problema se vive en la calle, … ya pasará.

Pero no basta con ser espectadores de nuestra vida, hay que coger el timón de la misma y convertirnos en protagonistas.

Un formador en una sesión grupal levantó un vaso de agua, todo el mundo esperaba la típica pregunta: ¿Está medio lleno o medio vacío? Sin embargo, preguntó: - ¿Cuánto pesa este vaso? Las respuestas variaron entre 200 y 250 gramos.

El formador respondió: "El peso absoluto no es importante, depende de cuánto tiempo lo sostengo.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Si lo sostengo 1 minuto, no es problema, si lo sostengo una hora, me dolerá el brazo, si lo sostengo 1 día, mi brazo se entumecerá y paralizará.

El peso del vaso no cambia, pero cuanto más tiempo lo sujeto, más pesado, más difícil de soportar se vuelve.

" Y continuó: "Las preocupaciones son como el vaso de agua.

Si piensas en ellas un rato, no pasa nada.

Si piensas un poco más empiezan a doler y si piensas en ellas todo el día, acabas sintiéndote paralizado, incapaz de hacer nada.

Desde la ambición o desde la codicia

Imagínese a un malabarista lanzando sus bolas al aire.

Siga con su proceso creativo y piense que unas sean de goma y otras de cristal.

Y acabe de dar rienda suelta a su mente viendo caer todas al suelo.

Sin duda, las de goma rebotarán y tendrá ocasión de volver a cogerlas.

Las de cristal, simplemente se romperán al chocar contra el suelo.

Ahora piense que las pelotas de goma son nuestros fracasos técnicos.

Siempre hay opción, antes o después, acudiendo al desarrollo de nuestro talento y formación, de recuperarlas y hacerlas saltar y recobrar vida.

Las de cristal,…no.

Esos son nuestros fracasos emocionales, nuestras tragedias y desgracias.

Una desgracia es un hecho en sí irreversible.

Por eso, nadie en su interior fracasa por golpes técnicos, sino emocionales.

No es lo mismo quedarse en el paro con una familia que te odie que con una que te ame y apoye.

Ahora le recomiendo que piense en Amancio Ortega y en la Madre Teresa de Calcuta.

Personas que ambas lograron el éxito en sus proyectos, ¿cierto? ¿Y qué tiene que ver el éxito de uno y otro? Simplemente un aspecto les une.

Ambos hicieron realidad sus sueños.

Sueños radicalmente distintos en la configuración de sus proyectos, pero válidos para sentirse satisfechos con su misión personal en el mundo.

Esa es la maravilla de soñar y de lograr el éxito.

Depende sólo de usted.

Es libre para elegir a qué quiere dedicar su vida, sus objetivos y el precio que ha de pagar por ello.

Antecedo estas dos reflexiones a lo que hoy me viene al caso.

Mis amigos emprendedores que con todo el ánimo y fuerza de quien quiere poner en marcha un nuevo e ilusionante proyecto me dicen y hablan de si creo que harán realidad sus sueños y todo lo que tienen que dejar en el camino para conseguirlo.

Y antes de trabajar con ellos en los aspectos técnicos para los cuales me visitan, les pido que paren, que reflexionen, que visualicen qué es el éxito para ellos, que no lo separen de su vida personal y sus seres queridos, y que piensen que no hay triunfo profesional tan importante como para acabar embriagado de dinero pero solo y abandonado en tu faceta personal y espiritual.

Ellos me hablan de su valor para comenzar a emprender.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Y yo les recalco que es más importante forjarse en las virtudes.

El valor como tal es solamente una cualidad, que a veces puedes practicar o no, que no tiene una intención específica o un objetivo específico; la virtud va más allá de ser una cualidad en ti, es una forma de ser, es un valor que está arraigado en ti, y te permite actuar de la misma manera en cualquier circunstancia, no solamente cuando tú lo consideres necesario o conveniente.

El valor es la cualidad que te lleva a realizar grandes cosas, sin miedo ni temor.

Y virtud es el hábito del alma de proceder según la ley moral o rectitud que determines.

De ahí que la primera pregunta que les haga sea ¿Quieres emprender y lograr ver cumplidos tus sueños desde la ambición o desde la codicia?Desde la ambición no tendrás que dejar a nadie por el camino.

Y tus seres queridos te apoyarán.

Desde la codicia es muy probable que acabes solo, y no conozco sueño más triste que no poder compartir tus éxitos con nadie.

Y es que alguno se tenía que aplicar la frase que tan certeramente decía el maestro Miguel de Unamuno: “Sobra codicia, falta ambición”.

P.

D.

Un cocodrilito le pregunta a su padre:-Papá, papá, ¿algún día podré tener mucho dinero?-Sí, hijo.

-¿Y cuándo papá? -¡Cuando seas billetero!

Además de oir, escuche

En mis seminarios de ventas intento explicar a los alumnos los 5 problemas principales de los vendedores:**Organización.**

El vendedor falla al organizar sus ventas**Creatividad**.

No discurrimos de forma creativa**Objeciones**.

Tenemos dificultad en contestar de forma eficiente a las quejas y/o reclamaciones de nuestros clientes.

Autoestima.

Ignoramos cómo estimularnos para hallar los motivos para realizar nuestro trabajo lo mejor posible y sentir pasión por realizarlo.

Comunicación.

Nos cuesta expresarnos eficazmente y, sobre todo, que nos entiendan.

Y el problema viene de largo.

Lo primero que nos enseñan en la escuela, es a escribir.

Luego, a leer.

Sólo en algunas Universidades, Escuelas de Negocio y Colegios de prestigio existen asignaturas dedicadas a las técnicas de oratoria y, que yo sepa, nadie da clases sobre cómo escuchar eficazmente (escuchar, disposición activa; oír, disposición pasiva.

Es diferente).

Sin embargo, a la hora de comunicarnos y saber de qué forma nos valemos para entendernos, resulta que según los estudios más modernos lo hacemos de la siguiente forma:Escritura 9%, Lectura 16%, Hablando 30%, y Escuchando 45%; Algo falla, verdad?Y si usted está en el

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

mundo de las ventas (que lo está, haga lo haga) reflexione sobre lo siguiente:A la gente le gusta que le regalen o comprar.

No le gusta que le vendan.

Como no vendo, contrato a un vendedorNo tiene nada que ver publicar un anuncio de "se necesita un vendedor" con los profesionales que acuden ¿desempleados o vendedores?Un buen vendedor se paga solo (con lo que vende)No se debe dejar solo al vendedor sin la formación previaYa no hay "vendetodo"El producto nunca es tan bueno que se venda soloLa responsabilidad de las ventas no debe ser sólo del vendedorEl vendedor no evita que haya Mk de empresaEl objetivo del vendedor es retener al cliente, no vender sólo el productoAntes que vender el producto, ha de haberse vendido al vendedorEl negocio está en los clientes, no en el productoNadie compra el producto por lo que es, sino por lo que hace para mi*Se cuenta que en una reunión social Einstein coincidió con el actor Charles Chaplin.*

En el transcurso de la conversación, Einstein le dice a Chaplin: - Lo que he admirado siempre de usted es que su arte es universal; todo el mundo le comprende y le admira.

A lo que Chaplin respondió: - "Lo suyo es mucho más digno de respeto; todo el mundo le admira y prácticamente nadie lo comprende".

.

P.

D.

Para saber **Escuchar** no hay que mover ni un solo músculo.

Sin embargo es uno de los ejercicios que más cansa al ser humano.

Qué haces, cómo lo haces y por qué lo haces.

¿O es al revés?

Hoy, por necesidad o por vocación, son muchos los emprendedores que se lanzan a tan maravillosa aventura.

Mi más sincero aplauso y felicitaciones por ello.

Pero hay una serie de "pensamientos en voz alta" que me gustaría hacer (no recomendaciones, que no soy quien para darlas).

Lo primero es que debemos pensar es que **una cosa es lo que sabes hacer y otra el negocio de vender lo que sabes hacer.**

Y no tiene nada que ver.

Si sabes hacer pan, trabaja en una panadería.

Pero saber hacer pan no implica que conozcamos el negocio de la venta de pan.

Un empresario es una persona que intenta resolver problemas a otros a cambio de dinero.

Todo un arte.

Y no es lo mismo trabajar para tu negocio (eres el activo más costoso de todos) que en tu negocio (eres el mejor promotor de tu negocio).

Concéntrate en el proceso comercial y en la innovación.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

En caso inverso, querer controlar todo lo que pasa en tu negocio sin generar productividad e innovación, no harás sino costar infinito dinero a tu empresa.

La segunda cuestión que hemos de analizar es **qué problema le resolvemos a nuestros clientes**, cuestión esta muy distinta a pensar en nuestros maravillosos productos que vendemos.

No tiene nada que ver.

Los clientes buscarán beneficios, no características de nuestros productos o servicios.

Y no es fácil explicarlos (basta con ver cualquier folleto de empresa para darnos cuenta que se habla de las bondades de nuestro organización, productos y servicios pero apenas de los beneficios que reportarán a nuestros clientes)En tercer lugar, has de convertirte en un obseso del **conocimiento de tu competencia**.

Respétala, reconoce sus fortalezas y averigua sus debilidades, gánala sin pelear, gánala diferenciándote, no machacándola, conócelos bien.

No hay enemigo ni competidor pequeño.

Y un buen competidor te obliga a ser mejor.

Piensa en qué haces diferente a tu competencia.

Busca algo diferente dentro del proceso comercial y hazlo divertido y atractivo para el clientePiensa en cuarto lugar **a quien le vas a resolver el problema**, Averigua primero quien es tu cliente o puede serlo.

No todo el mundo puede ser ni debe ser nuestro cliente.

A veces nos obcecamos en tratar de hacer cliente a quien nos va a hacer perder dinero por no adecuarse a nuestro perfil de negocio, simplemente por el ansia de vender y cumplir objetivos.

Y eso conlleva un perfil definido.

Si el cliente no reconoce que tiene un problema, será difícil venderle (y no es fácil que entienda el problema en verdad)Quinto.

Pregúntate **¿Cómo le voy a vender más**?.

Para ello has de crear de tu proceso de ventas y negocio una experiencia positiva inolvidable para el cliente.

No seas aburrido.

Y trata de conocer a fondo a tus clientes, invierte en ello.

Cuanto más nos conozcan, más nos van a comprar.

Esfuérzate por conocer a tu cliente y que él te conozca a ti.

¿Te has preguntado alguna vez lo que estás dejando de vender por no tratar y fidelizar a tus clientes? Hoy ya lo rentable no es vender a tantos clientes como sea posible un único producto, sino vender al mismo cliente tantos productos como sea posible, es un matrimonio "para toda la vida".

Sexto.

Vende en el momento y tiempo adecuado, no en el equivocado.

Piensa como un cliente: Identifica la necesidad o deseo que quieres cubrir (qué te hace falta).

Tienes que llamar la atención de tu cliente para crearle la necesidad o deseo.

Ayúdale a hacerlo.

Hazte su asesor y consejero profesional que participe en el negocio del cliente.

Encuentra las razones para actuar de inmediato y sedúcelo para que responda.

Séptimo.

Piensa cual es la clave de tu negocio.

, el hilo conductor por el cual el cliente va a acercarse a ti.

Pueden ser conductores racionales (el producto; cada vez es más complicado tener un producto exclusivo.

, sin competencia; el proceso; muy fácil de copiar por la competencia, las garantías; hoy ya obligatorias e igualmente fáciles de copiar; la accesibilidad; en estos tiempos todos tenemos ya la obligación de responder

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

las 24 horas los 7 días; y el precio; centrar la estrategia en el precio es un error).

Por lo cual apuesto por las otras variables, las emocionales; la marca; que obviamente cuesta tiempo, trabajo y dinero, y sobre todo y ante todo en la actitud; es la que genera la confianza del cliente, no cuesta tanto dinero como crear una marca y es imposible copiar porque somos nosotros mismos.

Octavo.

Piensa en **cómo quieres que te reconozca tu cliente, el mercado**.

El posicionamiento es clave.

Todos ponemos etiquetas a todo.

Grita el nombre de tu negocio y adivina la respuesta que daría el mercado (seguramente ni lo sabemos).

Si tú no te posicionas, el mercado lo hará por ti (no es lo mismo bar, cafetería, restaurante, gourmet…) Y no es lo más rentable lo que más arriba se posicione, pero levantar un posicionamiento es muy complicado cuando ya ha entrado en la mente del consumidor.

Noveno.

Piensa siempre, siempre en hacerte la pregunta **Qué gano yo con esto?** Todos pensamos qué ganamos cuando atendemos a un vendedor o acudimos a un seminario.

La gente no hace las cosas por nosotros, sino por ellos.

Mi responsabilidad y éxito depende de lo que yo te ofrezca y te haga ganar.

Y esto funciona con clientes, proveedores y empleados.

Da la respuesta correcta y triunfarás.

Décimo.

Quizá es el punto más importante.

Habitualmente, cuando preguntamos a alguien por su trabajo, le hacemos las preguntas **qué haces, cómo lo haces y por qué lo haces**.

Pensemos en el negocio de la panadería y pongámonos en su lugar.

Qué hago? Tengo una tienda de pan.

Cómo lo hago? Con los elementos precisos para poder realizarlo y el personal adecuado.

Por qué? Porque es un negocio familiar y llevamos x tiempo en ello.

¿Le motiva la respuesta? ¿Le seduce? Tristona, verdad? Si respondemos de afuera hacia adentro de nuestro corazón no vamos a provocar el entusiasmo del cliente.

Hagámoslo al revés, de dentro hacia afuera.

Y les pongo mi caso, mi trabajo, mi ilusión, impartir conferencias y seminarios, invirtiendo las preguntas.

Por qué lo hago? Porque pienso que todo emprendedor, empresario o trabajador se merece recibir cuanta formación precise y nuevos conocimientos para poder ponerlos en práctica en su negocio.

Cómo? Dando en los seminarios información útil, práctica y divertida porque la audiencia perdona todo menos el aburrimiento.

Qué hago? Acudir a cuantas empresas y foros me requieren para aportar mi granito de arena en la adquisición de conocimientos y narración de experiencias a quien le pueda servir.

Yo, al menos, me siento muy feliz explicando así mi trabajo.

Y por último, una recomendación para los que empiezan ahora el camino del emprendedor.

Intenta diversificar.

No es bueno poner todos los huevos en la misma cesta.

Valga el ejemplo.

LOS 5 SECRETOS PARA QUE UNA MUJER SEA FELIZ1- Encontrar un hombre que comparta las responsabilidades del hogar y tenga un buen trabajo2- Encontrar un hombre alegre que disfrute

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

del baile, los paseos y te haga reír3- Encontrar un hombre tierno, de quien se pueda depender afectivamente sin que por ello te subordine y que no mienta4- Encontrar un hombre que sea buen amante y adore tener sexo contigo5-Es fundamental que los 4 hombres anteriores no se conozcan entre sí.

Pues eso, ánimo y suerte.

Si lo sé, no vendo

¿Se ha preguntado alguna vez la diferencia entre que un cirujano tenga un día malo a que lo tenga un vendedor? Hombre, visto así, lo peor en un mal día de un vendedor es simplemente que no venda nada (el mal día del cirujano no solo le afecta a él).

Además el primero ha tenido que invertir mucho tiempo de su vida hasta ganar el primer euro.

El segundo, ¿qué ha tenido que estudiar? Sin embargo, a mí me parece una de las profesiones más bonitas del mundo.

Si empresario es aquella persona que resuelve problemas a otras personas a cambio de dinero, el vendedor es lo mismo a cambio de una comisión.

Y que honestamente le ayuda a tomar decisiones en su vida.

El problema de la mala fama no es de la profesión, sino de aquellos vendedores que buscan solo su propio interés.

Todos queremos vender más nuestros productos o servicios y sólo existen 4 formas de incrementar nuestras ventas: -Aumentar el número de clientes-Aumentar el promedio de compras-Aumentar la frecuencia de compras-Aumentar la permanencia de los clientesDependiendo de si nuestro negocio es relacional o transaccional, deberemos utilizar algunas técnicas de venta.

Decía Al Capone que **“se consigue más con palabras amables y un revólver que simplemente con palabras amables”.**

Me gustaría compartir algunas “balas” que hemos de llevar en nuestro revolver de ventas:1.

Diseñe la ceremonia de ventas de su negocio.

Al igual que en una boda sabes cuál es el siguiente paso que va a suceder, en su empresa todos deben ser promotores de ventas que atiendan de igual modo y procedimiento al cliente.

No sólo el director comercial.

, También la recepcionista, que hablará con muchos más clientes al cabo del día que el sr.

Presidente2.

Enseñe a sus vendedores a calificar correctamente a sus posibles clientes.

Necesidad (¿necesitan lo que ofrecemos?)Motivación (¿lo quieren?)Autoridad (¿tienen autoridad para comprarnos?)Posibilidades (¿tienen dinero?)Confianza (¿confían en nosotros?)Si podemos superar estas 5 razones , nos hallamos ante un posible cliente3.

Si quiere vender soluciones, identifique primero los problemas (y conviértalos en beneficios)Cuando Michael Faraday inventó el motor eléctrico y se lo presentó al ministro de industria William Gladstone, éste le preguntó : .

-“¿Para qué sirve? Faraday se puso en lugar del otro y y respondió: .

-“Algún día le podrá poner un **impuesto**”.

–y consiguió la subvención que solicitaba4-Desarrolle una presentación de ventas basada en una sólida preparación negativa.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Conozca siempre las objeciones que tiene su producto y servicio y estudie cómo rebatirlas.

Y anticípese a decirlas usted antes que el cliente.

Le agradecerá la sinceridad y lo convertirá en un beneficio a su favor5.

Identifique y controle sus indicadores clave de desempeño.

La venta es estadística.

Si es capaz de vender a 4 de cada 10 clientes, es usted un fenómeno.

Pero recuerde que necesita igualmente a los 6 que le digan que no para que se cumplan las estadísticas.

Todo tiene que ser medible y cuantificable.

6.

Véndale a quien quiere lo que ofrezca (o enséñele a querer lo que ofrece).

No todo el mundo quiere ni necesita sus servicios o productos.

Focalice a sus clientes objetivos o perderá mucho tiempo (dinero).

Vender es enseñar.

Enseñar es vender.

Un cliente educado comprará su proposición de valor; uno que no haya sido educado comprará según el precio.

7.

Enseñe a su equipo a obtener permiso para vender.

Pida tiempo para que le escuchen.

Explique su proceso de ventas.

Si no es capaz de vender su **proceso de ventas** va a tener serias dificultades para venderle un producto o servicio.

Su estrategia consiste en revelar su **estrategia.**

Cuando su cliente **sepa qué va a ocurrir**, dejará de defenderse contra sus tácticas y empezará a participar en el proceso de venta.

8.

Establezca la fórmula de su negocio y utilícela al máximo.

¿Se han fijado en los anuncios de las teletiendas? - Exponen el problema, explican la solución, demuestran cómo un producto o servicio es la mejor solución , les explican las posibles objeciones de los clientes y responden antes de que éstos las expongan, le explican que usted no está solo (hay miles que ya lo han comprado), le hacen ver la comparación del precio con otras opciones que cuestan lo mismo, el producto forma parte de un "sistema completo", les explican las distintas opciones de precio, le pide que actúe ya mismo, y además le devuelven el dinero si no está satisfecho (inversión del riesgo)9.

Haga de la sobreventa algo natural en su negocio.

Hoy ya lo rentable no es vender a tantos clientes como sea posible un único producto, sino vender **al mismo cliente tantos productos como sea posible**, es un matrimonio "para toda la vida".

Fidelizar es conseguir altas tasas de clientes que repiten a gusto o tasas bajas de no repetidores (desertores)10.

Concéntrese en ofrecer una experiencia positiva y concreta a sus clientes de su proceso de ventas.

Si ellos son felices comprando, usted ha de conseguir ser feliz vendiendo.

Y sobre todo, PASION.

Para vender en grande, se necesita una **ACTITUD** en grande.

Pasión, energía y enfoque.

3 herramientas que no pueden faltar en su maletín de vendedor.

Que se caiga una venta no es el fin del mundo.

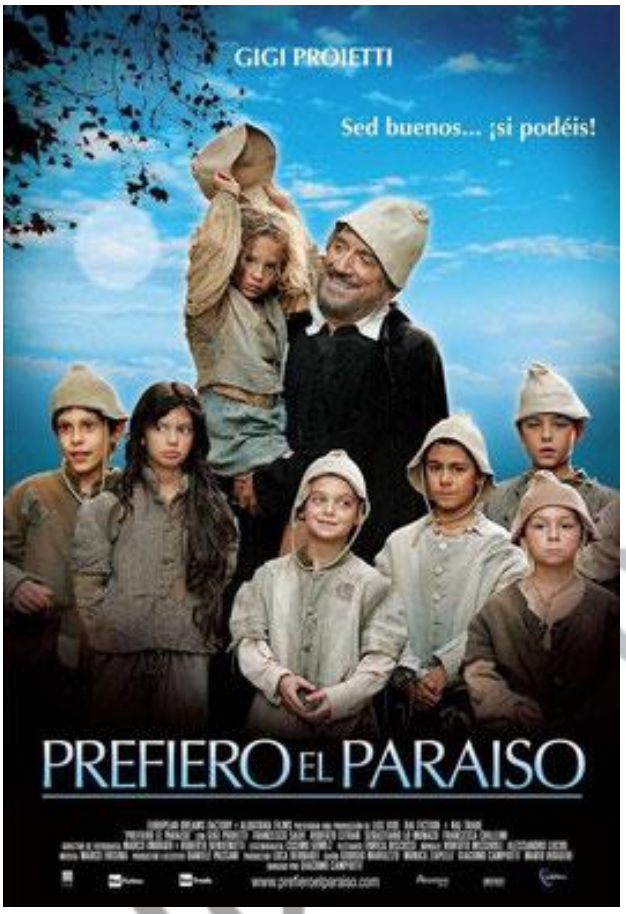
Pero por nada permita que se caiga su **MOTIVACIÓN** personalPor eso el título del artículo.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Muchos vendedores, cuando son conscientes del esfuerzo que supone ser comercial, dicen “Si no lo sé no vendo”

Prefiero el paraíso



Soy padre de familia y empresario.

Eso significa, como bien sabrán, tener personas a mi cargo con la responsabilidad que conlleva.

Así lo elegí, por tanto no estamos hablando de mi idealismo sino de mi libre elección.

Nadie me obligó a ser marido, ni padre ni empresario.

Por tanto no es idealismo ni que mi familia viva de la mejor forma posible ni que mis empleados tengan y gocen de las mejores condiciones laborales.

Es mi responsabilidad.

El idealismo es aquella misión que empieza donde acaba mi responsabilidad.

Por ejemplo, aquellas personas que se dedican a que este mundo sea mejor y más justo entregando su vida por dicha idea.

(No tengo la culpa de que exista el hambre y la miseria en el mundo, no es culpa mía, pero entrego mi vida por ello).

Eso sí sería idealismo.

Y viene la introducción al caso porque siempre me ha gustado indagar en la vida de aquellos que dieron su vida por un ideal, ya que mi admiración es máxima.

Tuve el placer de ver en fechas recientes la vida de San Felipe Neri plasmada en la película “Prefiero el Paraíso “.

Soy un estudioso de las habilidades directivas dentro de las empresas, del camino hacia la felicidad, del sentido de la actitud positiva en nuestras vidas… en definitiva de encontrar el medio que nos haga progresar en nuestras relaciones profesionales y personales para con los nuestros.

Y no encontré, en todos mis años de estudios, en ningún libro, tratado, conferencia o seminario, mejor ejemplo que el del Apóstol de Roma.

Válido para quien quiera dirigir personas, educar a sus hijos, encontrar respuestas a los interrogantes inexplicables que nos pone la vida, a encontrar la alegría y la esperanza en cualquier acto de la vida por cotidiano que parezca.

Me centraré simplemente en tres aspectos aunque como digo son innumerables las conclusiones que pueden sacarse en aras a fomentar una más justa y digna educación laboral y familiar.

En primer lugar, su actitud provoca en nosotros el valor de nuestra propia persona, de nuestra vida cotidiana, en hacernos partícipes de la maravillosa ocasión que tenemos de vivir nuestra propia existencia.

Si habláramos desde el punto de vista empresarial, diríamos que es el compendio de un buen director.

Si fuera desde el lado personal, un buen padre.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Como resumen, prefiero decir que su **paternidad** hace que nos sintamos protegidos por quien nos guía por el buen camino.

Y de esa paternidad hace que se consiga una fraternidad con nuestros semejantes, con nuestros compañeros de trabajo o familiares, con el mundo que vivimos a nuestro alrededor y del cual no podemos pasar como simples espectadores sino que debemos ser protagonistas de nuestras vidas, obras y palabras.

En segundo lugar, y como consecuencia del punto anterior, esa paternidad y fraternidad hace posible un espacio de relaciones humanas donde lo esencial está dado sin condiciones previas.

En definitiva, un espacio de **libertad** donde las reglas son tan simples como poder huir cuando se quiera, y permanecer por que se quiera.

Una libertad que se expresa en una vida no reglada de forma estricta y encorsetada, sino en un camino de mejora continua que fomenta el mérito y el crecimiento personal.

Porque sin esa libertad, empresarial, familiar, el hijo, el hermano, el trabajador dejan de ser amor y revierten en la frustración de la egolatría.

Nos invita a fijar en la inteligencia, en la voluntad y en el afecto nuestro propio destino.

Y todo lo anterior viviendo con una profunda **alegría**.

Aun con todos los sufrimientos que la vida nos depara, en el espíritu de sus seguidores está siempre una profunda y latente alegría.

Felipe Neri fue el Santo del buen humor.

Y ejemplo también de humildad.

Más de una vez intentó el Papa nombrarlo Cardenal.

Felipe lo rechazó siempre, pero sin despreciar ni ofender.

Cuando se lo comunicaron, tomó su bonete viejo, lo lanzó al aire haciendo piruetas, y exclamó riendo: ¡Prefiero el Paraíso¡Lo dicho.

Lean, estudien, profundicen sobre las habilidades directivas para ser mejor empresario, jefe o padre.

Pero háganme caso.

Si quieren aprender y ser felices durante tres horas, yo “Prefiero el Paraíso”.

El efecto Sílvia y su metáfora

Como dijo el maestro Ortega (el filósofo, no el torero), la metáfora es un instrumento que Dios nos dejó escondido en el corazón del ser humano para que pudiéramos explicarnos con más eficiencia.

Y soy un amante de su práctica.

Últimamente, en mis conferencias y seminarios utilizo una metáfora acerca del concepto del liderazgo y de cómo todos podemos ser líderes en nuestro entorno sin necesidad de raza, estudios, lugar de nacimiento ni sexo que nos haya tocado por azar del destino.

Simplemente por ponernos al servicio de los demás, base fundamental del liderazgo que por paradójico que parezca enseña que su primera premisa es que para mandar hay que servir (gracias Papa Francisco

JoséPo

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

por el ejemplo que a todos nos estás dando)Tuve la inmensa suerte de conocer a Silvia en mi época universitaria que concluyó con nuestra licenciatura allá en el año 1985.

Y hoy, casi 30 años después, explico a mis alumnos como todos los que cursamos en el madrileño CEU San Pablo los estudios de Derecho seguimos unidos gracias a nuestra Silvia.

Y por ella, y ayudándome en las palabras de mi maestro M.

A.

Cornejo, les explico las diferencias entre el jefe y nuestro líder.

Para el jefe, la autoridad es un privilegio de mando; para Silvia, un privilegio de servicio.

Siempre pendiente de todos en nuestras peticiones y necesidadesEl jefe existe por el poder; Silvia, por la buena voluntad.

Siempre es la primera en ofrecerse en todo El jefe inspira miedo, se le teme, se le sonríe de frente y se le critica de espaldas.

Silvia inspira confianza, inyecta entusiasmo, envuelve a los demás en aires de espontánea simpatíaEl jefe busca al culpable cuando hay un error.

Silvia corrige, pero comprende; reprende, pero enseña con su ejemplo y voluntad de servicioEl jefe asigna los deberes, Silvia da ejemplo, es congruente con su pensar, decir y hacer.

El jefe hace del trabajo una carga; Silvia un privilegio.

Y jamás se le pasa felicitarnos en nuestra onomástica, recomendarnos en nuestro trabajo, alentarnos cuando nos ve decaídosEl jefe sabe cómo se hacen las cosas; Silvia enseña cómo deben hacerse.

Uno no se toma la molestia de señalar caminos; Silvia vive poniendo flechas indicadoras para que alcancemos nuestros objetivos.

El jefe maneja a la gente; Silvia nos prepara con su ejemploEl jefe dice “vaya”, Silvia dice “vayamos”, promueve al grupo a través del trabajo en equipo, suscita una adhesión inteligente, reparte responsabilidades, consigue un compromiso real de todos los miembros, motiva permanentemente para que su gente quiera hacer las cosas, y difunde siempre una alegría contagiosa.

El jefe llega a tiempo; Silvia llega adelantada.

Hace de la gente ordinaria, gente extraordinaria; nos compromete con una misión que a todos se nos hace agradable de cumplir.

Y además tiene todas las características innatas de un líder sin que yo sepa haya cursado grandes estudios de coaching ni acudido a afamadas universidades americanasPaciencia dando ejemplo a los demás.

Afabilidad, prestándonos atención, apreciándonos y animándonos.

Humildad al ser auténtica sin pretensiones ni arrogancia o vanidad.

Respeto tratando a cada uno de los compañeros y amigos como gente importante que son.

Generosidad al esforzarse por detectar y satisfacer las necesidades de los demás, pero no sus deseosIndulgencia ya que no conocemos en ella el rencorY honradez pues está libre de engaños y, por nuestra parte, es digna de toda nuestra confianza.

Ese es el efecto Silvia.

Pero Silvia no es ninguna metáfora.

Como decía Serrat, ella es más verdad que el pan y la tierra.

Entre Madrid y Galicia la podrán encontrar.

Mire a los habitantes del camino y según la intensidad de su sonrisa acabará de pasar.

Gracias Silvia de parte de todos los que te conocemos.

Y de parte de los que no te conocen también.

Ya nos encargamos tus amigos de enseñar con tu ejemplo.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

El despido interior y la entrega

Siempre he mantenido que el mundo de la empresa y la familia son prácticamente idénticos.

En ambos hay que gestionar personas, relaciones y emociones.

En definitiva, conflictos (que son naturales, ni buenos ni malos).

El empresario piensa hoy más que nunca que está dando todo lo que puede a sus empleados (beneficios sociales, instalaciones, salario, equipamiento…).

Sin embargo más del 60% de los trabajadores no se sienten reconocidos por su labor, y manifiestan que sus jefes no les ayudan a sacar y explotar lo mejor de sí mismos.

No se trata sólo de dinero, sino de reconocimiento (lo que alguien acuñó con el término de "salario emocional").

Cada vez hay más separaciones conyugales.

La curva de la depresión crece a ritmos agigantados.

Es aquí donde entra el concepto de despido interior.

Para ponernos en materia, lo podemos definir como la renuncia a dar lo mejor de uno mismo con el fin de protegerme de un daño o castigar con mi actitud a mi jefe o pareja.

Lo contrario a ello sería la entrega, la generosidad.

Pero la verdadera entrega no se exige, se regala.

Este concepto no se entiende, pues cuando uno no se siente recompensado con su entrega es cuando aparece el concepto del despido interior.

Pongamos un ejemplo.

La pareja recién avenida en la cual uno de sus miembros sabe que la rutina es el peor enemigo de la convivencia (de verdad, aplíquelo también al entorno laboral que da lo mismo).

Y por dicho motivo cada semana regalará a su mujer una rosa.

Pero para hacer aún más atractivo el factor sorpresa será cada semana en un día distinto para que así no lo espere.

Es más, incluso cambiará el color de la rosa para hacer más deseado su regalo.

¿Sabe lo que pasará si pasados unos meses una semana se olvida de entregar la rosa? Con toda seguridad su pareja pensará que ya no se acuerda de ella, que ha cambiado, que no es el mismo.

Lo que empezó siendo una entrega que nadie le pidió se convirtió en rutina con efectos nocivos en caso de olvido, en definitiva un sacrificio que cumplir.

Y ante nuestro enfado dejamos de dar lo mejor de nosotros mismos.

Ya no nos entregaremos con el mismo afecto a nuestra pareja,… ni a nuestro cliente.

Ese trato que teníamos al principio con nuestro cliente, con nuestros compañeros, todo afecto, atenciones, preocupaciones por él, acaba desapareciendo si no nos sentimos… valorados.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

O simplemente por la rutina del paso del tiempo.

Nadie nos exigió esa entrega, pero al no sentirnos reconocidos nuestra actitud acaba siendo la de un compromiso, el simple cumplimiento de un contrato.

En definitiva, abandono, dejo de dar lo mejor de mí, a no ser que me lo exijan, me lo pidan.

Que error.

Me castigo yo, y así castigo a la empresa, a la pareja.

Incluso pensamos que sin nuestra fuerza que dábamos antes gratuitamente, la organización, la pareja, irá a pique.

Pero casi siempre sigue adelante, y es cuando entra el concepto de resignación, que lleva implícita la pregunta de ¿entonces yo que valgo?Y es cierto que tanto la empresa como la pareja pueden seguir adelante, pero no sigue igual.

Falta tu magia.

Todos pierden.

No lo hagas, cumple tus sueños, vuelve a entregarte.

Te sentirás mucho más feliz.

Aunque sea por ti, sólo por ti, por tu ilusión, por vivir tus sueños, por esperar ese día de la semana en el que llevar tu rosa, por volver a vivir.

Y aparecerán, como por arte de magia, los beneficios de tu actitud.

Seguro.

Hay que perder muchas veces para saber ganar.

Y cuando hablamos de actitud ante la vida, no se trata de ganar o perder.

Se trata de objetivos.

Si lo que has hecho es conforme a tu actitud de lo que querías hacer, siempre ganarás.

Si te has dejado algo por el camino es una derrota.

Da igual los resultados.

Aplíquese la letra de la canción.

Siempre es más feliz quien más amó.

La razón, la emoción y El Atleti

De todo mi círculo de amistades es conocida y reconocida mi posición de optimista.

A veces me preguntan cómo empecé a serlo.

La respuesta es doble.

Por un lado, hay que recordar que el optimismo es el estado natural de nacimiento del ser humano.

Todos nacemos optimistas.

El niño pequeño no piensa en las consecuencias negativas que puede tener para su colesterol el tomarse un helado.

Es todo pasión, ilusión, fuerza, energía, coraje … Somos los mayores los que vamos convenciendo desde la más tierna infancia a nuestros hijos de aquellas cosas que mejor ni tan siquiera intenten porque no conseguirán alcanzar la meta.

Es por tanto el pesimismo una discapacidad adquirida.

JoséPo

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Ningún pesimista ha descubierto nunca el secreto de las estrellas, o navegado hacia una tierra sin descubrir, o abierto una nueva esperanza en el corazón humano.

El optimismo es un valor moral.

No confundamos los términos ni las situaciones.

El optimismo es la fe que conduce al éxito.

Y la fe no es sino ser fiel, y ser fiel es tener capacidad de creer.

Y eres infiel cuando dejas de creer, de pensar que puedes alcanzar tu éxito personal.

El optimista es el más realista, y hoy hemos confundido realismo con conformismo.

Y el conformismo es hoy el suicidio cotidiano.

Nada puede hacerse sin esperanza y confianza.

Pero también hay otra razón.

Mi tolerancia a la frustración comenzó cuando mi abuelo fue un día al médico y éste le pronóstico una enfermedad terminal.

La respuesta de mi antecesor ante tan ingrata noticia fue decirle al médico ¿y qué hago doctor? Éste, muy en su papel de apoyar los diagnósticos con consejos, le dijo: "hágase usted del Atlético de Madrid".

Ante lo cual creció la perplejidad de mi abuelo quien le volvió a inquirir: ¿es que así viviré más años? "No, concluyó el doctor, pero se le van a hacer eternos".

Pues eso.

A veces queremos encontrar siempre un porqué de las cosas basándonos en la razón.

Y el corazón tiene razones que la razón no entiende.

Estamos obsesionados por potenciar el coeficiente intelectual pero olvidándonos del coeficiente emocional.

Y la inmensa mayoría de las decisiones de nuestra vida se toman en base a nuestras emociones (motivos), no de nuestra inteligencia.

De ahí mi insistencia con nuestros maestros: La educación NO es meter información, es EXTRAER potencialidades.

El 95% de nuestras decisiones son emocionales.

Hay motivos para estar alegre? Hay motivos para estar triste? Cuál es el grado máximo de motivación del ser humano? Sin duda alguna el suicidio.

Por emociones hacemos TODO (lo bueno y lo malo).

Estamos pasando de negocios basados en la razón a otros basados en la emoción.

Y cambie la palabra negocios por vida y la frase servirá igual.

Es cierto que es más razonable ser de otros equipos que siempre ganan.

Pero eso es como vivir en Euro Disney permanentemente.

Y el día que algo te sale mal, te derrumbas.

Déjate la razón del querer ganar siempre.

Nosotros somos los de la vida diaria, golpe, golpe, golpe,… pero cuando ganas, lo siento amigos, pero se saborea mucho mejor.

Ya no vale vivir ni trabajar en equipo.

Tenemos que ser de una tribu (imagino que de ahí lo de "indios").

Quien se compra una Harley no compra una moto, adquiere un estilo de vida, los de Mac presumen desde hace años respecto a los que tienen PC, los rojiblancos … si encuentran a uno pregúntenle y se lo explicará.

Todos pensamos emocionalmente igual.

,… Y prodigamos que "Saber "no es "Creer".

El Saber nos ayuda a gestionar la realidad.

El Creer la transforma.

Por eso, porque creemos que la emoción es superior a la razón, de vez en cuando hasta somos capaces de ganar,en contra de toda razón.

Como la vida misma.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Aprendiendo a ser felices

Mire.

Hay una clave para empezar a ser felices desde hoy.

Intente aprender a ser feliz con lo que No tiene, no con lo que tiene.

Si basa su felicidad en aquello que posee, siempre lo podrá perder, y lo que es peor aún, en todo momento le faltará una moneda para alcanzar la felicidad.

Pero nos pasamos el resto de la vida buscando lo que No tenemos.

El OPTIMISMO es el auténtico CORAJE ESPIRITUAL.

Los optimistas escriben la historia.

Es una actitud de vida, de invencibles.

Hágase un firme propósito.

Voy a esperar lo mejor.

Quién nos ha educado en determinación, optimismo, entrega, decisión, tenacidad, lucha? Sabemos matemáticas, biología, literatura, inglés…No necesitamos saber de todo.

Sí nuestras potencialidades.

Sí el Arte de Vivir.

La felicidad no se produce por grandes golpes de fortuna, que ocurren raras veces, sino por pequeñas ventajas que ocurren todos los días.

No se confunda.

La felicidad no le va a sobrevenir por factores externos sino internos.

No es lo mismo quedarse en el paro con una familia que te adora que solo y sin el amor de los tuyos.

Imagínese a un malabarista manejando bolas al aire.

Y piense que algunas de éstas sean de goma y otras de cristal.

Los golpes externos que te da la vida se asemejarían a las de goma, cuando caen rebotan y antes o después podemos recuperarlas.

Sin embargo los golpes internos serían de cristal, que al caer se rompen, desaparecen y ya no hay solución.

No sueñe con la felicidad.

Haga feliz la realidad para que todo sea un sueño.

Por usted y por los suyos.

No somos propietarios de nada, somos depositarios de lo que nuestros antepasados nos han dejado… Y tiene que dejar de existir (ser espectador) para vivir (ser protagonista).

No basta con arrepentirse del mal que se ha causado, sino también del bien que se ha dejado de hacer.

Empiece a hacer las prioridades de su vida y a dedicarles tiempo.

Nunca encontrará tiempo para nada, tiene que fabricarlo.

La mala noticia es que el tiempo vuela, la buena es que usted es el piloto.

Márquese objetivos concretos: (un sueño con un plan de acción adecuado).

La forma de pensar es la que decide.

Nos guste o no, la sicología antecede a la economía.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Si pensamos en todo lo mal que va nuestra vida,… irá mal.

Y su éxito lo marca usted.

¿Fue la Madre Teresa una mujer de éxito? ¿Lo es Amancio Ortega? ¿Qué tienen que ver ambos logros? Nada.

Sólo usted determina sus sueños, sus retos y sus objetivos para ser feliz, para tener una vida plena, no plana.

Es cierto que no todos tenemos la suerte de trabajar en aquello que nos gusta y soñamos de pequeños, pero si no logra hacer aquello que desea, al menos aprenda a desear aquello que haga.

Ya lo decía el maestro Ortega con su dialogo interior disfuncional.

Las ideas están, en las creencias estamos.

Las creencias son certezas que nos cuestionamos.

Nos repetimos mensajes.

El poder no es de la persona sino de las frases.

Son verdades incompletas o no ciertas.

Las creencias alteran las percepciones porque cambian las emociones.

La atención es el canal de comunicación hacia nuestro cerebro.

Si atiendes a lo negativo, te irá mal.

Estamos obsesionados por potenciar el coeficiente intelectual pero olvidándonos del coeficiente emocional.

Y la inmensa mayoría de las decisiones de nuestra vida se toman en base a nuestras emociones, no de nuestra inteligencia.

Por emociones hacemos TODO (lo bueno y lo malo)¿Y se puede entrenar el ser feliz? La distancia entre el querer y el poder se acorta con el entrenamiento.

Hágase una pregunta.

¿Qué hizo el año pasado para mejorar? (profesionalmente, personalmente).

Lo que no vale es no hacer nada.

Si usted no cambia, no espere que el entorno vaya a cambiar sus circunstancias.

Luchar no garantiza el éxito, pero quejarse garantiza el fracaso.

Hay enigmas, que los resuelve el hombre.

Hay misterios, que no se descubren ni resuelven.

Se desvelan.

Y actuamos ante ellos con asombro, curiosidad y humildad.

Tenemos que ponernos en condiciones adecuadas para que se nos pueda desvelar y experimentar.

Y la felicidad es un misterio, no un enigma.

El miedo ha sido el mayor de nuestros agentes paralizantes.

Y al miedo, solo con amor se le puede vencer.

La felicidad no colma los sentidos, sino el corazón.

No se levante por la mañana esperando que sea un buen día, levántese sabiendo que depende de usted hacer que sea un buen díaPorque no será el éxito, la fama o las posesiones lo más valioso que vaya a encontrar, sino la persona en la que te vas convirtiendo al hacer camino, tu crecimiento personal, los vínculos que vas a establecer con tus compañeros de viaje.

Éste será su más valioso tesoro: Una vida armónica y con sentidoLo esencial es invisible a los ojos.

Debemos aprender a mirar más allá de lo evidente, profundizar y sentir con el corazón.

Lo más importante está compuesto por los intangibles:-sus pensamientos, sentimientos, ilusiones, experiencias, sueños, recursos emocionales, recuerdos, expectativas, cualidades…El único descubrimiento verdadero consiste no en encontrar nuevos territorios, sino en mirar con otros ojosP.

D.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Una Maestra les enseñaba a los alumnos, la diferencia entre tener todo y no tener todo.

.

.

Julia se levanta y dice,
- "Mi padre es rico y tiene de todo, TV, DVD y un Mercedes-Benz.

"
- "Está bien", dice la maestra, pero, ¿acaso tiene yate?
Julia dice, - "No, no tiene yate"
- "Entonces no tiene todo" le dice la Maestra.

Arturo entonces se levanta y dice, - "Pero mi Papá sí.

El tiene TV, DVD, un Mercedes-Benz y un yate"
- "Pero, ¿acaso tiene un avión? pregunta la Maestra.

- "No, no tiene avión"
- "Entonces tampoco se puede decir que lo tiene todo, ¿verdad, Arturo.

.

?"
Entonces Jaimito se levanta y dice:
- "Pues mi Padre sí lo tiene todo.

" - "¿Estás seguro, Jaimito?- " Sí, sí estoy seguro.

El sábado mi hermana le presentó a su novio, un tipo loco con el pelo de punta engominado, 2 pendientes de argolla, 3 piercings en el labio, otros 2 en las cejas, varios tatuajes en los brazos, pantalón vaquero desgarrado, gorra de hip-hop y camiseta rota y sin mangas.

.

.

Y cuando mi padre lo vió, de inmediato exclamó,
- ¡ "Mi p… madre.

.

.

esto es lo único que me faltaba ! "

La vida no es esperar a que pase la tormenta, es aprender a bailar bajo la lluvia

24 mar

El pasado fin de semana tuve el honor de participar con una ponencia sobre la Gestión de la felicidad y la actitud positiva en el VI Congreso Internacional de Consultores de Comercio Exterior organizada por ACOCEX (Asociación Nacional de Consultores de Comercio Exterior) en Santa Úrsula, Tenerife.

Ante un repleto aforo de prestigiosos profesionales de la materia, era sin duda mi ponencia la única que no se ajustaba a la temática del Congreso en sí.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Y sin embargo me sorprendió no sólo la maravillosa respuesta y acogida por los asistentes sino los comentarios de los que tuve el placer de participar en los días posteriores.

La pregunta más generaliza que me hacían era ¿Por qué está este tema tan de moda en los momentos actuales? ¿A qué es debido que el coaching haya encontrado un hueco tan amplio en un mercado que parecía ya copado de nuevas alternativas?La respuesta, meditada, me parece lógica precisamente por los vientos que corren en la actualidad.

A todo emprendedor, le recomiendo que antes de iniciar su despegue analice si su emprenduría choca con alguna de estas tres palabras.

ASIA, ABUNDANCIA Y AUTOMATISMO.

Si lo que vas a iniciar se fabrica ya en Asia, mejor olvídalo.

Es imposible competir con esos costes y patrones de su mercado.

Si tu proyecto es algo que se encuentra en abundancia, mejor opta por otra solución.

No es fácil competir con algo que lo podemos encontrar en cualquier parte y a menor precio.

Y si tu sueño se basa en cualquier producto que conlleve la automatización, difícil campaña para partir de cero.

Como dice Warren Bennis, uno de los primeros expertos mundiales en liderazgo y administración de negocios, “la fábrica del futuro tendrá sólo dos empleados: un hombre y un perro.

El cometido del hombre será dar de comer al perro.

El del perro será cuidar de que el hombre no toque el ordenador”.

Como en la época de Leonardo Da Vinci, no nos encontramos en una época de cambios.

Todo lo contrario.

Estamos viviendo un cambio de época.

Del capitalismo al talentismo.

Es un cambio de las reglas del juego.

Y el talento es un bien aún más escaso que el capital.

El talento es la suma de nuestras capacidades y nuestro compromiso.

No basta ya con vivir involucrados en nuestra tarea (gente que vive por obligación).

Es necesario sentirnos comprometidos, sentirse responsable.

Desafiarse a sí mismo.

El talento bien aplicado es la inteligencia triunfante (también hay inteligencias fracasadas).

Y la primera pregunta que debemos hacernos es: ¿Tenemos talento en lo nuestro? ¿Estamos empleando bien nuestro talento? La principal causa de muchas neurosis se produce cuando intentamos alcanzar algo que uno no puede.

Vamos a una sociedad en que la persona debe desarrollarse como MARCA (y la persona cada vez será más importante)Hoy, si no te sientes confundido es que no estás prestando atención.

Estamos pasando de negocios basados en la razón a otros basados en la emoción (y la ACTITUD es primordial)Hay que vivir en fase BETA (siempre probando) El talento no es fijo, tiene que reinventarse.

Antes el pez gordo se comía al chico.

Hoy el rápido se come al lento.

Por todo ello, es por lo que se hace preciso que nuestra formación continua y la actitud positiva se desarrolle al máximo, que nuestra vida profesional y personal sean equilibradas y paralelas, y que como reza el título de este artículo, sepamos bailar con alegría e ilusión ante retos que sin duda se nos presentarán en el camino.

P.D.

Un amigo le dice al otro:
- Tú.

.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

.

qué piensas de las mujeres cuando practican el sexo con nosotros: ¿lo hacen por amor o por interés?
- La mía lo hace por amor.

- ¿Cómo estás tan seguro?
- Porque lo que es interés, no pone ninguno.

Mi amigo Juan, el limpiabotas

Iba yo por el aeropuerto con la típica mirada perdida de quien tiene aún que esperar una hora a que salga su vuelo, cuando de repente vi que un limpiabotas se me iba a acercar a, suponía, decirme que si me limpiaba los zapatos.

Le miré y lo primero que me produjo cierto impacto fue con la tranquilidad y fijeza que clavó su mirada primero en mis zapatos e inmediatamente en mis ojos.

Cuando pensaba que iba a decirme la típica frase de los de su profesión, con rostro tan profesional como cuando yo acudo a una cita con mi cliente, me dijo "¿le limpio esos Callaghan"?Mi respuesta fue inmediata como casi siempre respondía ante tales peticiones "no, gracias".

Sin embargo, me causó una enorme curiosidad su *"entrada comercial".*

"¿Es que llevo unos Callaghan"?.

Sinceramente ni lo sabía.

Entré al servicio e inmediatamente me miré la marca de los zapatos.

Pues sí, lo eran.

Y de paso me di cuenta que no me vendría nada mal darles un toque de limpieza.

Y seguí madurando la idea ¿Quién mejor que la persona que me acababa de adivinar la marca de mis zapatos para limpiarlos? Así fue como entablé amistad con mi hoy amigo Juan, el limpiabotas.

Él me enseñó 7 grandes lecciones comerciales (yo que me dedico a esto) sin necesidad de ir a un seminario al uso.

Y gratis.

1-Una **entrada** dura es esencial (se cierra la venta desde el principio)2-La **implicación** en el producto es una característica muy efectiva para el éxito (me dedico a esto y conozco el producto)3-Controlar el **foco** de la reunión es crítico (pasar del avión al zapato)4-El contacto **visual** es una herramienta importante para generar confianza (mire a los ojos y sonría)5-**Ayudar** a los clientes a descubrir sus **necesidades** es parte del proceso (necesitaban una limpieza, ¿ quién mejor que él?)6-Hacerlo de manera **diferente** es refrescante y memorable para el cliente (¿se acuerdan de usted sus clientes?)7-Los clientes compran a los vendedores que alinean su **comportamiento** a las cosas que los clientes valoran (vender beneficios, no productos)Después de darle las gracias, recuerdo sus últimas frases del primer día que le conocí:"No soy sólo un limpiabotas: Soy un profesional (EL MEJOR) del cuidado y limpieza del calzado"Evidencia: Sus clientes mejoran cuando **usted** mejoraResultado: Sus clientes deben estar **rezando** para que usted sea mejor.

Les gusta trabajar con los mejores vendedores.

Y piense… ¿Necesita usted que sus clientes le quieran o quiere que sus clientes le necesiten?Y no crea que usted no es un vendedor.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

La vida te demuestre que los grandes vendedores son los que triunfan (un jurista que resuelve bien sus litigios es un pasante; un jurista que trae clientes al despacho es un socio)Un día pregunté a un dentista ¿cuál es el mayor problema de la odontología actualmente? **Las ventas**, me respondió.

Hay que convencer al paciente de sacarle la muela del juicio, enfrentarte a sus reticencias y objeciones, persuadirle y convencerle que aguante el dolor, que pague, que sea en sus horas de trabajo y que vuelva pronto.

"No nos enseñan ventas, pero deberían hacerlo"P.

D.

Pero eso sí, nunca descuides tus obligaciones personales.

Son igual de importantes que las profesionales:*Un comercial llegó a su casa después de haber pasado dos semanas en viaje de negocios, y le gritó a su mujer:-¡María! Vengo que no me aguanto, ve quitándote la ropa que te voy a hacer el amor como no te lo he hecho en la vida.*

Entraron en la habitación, se metieron en la cama e hicieron el amor de manera salvaje, brutal, escandalosa.

Fue tal el ajetreo y el ruido de la cama contra la pared, que al poco de empezar escucharon unos golpes al otro lado de la pared, acompañados por las voces del vecino:-Ya está bien, ¿no? ¡Toda la semana igual, coño.

.

.

!Moraleja: Aunque tus obligaciones profesionales son importantes, no has dedescuidar tus obligaciones personales.

La biografía de tu vida

Cada día estoy más convencido que muchas personas han nacido y vivido sin saber para qué existieron.

Al igual que antes la "mili" era obligatoria, soy partidario de implementar sin excepciones la "Biografía de tu vida".

Sí, que un funcionario (un puesto de trabajo más) de no sé que Ministerio, sin previo aviso fuera un día a tu casa y te obligara a escribir en qué has invertido tu vida.

De esa forma quizá nos avergonzaríamos de haberla malgastado durante tantos años sin haber contribuido a aportar nada a nuestro mundo.

La vocación natural de todo ser humano debería ser (y es) triunfar en su misión personal y alcanzar la realización de sus sueños.

La felicidad no es sino una consecuencia natural de conseguir aquello que queremos realizar.

JoséPo

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Y sólo cultivando nuestras fortalezas y poniéndolas en práctica lo lograremos.

Como ya he expresado en este foro, el problema empieza desde nuestra niñez cuando en nombre de la cultura del promedio intentan ya desde los colegios que seamos capaces de alcanzar un 5 en todo y un 10 en nada.

Buscamos profesores particulares para nuestros hijos para superar el suspenso en aquella asignatura en la que nunca triunfaremos, olvidando que hemos de focalizar nuestras potencialidades en las tareas en las que por nuestro talento natural hemos sido capaces de sobresalir de la media.

No existe el ser humano realizado, existe el ser humano de realizaciones, aquel que es capaz de legar su conocimiento a la sociedad.

Nadie es o puede ser un genio en todo.

Y la primera responsabilidad de todo educador (maestro, tutor, padre, madre…) es educar en el valor de la autoestima, de la confianza en uno mismo.

Decía el maestro Ortega "las ideas están, en las creencias estamos".

Las creencias son certezas que hemos de cuestionarnos.

Cuantas veces los propios educadores se encargan de transmitir a sus pupilos que "no valen" para determinadas cuestiones, bajándoles así desde su niñez el valor de su autoestima.

Esas creencias son las que alteran nuestras percepciones porque cambian las emociones que sentimos de nuestro potencial.

Y según la atención que vamos poniendo en lo que dicen de nosotros, vamos canalizándola como una autopista que llega a nuestro cerebro con los mensajes negativos hasta hacernos creer que "no podemos".

Si atiendes a lo negativo, mal nos irá.

Todos los seres humanos tenemos un cerebro con un potencial incalculable, extraordinario.

Eso no se puede negar.

Pero sí podemos renunciar a utilizarlo.

Cuántas horas de gimnasio hacen falta para tener un cuerpo modelado, a sabiendas que la propia naturaleza se encargará de deteriorarlo.

¿Y cuantas horas dedicamos a ser arquitectos de nuestro cerebro? La riqueza material no es sino tener en abundancia cosas valiosas.

La riqueza mental es hacer acopio de virtudes de excelencia.

Este aprendizaje continuo es el que hará de nosotros un crecimiento permanente.

Al dejar de aprender, dejamos de crecer y por tanto comenzamos a envejecer.

Si quiere ganar más, como le digo a mis alumnos que van "obligados" a la formación empresarial, enriquece tu mente, incrementa el capital intelectual y obtendrás mayor riqueza.

Estamos en tiempos de aprender.

Estamos pasando del capitalismo al talentismo.

Y el talento es un bien aún más escaso que el capital.

En los próximos años nos veremos sometidos al imperio del conocimiento.

En un solo día de nuestra era se produce más información que en toda la Edad Media.

El valor y la diferencia entre los triunfadores, aquellos que puedan hacer una biografía de su vida, y los mediocres, los que no tengan nada que contar ni aportar en el paso por esta tierra, está en lo que contengan sus mentes.

Crea en usted mismo.

Si lo hacemos, nos exigiremos mayores rendimientos.

Mayor calidad de ser y estar en este mundo.

Y los siguientes que vengan, se lo agradecerán.

Será su legado.

Y se sentirán orgullosos de leer su biografía.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

P.

D.

Una persona va a una entrevista de trabajo.

Lo primero que le pregunta al responsable de recursos humanos es cuánto le van a pagar.

-700 €, responde, pero dentro de dos años puede ganar 2.

000 €.

-Bien, responde el candidato, pues entonces volveré dentro de dos años.

Si piensa que la formación es cara, pruebe con la ignorancia

Uno de los recursos que más me gusta utilizar a la hora de explicar conceptos relacionados con la comunicación y la negociación, es la parte de la película "Julio César" de Joseph L.

Mankiewicz, basada en el clásico escrito por William Shakespeare.

Concretamente cuando Bruto tiene que salir a explicar al pueblo de Roma el porqué del asesinato de César.

Cuando todo el pueblo está a su favor con sus explicaciones, le toca el turno a Marco Antonio y utiliza la maravillosa técnica de "acompañar y dirigir al cliente" en lugar de enfrentarse abiertamente contra él.

Viene esto al caso porque en uno de mis seminarios pregunté: ¿Habéis leído Shakespeare? Y uno de los alumnos, muy avezado él en las artes literarias, me respondió "el libro sí, pero ahora no recuerdo al autor".

Olé.

En otra ocasión, para demostrar que no todos vemos las mismas cosas ni de la misma manera, utilicé la transparencia de la figura geométrica de un cubo para preguntar a los alumnos que veían en pantalla.

Como era el inicio del curso y aún no se había dado el grado de confianza necesario entre alumnos y profesor, todos callaron.

La pregunta era tan simple que les animé con voz más grave a que respondieran: …"un cubo", dijo una chica.

Las risas de uno de sus compañeros se oyeron por todo el aula e igualmente su recriminación al decirle "¡¡¡pero alguna vez has visto un cubo de la fregona así¡¡¡.

Olé bisCircula por internet (lo pueden comprobar) un anuncio en prensa de una academia solicitando para dar clases a sus alumnos a un profesor de latín.

El problema es que el anuncio reza "preferiblemente nativo".

Tres olés por la incultura.

Estamos en crisis.

Cada vez se vende menos.

Es más difícil salir adelante.

Los precios caen,… etc.

Y aún sigo oyendo a empresarios decir que ahora no es momento de formar a su personal.

Pero ¿cómo vamos a salir de ésta? Seamos serios.

Un profesional, de la rama que sea, debe tener como objetivo permanente en sus tareas la de la formación continua con miras a lograr la Excelencia en su trabajo.

La Excelencia es un estilo de vida, una manera de ser, no un estado permanente que lograr.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Y si no es la Excelencia, entonces ¿qué? Y si no la empezamos a buscar ahora, entonces ¿cuándo?No conozco ningún país que haya alcanzado cotas de superación con la ignorancia.

De verdad, formación para alcanzar la Excelencia… y YA.

No espere tiempos mejores.

Así no vendrán.

No hay mejor momento.

Lecciones empresariales con mi líder, mi madre

En los distintos seminarios que imparto sobre liderazgo, a la pregunta de qué características debe tener un líder las más frecuentes son: *honrado, digno de confianza, ejemplar, pendiente de los demás, comprometido, atento, exige responsabilidad a la gente, trata a la gente con respeto, anima a la gente, actitud positiva, entusiasta, aprecia a la gente…*Previamente les he hecho la siguiente pregunta: ¿Puede cualquiera ser un líder? Lo más habitual es que digan que no, que un líder nace, no se hace.

Cuando les hago reflexionar sobre dónde hay que nacer, qué estudios hay que haber realizado, que sexo hay que tener o de qué raza hay que haber nacido para tener las características que previamente han dicho, con naturalidad responden “da igual”.

Lo cual les enfrenta con el primer paradigma que hay que romper.

Todos, absolutamente todos, podemos ser líderes.

Es una cuestión de actitud, constancia y esfuerzo en mejorar, porque todos podemos progresar en los hábitos expuestos.

Sin embargo, nadie dice la esencia del liderazgo, la característica primordial: “el servicio a los demás”.

Sin ello, no hay liderazgo.

Podrá existir una buena jefatura, con poder y autoridad, pero no con liderazgo.

Y ahí es donde el concepto que teníamos de líder va cambiando.

Aquellos que antes habíamos pensado como líderes de nuestra vida los vamos sustituyendo por los que de verdad han tenido un servicio abnegado y voluntario hacia nosotros.

Viene esto al caso porque en fechas recientes dimos todos los hijos, cuñadas y nietos una fiesta sorpresa a nuestra madre en su 80 cumpleaños.

Y mirándola a sus ojos llorosos por la sorpresa, una vez más me di cuenta que ella tenía todas las cualidades que al principio del artículo describí, y por encima de ellas el servicio a su familia.

Decía San Francisco de Asís “recuerda que cuando abandones esta tierra no podrás llevarte contigo nada de lo que has recibido, sólo lo que has dado”.

Estoy seguro que ella tendrá que llevar muchas maletas cuando eso suceda.

Hay otra pregunta que también me gusta hacer a mis alumnos: ¿Cuál es la mejor tortilla de patatas que has comido? Tengo la satisfacción de contar por miles en mis 25 años de experiencia en la formación la gente que ha pasado por mis aulas.

Todos, sin excepción, responden: “la de mi madre”.

Y les explico el porqué de su respuesta.

No es lo mismo cocinar, que cocinar con amor.

Las cosas saben distintas.

Y les animo: no es lo mismo trabajar que trabajar con amor.

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Las horas también pasan distintas.

P.

D.

En una encuesta reciente de un conocido medio de opinión, se hizo a más de 20.

000 personas la siguiente pregunta: ¿Quiere usted a su madre?.

El 93% dijo que sí.

Luego se les preguntó ¿Le ha dicho usted a su madre en esta semana que la quiere? Más del 90% dijo que no.

Haga lo siguiente: Deje de leer, descuelgue el teléfono, llame a su madre y simplemente dígale "Mamá, te quiero".

Es posible que piense que necesita dinero, que ha tenido un accidente o que nuevamente le va a endosar a sus hijos.

Dígale que no.

Que simplemente tenía ganas de decir lo que siente.

Habemus Pampa

Pues eso.

No es un error.

Habemus Pampa.

Tenemos Papa.

Argentino.

Me alegro, le entenderemos.

Y quiera su Jefe que nos transmita valores.

La palabra Valor viene del latín, "valere", que significa ser fuertes, no tener defectos, producir más de lo que gasta, dar más de lo que cuesta, proteger la inversión, proteger al más débil.

El valor es la madre de todas las demás virtudes (virtus-vigor-fuerza).

Como decía Einstein, más allá de la fuerza nuclear, está la fuerza de la voluntad.

Los años arrugan la piel pero perder el entusiasmo arruga el alma.

Y habitualmente lo asimilamos al líder.

Sin embargo todo líder tiene pasión, sueños, determinación, perseverancia, compromisos,… ¿Cuál es entonces la diferencia entre los buenos y los malos líderes? Sin duda los valores en los que fueron educados.

Unos nos edificaron y otros nos destruyeron.

Como personas podemos crear lo que queramos.

Desde las cámaras de gas a la música de cámara.

Ese es el problema.

Que las nuevas tecnologías, la ciencia, no tienen moral.

Los valores te los da la educación.

Y hoy sufrimos una terrible crisis de valores proveniente de la mala educación que impartimos a nuestros subordinados, tanto familiar como profesionalmente.

No hemos sabido educar para vivir.

Hemos educado para que biológicamente, podamos sobrevivir, seamos productivos.

Siempre nos faltará una moneda para ser felices.

Tenemos que aprender a ser felices con lo que NO tenemos, pero nos pasamos el resto de la vida buscando lo que No tenemos.

El OPTIMISMO es el auténtico CORAJE ESPIRITUAL.

Necesitamos regresar al origen, al niño pasional.

Obsérvelos.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Todo lo hacen con un optimismo natural.

El pesimismo es una discapacidad adquirida.

El optimismo es un valor moral (lo que hace a la gente invencible)Los optimistas escriben la historia.

Es una actitud de vida, de invencibles.

Tenga un firme propósito.

Espere lo mejor.

Si la educación no te sirve para ser humano, esa educación no sirve.

¿Quién nos ha enseñado a llorar, perdonar, comprender, a reír? ¿Quién nos ha educado en determinación, optimismo, entrega, decisión, tenacidad, lucha?Decían los indios Apaches ““Sólo cuando se haya talado el último árbol, sólo cuando se haya envenenado el último río, sólo cuando se haya pescado el último pez, sólo entonces, descubrirá el hombre blanco que el dinero no es comestible”.

Sabemos matemáticas, biología, literatura, inglés… PARADIGMA EQUIVOCADO: No necesitamos saber de todo.

Sí nuestras potencialidades.

Sí el Arte de Vivir.

Mucha suerte FranciscoP.

D.

Hace muchos años, allá por la Edad Media, los consejeros del Papa recomendaron a éste que desterrara a los judíos de Roma.

Según ellos, resultaba indecoroso que aquellas personas vivieran tan ricamente en el corazón mismo del mundo católico.

Así pues, se redactó y fue promulgado un edicto de expulsión, para general consternación de los judíos, que sabían que, dondequiera que fuesen, no podían esperar un trato mejor que el que les obligaba a salir de Roma.

De manera que suplicaron al Papa que reconsiderara su decisión.

El Papa, que era un hombre ecuánime, les hizo una propuesta un tanto arriesgada: debían elegir a alguien para que discutiera el asunto con él mismo en público y, si salía victorioso del debate, los judíos podrían quedarse.

Los judíos se reunieron a considerar la propuesta.

Rechazarla significaba la expulsión.

Aceptarla significaba exponerse a una derrota segura, porque ¿quién iba a vencer en un debate en el que el Papa era juez y parte a la vez? Sin embargo, no había más remedio que aceptar.

Ahora bien, resultaba imposible encontrar a un voluntario dispuesto a debatir con el Papa: la responsabilidad de cargar sobre sus hombros con el destino de los judíos era más de lo que cualquier hombre podía soportar.

Pero, cuando el portero de la sinagoga se dio cuenta de lo que ocurría, se presentó ante el Gran Rabino y se ofreció como voluntario para representar a su pueblo en el debate.

“¿El portero?”, exclamaron los demás rabinos cuando lo supieron.

“¡Imposible!”.

“Está bien”, dijo el Gran Rabino, “ninguno de nosotros está dispuesto a hacerlo; de manera que, o lo hace el portero o no hay debate”.

Y así, a falta de otra persona, se designó al portero para que celebrara el debate con el Papa.

Llegado el gran día, el Papa se sentó en un trono en la plaza de San Pedro, rodeado de sus cardenales y en presencia de una multitud de obispos, sacerdotes y fieles.

Al poco tiempo llegó la pequeña comitiva de delegados judíos, con sus negros ropajes y sus largas barbas, rodeando al portero de la sinagoga.

Quedaron el uno frente al otro, y el debate comenzó.

El Papa alzó solemnemente un dedo hacia el cielo y trazó un amplio arco en el aire.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Inmediatamente, el portero señaló con énfasis hacia el suelo.

El Papa pareció quedar desconcertado.

Entonces volvió a alzar su dedo con mayor solemnidad aún y lo mantuvo firmemente ante el rostro del portero.

Este, a su vez, alzó inmediatamente tres dedos y los mantuvo con la misma firmeza frente al Papa, el cual pareció asombrarse de aquel gesto.

Entonces el Papa deslizó una de sus manos entre sus ropajes y extrajo una manzana.

El portero, por su parte, sin pensarlo dos veces, introdujo su mano en una bolsa de papel que llevaba consigo y sacó de ella una delgada torta de pan.

Entonces el Papa exclamó con voz potente: “¡El representante judío ha ganado el debate! Queda revocado, pues, el edicto”.

Los dirigentes judíos rodearon inmediatamente al portero y se lo llevaron, mientras los cardenales se apiñaban atónitos en torno al Papa.

“¿Qué ha sucedido, Santidad?”, le preguntaron.

“Nos ha sido imposible seguir el rapidísimo toma y deme del debate.

.

.

” El Papa se enjugó el sudor de su frente y dijo: “Ese hombre es un brillante teólogo y un maestro del debate.

Yo comencé señalando con un gesto de mi mano la bóveda celeste, como dando a entender que el universo entero pertenece a Dios; y él señaló hacia abajo con su dedo, recordándome que hay un lugar llamado "infierno" donde el demonio es el único soberano.

Entonces alcé yo un dedo para indicar que Dios es uno.

¡Imagínense mi sorpresa cuando le vi alzar a él tres dedos indicando que ese Dios uno se manifiesta por igual en tres personas, suscribiendo con ello nuestra propia doctrina sobre la Trinidad! Sabiendo que no podría vencer a ese genio de la teología, intenté, por último, desviar el debate hacia otro terreno, y para ello saqué una manzana, dando a entender que, según los más modernos descubrimientos, la tierra es redonda.

Pero, al instante, él sacó una torta de pan ázimo para recordarme que, de acuerdo con la Biblia, la tierra es plana.

De manera que no he tenido más remedio que reconocer su victoria.

.

.

”.

Para entonces, los judíos habían llegado ya a su sinagoga.

“¿Qué es lo que ha ocurrido?”, le preguntaron perplejos al portero, el cual daba muestras de estar indignado.

“¡Todo ha sido un montón de tonterías!”, respondió.

“Veréis: primero, el Papa hizo un gesto con su mano como para indicar que todos los judíos teníamos que salir de Roma.

De modo que yo señalé con el dedo hacia abajo para darle a entender con toda claridad que no pensábamos movernos.

Entonces él me apunta amenazadoramente con un dedo como diciéndome: "¡No te me pongas chulo!" Y yo le señalo a él con tres dedos para decirle que él era tres veces mas chulo que nosotros, por haber ordenado arbitrariamente que saliéramos de Roma.

Entonces veo que él saca su almuerzo, y yo saco el mío”.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Dónde mira ese que yo no veo

Copiar y pegar creo que ha sido uno de los grandes inventos de la humanidad (gracias Word).

Ser un genio es ciertamente complejo, pero una vez que lo detectamos es productivo fijarse en sus capacidades y habilidades e intentar imitarle en todo aquello que nuestra personalidad y competencias puedan asumir.

Me gusta analizar a los mejores e intentar absorber todo aquello que de ellos puedo hacer mío.

Viene esto al caso por los seminarios de ventas que imparto y a las preguntas de los comerciales de cómo estimo que son los vendedores ideales, máxime en esta época en la que parece que nadie compra.

Época de crisis, se dice.

Lo primero es quitarnos esa armadura que nos hemos puesto de crisis para justificar todo.

Hasta nuestras incapacidades.

Crisis es la suma de nuestros miedos, por lo que cada uno la vivimos de una forma diferente.

No creo que estemos en una era de crisis sino de cambios.

En definitiva, un cambio de época, donde el capitalismo deja paso al talento, al talentismo si hemos de definirlo al estilo “ismo”.

Un talento que es la suma de nuestras capacidades y nuestros compromisos y que ha hecho variar las reglas del juego del mercado y de la sociedad en general.

Unas reglas del juego que han cambiado y cuya primera máxima sería precisamente el triunfo del talento (un bien más escaso que el del capital y por ende más valioso) entendido como una inteligencia triunfante, no fracasada (que también hay talentos echados a perder).

Y por ello, la primera pregunta que deberíamos hacernos en nuestra profesión de ventas (y en cualquier otra) sería ¿Tenemos talento en lo nuestro? ¿Estamos empleando bien nuestro talento? La principal causa de muchas neurosis se produce cuando intentamos alcanzar algo que uno no puede conseguir.

En segundo lugar, la vocación.

Palabra que viene de voz, llamada.

Disfrutar es conseguir hacer lo que uno quiere.

Hágase esa pregunta.

¿Está donde se apasiona? Cuando uno hace de su pasión su profesión nos adentramos en la tercera regla del juego que es la fluidez.

Las horas pasan distintas disfrutando de su trabajo que mirando las agujas del reloj esperando el cierre de la jornada.

Y para ello son necesarios retos.

Si los retos son superiores a nuestra capacidad aparecerá la temida ansiedad.

Y si son inferiores el no menos odiado aburrimiento.

La fluidez es ese espacio que va desde la ansiedad al aburrimiento y que a tanta gente le cuesta equilibrar.

Y hoy vivimos en una sociedad de equipo.

En nuestras relaciones personales y profesionales.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

La suma de la colectividad hace que los grupos se conviertan en equipos.

En mi visita siguiendo a mi Atleti al vestuario de Old Trafford del Manchester United pude ver la mejor demostración de lo que se consideraba un equipo al leer un letrero que con orgullo lucen en su vestuario y que rezaba así:LAS 6 PALABRAS MÁS IMPORTANTES:ADMITO QUE HE COMETIDO UN ERROR LAS 5 PALABRAS MÁS IMPORTANTES:HAS HECHO UN BUEN TRABAJOLAS 4 PALABRAS MÁS IMPORTANTES:¿CUÁL ES TU OPINION?LAS 3 PALABRAS MÁS IMPORTANTES:SI TE PARECE…LAS 2 PALABRAS MÁS IMPORTANTE:MUCHAS GRACIASLA UNICA MÁS IMPORTANTE:NOSOTROSLA MENOS IMPORTANTE:YOY para acabar con estas 7 nuevas reglas del juego, las tres últimas de vital importancia:Saber escuchar, ser agradecido y ser optimista.

Pruebe a practicarlas.

Su profesión y su vida mejorarán.

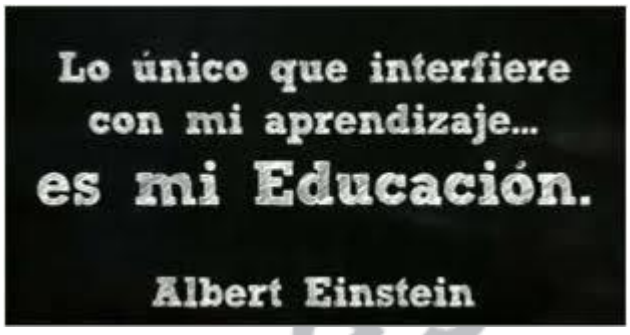
P.

D.

Quiero dedicar estas palabras a un entrañable cliente y amigo que me contaba una anécdota de su padre.

Cuando él era niño, y ante el enriquecimiento en los negocios de otros amigos de sus padres que se embarcaban en negocios que él no había tenido en cuenta, le decía a su hijo, hoy mi cliente… ¡Pero dónde mira ese que yo no veo…!

Corrupción, educación e ilusión



¿En qué tipo de crisis estamos? Mire, la codicia (no ambición) de un corrupto no es medible.

Cada vez querrá más.

No es saciable.

La ambición es un derecho positivo que todos tenemos en nuestra justa ilusión de vivir más y mejor.

La codicia es un mal que no tiene fin y conseguido por medios ni lícitos ni legales.

No es una crisis económica.

¿Quién educó a nuestros corruptos? Los hay de todo tipo; políticos (que miedo me dan los políticos de profesión, aquellos que solo han ejercido la política como medio de vida por y para sus familias sin conocer otro trabajo), empresarios, sindicalistas, gente “de la calle”, con sangre roja, con sangre azul,….

Piense más adentro.

Piense en que estamos en una crisis de valores.

Hemos pasado de la cultura del esfuerzo al hedonismo donde el placer de los sentidos prima sobre el valor de los sentimientos.

¿Sobre qué valores nos estamos educando? Lo único que diferencia a un buen líder de otro malo no es ni su pasión, ni su determinación, ni su compromiso, ni su esfuerzo, ni siquiera su plena dedicación.

No, son sus valores, forjados en su educación.

Piense en los grandes avances tecnológicos de los dos últimos siglos.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Si a la tecnología y al conocimiento no le inyectamos educación y valores podemos pasar de la música de cámara a las cámaras de gas.

La tecnología no entiende de valores.

Somos nosotros los que tenemos que impregnar todas y cada una de nuestras acciones de valores éticos y positivos.

Los economistas se han quedado sin respuestas (ni tan siquiera con preguntas) ante esta crisis económica.

En una potencia tan impresionante como USA resulta que se viola a un niño cada 40 segundos, hay 3 millones de presos, 11 millones de adictos y más homicidios en un año que en 11 años de guerra en Vietnam.

¿Crisis económica? Pero nos educan para la productividad, no para la paz.

Aquí a nadie le enseñan a perdonar, a amar, a llorar, a agradecer, a sentir,… Gente con varias carreras y máster no sabrá jamás aplicar estos valores a sus profesiones.

Y serán jefes con mucho poder pero no líderes con seguidores.

Y el día que se les acabe el poder, otro más al paro.

Nada.

No aprendemos.

Estoy (a Dios gracias) todo el día impartiendo seminarios a empresarios y trabajadores.

A los primeros no hago más que repetirles lo mismo.

Mire, en un hotel, cuando hay plena ocupación en Semana Santa no es tiempo de capacitación para sus empleados.

No, es hora de productividad plena.

Pero cuando por circunstancias varias baja la productividad, aproveche al máximo para formar a su personal.

No hay otra salida.

Y como digo constantemente, si la formación le parece cara, pruebe con la ignorancia.

Y a mis queridos trabajadores, ánimo y optimismo.

Seguro que seremos capaces de salir de esta situación.

Todo lo que sube baja, pero también todo lo que baja sube.

Y hay que estar preparados.

Con seguridad.

Los obstáculos ponen a prueba nuestros talentos.

Si estamos conscientes de nuestra realidad y dispuestos a dar lo mejor de nosotros mismos, los obstáculos se nos convertirán en oportunidades donde se demostrará nuestra calidad humana.

Y que haya crisis no significa que le dé derecho a estar amargado.

Llorando no sale de esta.

Se lo aseguro.

Luchando es posible.

Y sea egoísta.

Fórmese.

Al máximo.

El conocimiento será lo que se lleve de su empresa actual y pueda aplicar y poner en práctica en cualquier otro puesto de trabajo.

Y piense que sin ilusión, pasión y optimismo no solo perderá su puesto de trabajo sino algo más importante.

A sus amistades.

Les acabará aburriendo.

Y la audiencia perdona todo menos el aburrimiento.

P.

D Oye, ¿Qué es peor, la ignorancia o el desinterés?

Ni lo sé, ni me importa

Reconocer

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

se escribe igual al derecho que al revés

RECONOCER se lee igual al derecho que al revés.

Curioso verdad? Creo que la bidireccionalidad va en consonancia con la importancia de la palabra.

Haga con tus trabajadores, con su equipo de trabajo, con la gente que tenga a su cargo, la siguiente pregunta.

¿Qué es lo que más te motiva y lo que menos te motiva de tus superiores jerárquicos?Verá la sorpresa en las respuestas.

También es bidereccional.

En ambos supuestos, lo que más y menos motiva es el reconocimiento.

Y ojo cuando los encargados de dirigir gente hablan de su Reconoci-MIENTO.

Es peligrosa la palabra.

¿Se acuerdan en la escuela? Aquel profesor que decía "un 10 lo merece Dios, un 9 el Director, un 8 el Tutor, un 7 el jefe de estudios, un 6 el alumno ejemplar y con el resto empiezo a calificar".

¿Pero por qué? ¿Eso es motivar? ¿Es justo?Algo que se repite de forma constante se convierte en hábito.

Y la excelencia no es más que excederse en lo ordinario.

Dar un 1% más cada día hasta convertirse en hábito (de excelencia).

Pero seamos humanos (no conviene dejar de serlo).

Si no reconocemos las labores bien hechas, el desánimo, el pesimismo y todos los enemigos del hombre (y de la mujer, lo doy por supuesto) crecerán en nuestras mentes.

Reconozca los talentos de su gente.

Lo primero que hará es que se sientan satisfechos.

Simple pero olvidado.

Lo segundo que sientan pasión por lo que hacen.

Nada saldrá bien si no se le inyecta la pasión suficiente como para disfrutar del trabajo.

Y cuando lo haces, cuando ejerces tus talentos y te los reconocen, te sientes feliz.

Y así lograrán una mayor concentración.

¿Cómo creen que pueden aumentar la productividad de sus empleados? Si no es tiempo de ganar más trabajando lo mismo que antes, es hora de sentirse más comprometidos para sacar el barco a flote.

Es hora no sólo de hacer más, sino mejor.

Cada vez que un empresario me solicita una selección de personal para su empresa, comienzo haciéndole las dos mismas preguntas.

¿Estás seguro que toda tu gente está dando el 100% de su potencial? ¿Crees firmemente que cada uno está en el puesto de trabajo donde sus fortalezas y talentos se aprovechan mejor? A base de hacernos preguntas encontraremos respuestas y soluciones.

Es un ejercicio precioso el hacernos preguntas.

En la calidad de nuestras preguntas estará nuestra calidad de vida.

Mírese la uñas y admire las de un tigre.

Toque su piel y verá que es la mitad de gruesa que la de un corderito recién nacido.

¿Cómo cree que pudimos sobrevivir tan indefensos en la antigüedad? No, nuestras fortalezas no estaban (ni están) en nuestra fuerza física.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

¿Ha preguntado alguna vez a su equipo de trabajo qué fortalezas están siendo desaprovechadas en la actualidad? Si mejor que ellos ningún consultor lo va a saber…Y hay algo evidente.

Todos, absolutamente todos, podemos ser mejores cada día, hasta llegar a ser héroes.

Que sí.

Que no exagero.

Ser héroe no es más que hacer algo que no nos corresponde por nuestras obligaciones contraídas.

Y no me diga que todos los días no podemos superarnos en nuestra vida laboral y personal hasta crearlo como un hábito de excelencia.

Pero si tiene personas a su cargo, por favor, reconozca sus méritos.

No le cuesta nada y ganará mucho.

E incluso haga una cosa.

Pregúnteles en qué se excedió ayer positivamente.

Como norma.

Y reconozca sus méritos.

En su gente, en su equipo, está su tabla de salvación y su trampolín hacia la productividad.

P.

D.

Se encuentran dos madres en la calle y una le pregunta a la otra: ¿Qué tal tu hija? La otra contesta: -Estupendamente, después de hacer la entrevista para ese trabajo que te dije que le escogieron, en una semana la han ascendido de administrativa a Jefa de Sección, el jefe le ha dado un coche de empresa y ahora le va a alquilar un apartamento cerca de la oficina para que tarde menos en llegar al trabajo.

-¿Y la tuya?-Pues la mía igual de fulana pero con menos suerte

Es tiempo de Optimistas

Es frase acuñada por todos el “querer realizarnos”.

Realizar viene de realidad.

Y cada uno tenemos de manera original nuestra propia realidad.

Es uno de los factores que nos distinguen de los animales.

No conozco muchas hormigas que quieran realizarse o que piensen en la trascendencia o sentido de su vida o que teniendo otro trabajo serían más felices.

Así pues, todos tenemos nuestro derecho y obligación de buscar nuestra plenitud basándonos en las aspiraciones, sueños y deseos personales.

Y esos son únicos.

De ahí que las profesiones o trabajos no den en común la “realización personal”, sino que ésta dependa de que cada uno haya encontrado la realidad que buscaba y quería lograr.

Y por ello, a vidas iguales hay felicidades distintas.

Pero hay un factor determinante para lograrlo.

Tener la voluntad y la fuerza de luchar para conseguirlo.

Sirva esta introducción para explicar el optimismo como un valor moral del ser humano.

Optimista no es el inconsciente que no se da cuenta de lo que pasa en el mundo y siempre anda “feliz”.

El optimismo es un estado natural.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

El pesimismo, su peor enemigo, es adquirido.

Nacemos optimistas y adquirimos pesimismo.

Mire y admire a un niño pequeño.

Se despierta, come, juega, habla… lleno de optimismo.

No se plantea que las cosas le vayan a salir mal.

Es después de su trato con los adultos cuando se convence de que hay todo un nuevo estado, adquirido, de probabilidades de que su vida no vaya a ser tan ideal como pensaba.

Necesitamos regresar al niño pasional que llevamos dentro.

Observe lo siguiente:OP-TIMISMO.

El prefijo OP deriva del latín que significa “poder”.

Es decir, poder sobre “timismo”.

Tienes el poder de decidir sobre tu vida.

PE-SIMISMO.

PE deriva del griego que significa “pedón”, del suelo.

Nos encontramos en el estado más bajo físico y moral, en nuestro suelo, en el suelo de “simismo”.

Es por tanto una discapacidad adquirida.

Compramos el negativismo.

Sin embargo los pesimistas tienen una frase perenne en la boca: “Sé realista”, que para ellos equivale a decir “no se puede, olvídate de la idea”.

Como ya hemos visto, craso error.

Optimista es cualquier persona que piense que deba ser mejor.

Son los que aprender a ser felices con lo que NO tienen, no con lo que tienen.

Vean unos juegos paraolímpicos y verán la demostración de optimismo, fuerza y voluntad que hay allí congregada.

Y haga una cosa.

Piense en sí mismo.

Piense en que sólo en usted radica la clave del éxito, que sólo dedicándose tiempo podrá dar tiempo de valor a los demás, que sólo con su formación podrá entrenar a su equipo, que sólo con su felicidad podrá hacer felices a sus seres queridos.

Sea egoísta.

No, no es malo.

Lo otro, la adoración y veneración a uno mismo se llama egolatría, no egoísmo.

Y tenga fe.

Sinónimo de confianza.

Y abandone la esperanza.

La esperanza radica en la espera.

Y no es tiempo de verlas venir.

Es tiempo de optimistas.

El optimismo te hace invencible.

Todo el poder está en ti.

Piense.

Nunca habrá conocido a un líder que no haya sido optimista, que no haya trasmitido optimismo a sus seguidores.

Y no me refiero sólo a esos líderes de excelencia de todos conocidos.

Piense en ese ser querido del cual todavía se acuerda hoy que le impregnó de amor, de confianza, de fe, de seguridad,… ¿Era optimista?P.

D.

Ánimo.

Con el título que he puesto a este artículo, sólo he querido demostrarle una cosa.

Si lo ha leído hasta el final, enhorabuena¡¡¡.

Usted es un optimista.

En caso contrario, ni lo hubiera abierto.

Y más ánimo aún.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Nuestros políticos, dirigentes, sindicatos… están viendo las posibles soluciones para salir de esta crisis.

Es nuestra clase dirigente.

Es nuestra esperanza.

¿Y qué les decía antes? Que uno tiene que aprender a ser feliz con lo que NO tiene.

Sonreir es marketing Low Cost

Desde hace ya años, estamos instalados en una sociedad light.

Todo lo queremos al momento y sin esfuerzo.

Cómprese una máquina que le acelere la desintegración de las grasas corporales en lugar de hacer ejercicio, escuche en su iphone mientras duerme clases magistrales de inglés que se retengan en su mente en vez de estudiar y practicar el idioma de Shakespeare,… Obviamente conseguimos resultados absurdos.

Y fíjese bien el lector que he dicho esfuerzo, no sacrificio.

Uno se sacrifica por aquello que le cuesta y no le gusta, uno se esfuerza por lo que debe hacer con pasión para obtener los resultados esperados.

Dígale a un alpinista a punto de alcanzar la cima que deje de hacerlo.

Para él sería un sacrificio, el esfuerzo es seguir hasta la misma para poder coronarla.

O a esa mujer que tantos años ha esperado tener un hijo que aborte, sacrificio éste que no admitirá y esfuerzo final que tendrá que consumar para ver nacer a su ansiado hijo.

Y eso ha llevado a que vivamos en un mundo en que hemos sustituido la cultura del esfuerzo por la de la falta del compromiso.

Hemos cambiado las preguntas de siempre (de dónde venimos, quienes somos, a dónde vamos) por otras más deshumanizadas (dónde has nacido, cuanto tienes/ganas, a dónde vamos (a comer).

Todo ello buscando el hedonismo, cuando el placer es la felicidad de sólo una parte del cuerpo.

Y trasladando esta filosofía al mundo del marketing, si tuviéramos que analizar las variables en las que se mueve nuestro mercado, las podríamos dividir en racionales y emocionales.

Dentro de las racionales, para lograr una diferenciación respecto a nuestra competencia, lo tendríamos difícil.

Por un lado está el producto (ya apenas hay monopolios o productos exclusivos), el proceso (si encuentra un novedoso medio de llegar al cliente tendrá éxito pero su competencia le copiará rápido), las garantías (que es una gran fortaleza pero de vida corta por lo fácil que le resultará a la competencia copiar su idea original), la accesibilidad (todos estamos ya obligados a que nuestro cliente pueda acceder a nosotros por cualquier medio) y el precio (centrar la estrategia en el precio es hoy un craso error)Por otro lado están las variables emocionales.

Entre ellas destacamos la marca (que indudablemente es un factor claramente diferencial pero muy caro de conseguir y afianzar) y la actitud (sin duda es la que genera más confianza del cliente, no cuesta tanto dinero como crear una marca y es la más

José Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

difícil de copiar por la competencia ya que depende de la persona).

Y dentro de la actitud, la atención, la forma de ser y por tanto, la sonrisa.

Sonreír es gratis.

Es el mejor y más barato marketing que podemos practicar para obtener resultados garantizados.

Un viejo aforismo árabe dice que quien no sepa sonreír que no abra una tienda.

Sonreír es la mejor forma de contribuir a cambiar el mundo.

Conviene sonreír sin esperar a ser dichoso, no vaya ser que la muerte nos sorprenda sin haber reído.

Y la risa es, haga la prueba, contagiosa.

En una de sus maravillosas conferencias, el maestro M.

A.

Cornejo nos aconsejaba lo siguiente respecto al acto de sonreír:Sonríe al despertar, te dispondrá a tener un día de éxito.

Sonríe al saludar, les darás alegría a los demás.

Sonríe al trabajar, disfrutarás tus responsabilidades.

Sonríe al ordenar, y tu gente se dejará conducir más fácilmente.

Sonríe al servir, enriquecerás todo lo que haces por los demás.

Sonríe al preguntar, esto te facilitará las respuestas.

Sonríe al hablar, harás más grata tu presencia.

Sonríe y embellecerás tu rostro, será una señal para atraer la atención de aquellos a quienes amas.

Y si ante la adversidad te atreves a esbozar una sonrisa, tu espíritu se ennoblecerá.

Recuerda siempre que para dar rienda suelta a tu alegría la expresión más sublime de tu alma será tu sonrisa.

P.

D.

Para que siempre recuerde la diferencia entre estar comprometido y estar involucrado, haga lo siguiente: la próxima que vaya a un restaurante pida un plato de jamón con huevos fritos.

Para comer el jamón, al cerdo no le ha quedado otro remedio que dar la vida por nosotros.

Eso es estar comprometido.

Y cuando vaya a dar buena cuenta de los huevos, acuérdese de la gallina.

Simplemente puso los huevos y… se fue.

Esa estaba sólo involucrada.

Esa es la diferencia.

Las que sean madres habrán comprendido, cuando dieron a luz, quien estaba en verdad comprometida, ella o su marido.

Es broma.

Sonría (por favor)

Buscando en la mediocridad

Haga una prueba.

Si su hijo saca un 10 en literatura, varios 6 en otras asignaturas y un 4 en matemáticas, estoy seguro que nuestros ojos y preocupaciones van directamente al

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

4, a pensar que hay que subir los 6, y ya apenas queda tiempo para la alegría del 10.

Es más, si tenemos posibilidades económicas, las opciones de contratar a un profesor particular de matemáticas para nuestro hijo son de un 95%.

¿Qué conseguimos con eso? Educar en las debilidades, en aquello en lo que nunca vamos a destacar porque no tenemos talento para ello.

Pensemos al contrario.

Si nuestro hijo ha sido capaz de sacar un 10 en literatura con sus propios medios, si tiene el talento para haber sido excelente sin ayuda externa, ¿no sería más lógico ponerle un profesor particular en literatura? ¿No se lo merece?Nadie es un genio de todo, nadie es bueno en todo.

Nos empeñamos en educar en las debilidades en lugar de focalizar nuestras potencialidades.

Conozco gente que lleva 30 años estudiando inglés con el mismo resultado práctico de cuando tenía 18 años.

Qué hubiera sido de la humanidad si los padres de Mozart se hubieran empeñado en que el niño dejara la música y se centrara en la biología que había suspendido, o si Einstein hubiera tenido que sufrir clases particulares de gimnasia porque no llegaba al 5 en lugar de seguir potenciando las matemáticas.

El sistema educacional de hoy en día mata al creativo y a la creatividad (y por extensión a los sueños y al talento).

Los niños salen mucho menos pasionales al acabar la primaria que al empezarla, y nadie va a ser mejor persona ni va a llegar más lejos por saberse de memoria la lista de los afluentes del Segura.

Va siendo hora de decir “no” a la cultura del promedio.

La educación no es meter información a los alumnos, es extraer las potencialidades de los mismos.

Y no es que se sepan todas las respuestas, es que les formemos para que sepan hacerse preguntas.

Estamos obsesionados por potenciar el coeficiente intelectual (lo cual me parece bien), pero olvidándonos del coeficiente emocional.

Y la inmensa mayoría de las decisiones de nuestra vida se toman en base a nuestras emociones, no de nuestra inteligencia.

Hay 3 derechos fundamentales de todo ser humano.

La prosperidad (todos nacemos con las mismas posibilidades, no con las mismas oportunidades), la paz (a nadie le dan clases de perdón, de humildad, de generosidad,…) y la felicidad (pero no nos enseñan a ser felices.

Tenemos casi todos los remedios para los males del cuerpo cuando ya se han causado pero ninguna formación en ser feliz).

A su vez estamos compuestos de aspectos biológicos (necesitamos alimentarnos), sicológicos (tenemos alma que es la suma de la inteligencia y la voluntad) y espirituales (buscamos algo superior a nosotros mismos)Por tanto, la educación por la que tenemos que luchar es la que nos enseñe desde la biología a ser productivos, nos desvele las emociones desde nuestro aspecto sicológico y las creencias para ser feliz desde nuestra rama espiritual.

Porque luego crecemos y, aplicado al mundo laboral ¿Cuánta gente es feliz en su puesto de trabajo? ¿Cuánta gente está de verdad dónde aspiraba a trabajar cuando acabó sus estudios?P.

D.

Leopoldo Abadía contó una anécdota muy buena en una de sus conferencias.

.

.

estaba dando una charla y una señora la preguntó apesadumbrada: "*¿Pero qué clase de mundo les vamos a dejar a nuestros hijos?*" Él fue a responder pero una mujer que estaba al lado con sus dos hijos le dijo "***No, haga usted bien la pregunta.***

.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

.

¿Qué clase de hijos le vamos a dejar a nuestro mundo?"

Por qué se estudia hoy tanto la felicidad

De entre las conferencias y seminarios que a lo largo del año imparto en distintos foros, desde hace un tiempo es sin duda la de la **"Actitud positiva y gestión de la felicidad"** la que más me reclaman desde empresas, centros de negocio y enseñanza e Instituciones oficiales.

¿A qué es debido? En mi opinión está íntimamente relacionado con dos aspectos.

Uno consciente; la crisis.

Otro sobrevenido sin apenas darnos cuenta.

El aumento de la esperanza de vida.

Desde principios de 1900 hasta hoy, hemos incrementado en más de 40 años la esperanza de vida (qué barbaridad¡¡¡).

Recuerdo cuando en la época de nuestros abuelos se oía eso de "se jubiló y en apenas un par de años falleció".

La generación que está cumpliendo ahora 20 años con casi toda seguridad vivirá hasta cerca de los 100.

En definitiva, a la hora en que se jubilen les quedará unos 30 años más de vida.

Eso sí es un cambio.

Y hay que prepararse para el mismo, pues nunca tuvimos esa experiencia ni el cuerpo humano, a no ser que se entrene en su aspecto físico y espiritual, está habituado para vivir tanto tiempo en buenas condiciones.

Por eso conviene, con celeridad, ser personas que vivamos y transmitamos sensaciones positivas.

¿Qué tienen en común ese tipo de gente? Habitualmente se ha estudiado (trabajo para los sicólogos) justo el efecto contrario.

La gente con problemas.

¿Pero por qué no fijarnos en copiar a los que han escogido en la vida ser parte de la **solución** y no del problema?En mis seminarios suelo preguntar a los asistentes de qué se aprende más, de los errores o de los éxitos.

Y es habitual que la respuesta sea… de los fracasos.

No, no es así.

El error es una oportunidad para aprender, pero aprender con humildad.

Cuando un fracaso no se asimila es una derrota.

Pero si con nuestros errores nos ponemos en una disposición humilde, entonces sí podemos aprender.

¿De quién? De los mejores, de los triunfadores.

De esa forma, *los **errores** te hacen crecer como **persona,** **y** los **aciertos** hacen crecer tu **negocio.***

Y hemos de ponernos en la mejor de las predisposiciones para ello.

*No se hace un mundo (ni una empresa) **diferente**, con gente **indiferente.***

Jose Pomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Los clientes no tienen interés en saber lo **DURO** que trabajamos para ellos.

Quieren saber lo **SIMPLE** que resulta trabajar con nosotros.

Si no está motivado, no motivará al cliente ni a nadie que se le acerque.

Y esto entronca directamente con la gestión de la felicidad, en el mundo laboral y personal.

Nadie fracasa por golpes técnicos, sino emocionales.

No es lo mismo quedarse en el paro con una familia y entorno que te ignore a que te suceda lo mismo con una familia que te adore y apoye.

La felicidad no viene por factores externos, sino internos.

¿Cuándo es buen momento para ser feliz? Ya, ahora.

Piense cuando era más pequeño y soñaba que la felicidad le vendría cuando tuviera esa moto, luego el coche, posteriormente esa mujer que quisiera estar con usted, después cuando tuviera hijos, se comprara la casa deseada, nietos… Siempre nos faltará una moneda para ser felices si pensamos así.

Hay enigmas, que los resuelve el hombre.

Hay misterios, que no se descubren ni resuelven.

Se desvelan.

Y debemos actuar ante ellos con asombro, curiosidad y humildad.

Y la felicidad no es un enigma, es un misterio.

Tenemos que ponernos en condiciones adecuadas para que se nos pueda desvelar y experimentar.

El **miedo** ha sido el mayor de nuestros agentes paralizantes.

Y solo con amor se puede vencer.

Y con una educación, desde nuestra más tierna infancia, en valores.

Hay 3 derechos fundamentales de todo ser humano.

La **prosperidad** (todos nacemos con las mismas posibilidades, no con las mismas oportunidades), la **paz** (a nadie le dan clases de perdón, de humildad, de generosidad,…) y la **felicidad** (pero no nos enseñan a ser felices).

Tenemos casi todos los remedios para los males del cuerpo cuando ya se han causado pero ninguna formación en ser feliz.

A su vez estamos compuestos de aspectos **biológicos** (necesitamos alimentarnos), **sicológicos** (tenemos alma que es la suma de la inteligencia y la voluntad) y **espirituales** (buscamos algo superior a nosotros mismos)Por tanto, la educación por la que tenemos que luchar es la que nos enseñe desde la biología a ser **productivos**, nos desvele las **emociones** desde nuestro aspecto sicológico y las **creencias** para ser felices desde nuestra rama espiritual.

Por las mañanas (imagino) nos limpiamos con naturalidad los dientes.

Limpia también el cerebro.

Un cambio de ACTITUD puede cambiar tu vida.

Simplemente depende de ti.

P.

D.

Una joven pareja entró en el mejor comercio de juguetes de la ciudad.

Ambos se entretuvieron mirando los juguetes alineados en las estanterías.

Había de todo tipo.

No llegaban a decidirse.

Se les acercó una dependienta muy simpática.

- Mira —le explicó la mujer—.

Tenemos una niña muy pequeña, pero estamos casi todo el día fuera de casa y, a veces, hasta de noche.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

- Es una cría que apenas sonríe —continuó el hombre—.

Quisiéramos comprarle algo que la hiciera feliz, algo que le diera alegría aún cuando estuviera sola.

- Lo siento —sonrió la dependienta con gentileza—.

Pero aquí no vendemos padres

La Responsabilidad

Mi padre, al cual recuerdo todos los días un día desde que se me fue hace ya 17 años, era abogado de Naciones Unidas y solía informar con regularidad en el Tribunal Supremo.

Recuerdo que siempre me decía que por muchas veces que lo hubiera hecho, cada vez que se disponía a hablar en público un cosquilleo le recorría el estómago.

Y que eso era bueno, como síntoma de la responsabilidad de hablar a un público que así lo merecía.

Llevo muchos años hablando en público y me pasa lo mismo.

El lunes pasado me acordé especialmente de él.

Había 200 personas con motivo de las conferencias que imparto cada lunes primero de mes en el Club de Golf de Altorreal.

Desde aquí mi agradecimiento a Tecnópolis Software como organizadores y a la Asociación de empresarios y comerciantes de la Vega Media, ASEMOL, como patrocinadores.

Antes de empezar, mi hija Marta me hizo la misma pregunta que yo solía hacer a mi padre: ¿pero te sigues poniendo nervioso?Es curioso.

Ella está cursando 3º de Derecho y siempre prefiere hacer los exámenes orales a escritos.

Según ella, “así tarda menos”.

Según yo, “eso es que te lo sabes”.

Y le expliqué algunos conceptos sobre la responsabilidad.

La defino como tener la habilidad de responder adecuadamente a cada situación.

Pero hay cosas que podemos controlar y otras que no.

Obviamente no podemos controlar la situación de crisis que estamos pasando.

Pero también es más fácil quejarse de las cosas que **NO** se pueden controlar(imaginemos un comercial que se queja de que los precios de su empresa son elevados, hay poca publicidad, no hay apoyo promocional, la competencia tiene mejores ofertas, mi jefe no se entera, no tengo buen equipo…) que centrarse en las cosas que **SI** se pueden controlar: (el conocimiento de los productos, estudiar a la competencia, mandar información al cliente de su sector, saber argumentar las objeciones, devolver las llamadas, la forma de vestir, la puntualidad, formarte …)En definitiva, sí se pueden controlar las reacciones y el estado de ánimo ante las circunstancias, lo que nos hará ser proactivos, ser personas responsables, que toman la iniciativa.

Y por tanto, no habrá fracasos.

Es común considerar el fracaso como el enemigo del éxito.

Y no es así.

El fracaso es quizás un maestro cruel, pero inmejorable, que nos conduce al éxito, si es que somos capaces de preguntarnos ¿Por qué fracase? y de escudriñar hasta hallar la razón.

Y eso nos irá forjando nuestra experiencia.

Experiencia es lo que obtienes cuando no obtienes lo que quieres.

El polo opuesto sería convertirnos en personas reactivas.

Personas irresponsables que siempre ven la suerte en los demás, no su esfuerzo ni su constancia, y que esperan que los acontecimientos les vengan antes de ir a ellos.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Si queremos dirigir nuestra vida (efectos) debemos hacernos cargo del control de nuestras acciones (causas).

Nuestra vida no es lo que hacemos de vez en cuando, sino lo que convertimos en hábitos de excelenciaPor eso, mi querida Marta, habitúate a saber siempre el examen, lo de menos es que sea oral o escrito.

Eso no quiere decir que cuando lo empieces no estés nerviosa.

Es bueno.

Es ser responsable.

P.

d.

Decía Miguel Angel Buonarotti que "El mayor de los peligros para la mayoría de nosotros, no es que nuestro objetivo sea demasiado alto y no lo alcancemos, sino que sea demasiado bajo y lo logremos"

El Idealismo

Cuando hablo con empresarios y directivos y les pregunto, después de años de lucha personal y empresarial, cuál era su ideal de vida al empezar y si lo han conseguido, me suelen responder:-seguir al lado de mi mujer después de tantos años y permanecer unidos-haber educado a mis hijos de forma correcta-tener a mi cargo a x empleados pudiéndoles dar un trabajo digno y un salario equitativo…Creo que confundimos el idealismo con la responsabilidad.

Nadie nos obliga a casarnos, a tener hijos o crear una empresa.

Lo más sagrado del ser humano es su libertad.

Y esa libertad se fundamenta en el libre albedrío al cual se suma la responsabilidad para tomar decisiones.

Si una persona quiere, libremente, vivir con otra, es su responsabilidad, no su ideal, hacer o intentar hacer feliz a la otra persona.

Si queremos tener hijos, libremente, es nuestra responsabilidad, no nuestro ideal, educarles conveniente.

Y si queremos ser empresarios, elección libre al igual que las otras dos, es nuestra responsabilidad, no nuestro ideal, proporcionar a nuestros trabajadores un salario digno y un proyecto empresarial atractivo.

Y sólo cuando se es responsable se es libre.

El idealismo es otra cosa.

Es aquella misión que empieza donde acaba nuestra responsabilidad.

Es decir, yo no soy responsable del hambre en el mundo, ni de las carencias fundamentales del ser humano, ni del paro global que brutalmente estamos sufriendo.

Y es mi libertad, no mi responsabilidad, adoptar como ideal de mi vida luchar contra ello por medio de mis acciones en pro de mitigar, paliar o subsanar las injusticias de la vida.

Quiero desde aquí aportar mi granito de arena difundiendo un proyecto "idealista" precioso que se está produciendo estos días en Murcia.

En Twitter os podéis sumar en el hashtag #PañalesparaTodos iniciado por mi buen amigo y admirado Aquilino García @AquilineGarcía,La idea es muy simple.

Que a ningún niño, no de esos preciosos y alimentados que tenemos sino de los que de verdad sufren carencias, abandonados por sus padres y sin ayudas públicas, y en manos de generosas familias de acogida, les falte algo tan básico como un pañal en su vida.

Quizá para nosotros apenas tenga importancia.

Para ellos, aún sin que nos lo puedan decir, es fundamental.

Para los que queráis más información, aquí lo podéis ver http://proyectoanneo.

blog spot.

com.

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

es/P.

D.

Como sabéis, estos artículos pretenden siempre tener un ligero toque de humor.

Según escribía éste, me ha venido a la memoria un chiste que siempre me ha parecido muy "tierno".

Es eso, simplemente un chiste.

Dos gorriones, macho y hembra, están subidos a una rama de un árbol.

Junto a ellos, una ranita.

En un momento determinado, la ranita se lanza al vacío moviendo con fuerza sus patitas.

Obviamente, se pega un buen trompazo estrellando su cuerpecito en el suelo.

Uno de los gorriones le dice al otro: ¿No crees que ya va siendo hora de decirle que es adoptado?

Las Ventas

Haga una prueba.

Vaya al colegio de sus hijos y pregunte a sus amiguitos: ¿Qué queréis ser de mayor? Seguramente le respondan con los oficios o profesiones más diversas, pero seguro, absolutamente seguro, que ninguno de ellos responderá con orgullo: "VENDEDOR".

Y ahí comienzan los problemas de esta profesión tan maravillosa.

Si uno de nuestros hijos nos dijera que quiere ser vendedor, creo que más de un padre/madre diría "qué decepción, hijo mío, con lo que nos hemos sacrificado en tu formación".

Incluso si revisan los anuncios que en prensa, internet, redes sociales, reclaman a este tipo de "sujetos", verán la variedad de palabras, muchas de ellas en otros idiomas, que simulan lo que en verdad buscan… "Area manager, Key account, Director de cuentas, Consultor de clientes…", todo menos vendedor.

Mal empezamos para dignificar la profesión.

Y es que en verdad hay que hacerse la siguiente pregunta cuando uno comienza en esta maravillosa labor: ¿Tú necesitas vender o te has preparado y formado para ser un vendedor? La mayoría de los vendedores entran a formar parte del "club" como vendedores accidentales, no profesionales.

Y eso se acaba pagando.

Como les digo a mis alumnos, para que un médico empiece a ganar un €, necesita invertir al menos 18 años de colegio, mínimo 6 de carrera universitaria, suma otros 4 en el MIR, … conclusión, que hasta los treintaytantos todo es inversión en formación.

¿Y el vendedor? Y el problema se acrecienta si pensamos que una mala tarde un vendedor es simplemente una tarde sin ventas, pero ¿qué ocurre en una mala tarde de un cirujano?Dignifiquemos la más bonita de las profesiones.

Vender es maravilloso y provoca un "chute" de autoestima simplemente inigualable.

Pero no pensemos que con un poco de labia basta.

Al final, te das cuenta que un jurista que solucione asuntos es un pasante, y un jurista que trae clientes al despacho se llama socio.

Que el mayor problema de la odontología es el de las ventas.

Hay que convencer al paciente de sacarle la muela del juicio, enfrentarte a sus reticencias y objeciones, persuadirle y convencerle que aguante el dolor, que pague, que sea en sus horas de trabajo y que vuelva pronto.

Pero ni en una ni otra profesión se enseñan ventas.

Y deberían hacerlo.

P.

D.

Un vendedor le dice a su jefe:-Jefe! Estoy dispuesto a dar el 100% de motivación en mi trabajo!-Qué bien! Lo Felicito, dice el jefe, ¿Y cómo piensa

JoséPomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

hacerlo?-15% el lunes, 22% el martes, 38% el miércoles, 20% el jueves y 5% el viernes

La Felicidad

Quizá sea el de la felicidad el tema que más nos preocupa en los tiempos actuales.

¿Cómo poder ser feliz? Si la felicidad fuera un enigma, hubiera sido resuelto como tantos otros por el ser humano.

Sin embargo la felicidad es un misterio, y éstos se desvelan, no se descubren ni resuelven.

Y ante los misterios debemos actuar con asombro, curiosidad y humildad.

Precisamente con el afán de que se nos desvelen.

Tenemos que ponernos en condiciones adecuadas para que se nos pueda desvelar.

En caso contrario, esperando pacientemente a que venga hacia nosotros, no obtendremos resultados positivos.

¿Por qué hay gente feliz y otra angustiada? ¿Qué tienen en común las personas que transmiten sensaciones positivas? Hoy día (con la que está cayendo) no tiene nada que ver que haya crisis con ser una persona amargada.

Sólo tenemos dos formas de actuar: luchar o llorar.

En una conferencia sobre la felicidad que impartió el Doctor (y uno de los más reconocidos cardiólogos a nivel mundial), Valentín Fuster, habló sobre las cuatro herramientas que favorecen la consecución de la felicidad y que no parecen encajar en la sociedad actual:1-Tiempo de reflexión ("A pesar del estresado mundo en el que vivimos, hay que encontrar al menos 15 minutos al día para pararnos a pensar"),2-Talento (¿Estamos empleando bien nuestro talento? La principal causa de muchas neurosis se produce cuando intentamos alcanzar algo que uno no puede),3-Transmitir positividad (¿Por qué hay tanta envidia en este país? ¿Por qué se pierde tanto tiempo en pensar en lo que hace el vecino?)4-Tutoring the young (somos mentores de la gente joven, pero en realidad todos somos jóvenes e inmaduros porque la sociedad cambia muy rápido y necesitamos un guía que nos ayude a desenvolvernos en la nueva situación social).

Hay dos factores que pueden hacer que perdamos la felicidad.

La muerte o enfermedad incurable de un ser querido y tener más de 50 años, estar en el paro y no tener la formación adecuada para poder encontrar empleo.

Si somos capaces de recordar cual era nuestra preocupación justo hace ahora un año, entiendo que sigamos en ese estado de ansiedad.

Pero la mayoría de nosotros ni tan siquiera recordamos qué era lo que nos angustiaba entonces.

Y dejarnos de complejos …*P.*

D.

Una señora, muy fea, va al médico y le dice: Doctor, vengo porque tengo un tremendo complejo de fea.

El doctor, tras mirarla detenidamente le dice: Señora, váyase usted tranquila a casa, … que complejo no es …

El Amor (familiar y empresarial)

Según van pasando los años pedimos y necesitamos un amor distinto.

Así, al comenzar una relación a temprana edad, aspiramos a que la pareja nos diga un cariñoso **"te quiero".**

Igual que sucede cuando tenemos nuestro primer trabajo.

Nos sentimos "plenamente" felices cuando una empresa nos dice "te quiero" para mi negocio.

En ambas circunstancias, parece como si nuestro sueño se hubiera cumplido.

Basta con que nos quieran.

JosePomares

Profesor de ética empresarial y personal
Director de Genco Negocios
+34 620 971 455
negocio@genconegocios.com

Con el paso de los años, uno se da cuenta que necesita algo más.

Ya no nos vale sólo con que nos quieran (nos pueden querer bien, mal, con locura, de forma agobiante, …) .

Por supuesto que sigue siendo necesaria la querencia, pero aspiramos a que la pareja, a que la empresa, además **nos aporte**.

Si no encontramos, mutuamente, esa aportación, la relación, ya sea familiar o empresarial, queda coja.

Es nuestro deseo y aspiración sentirnos identificados y repletos con lo que dedicamos la mayor parte de nuestro tiempo, bien sea hablando de la familia o de la empresa.

Que seamos conscientes de que aportamos y que nos aportan.

Pero ni siquiera así, siguiendo pasando los años, estaremos plenamente satisfechos.

La última etapa es la de estar al lado de alguien, la de trabajar con alguien, que sea capaz de **sacar lo mejor de nosotros**.

Y nosotros seamos capaces de dar lo mejor que tenemos.

Es entonces cuando, queriendo, aportando y dando lo mejor de unos mismo te das cuenta de lo maravilloso de las relaciones, familiares y empresariales.

Por ello, hemos de ser capaces de dar siempre el 100%.

Claro que en el trabajo algunos lo dan a su manera:Lunes: 12% Martes: 23% Miércoles: 40% Jueves: 20% Viernes: 5 % P.D.

Toda empresa en la que participen personas que no la sientan como propia, está condenada al fracaso.

El ser humano necesita amar lo que hace

JoséPomares