



## APRENDIENDO DE UNA MATRIOUSKA

Una **matriuska** es un conjunto de **muñecas** tradicionales **rusas**.

Su originalidad consiste en que se encuentran huecas y en su interior albergan una nueva, y esta a su vez a otra. A veces las muñecas interiores son iguales entre sí, pero pueden **diferenciarse** en la expresión de las mismas, siendo cada una diferente. Si tan solo una de ellas no está bien **encajada**, ya no podrá cerrar el resto y por conclusión la última quedaría desencajada.

Si usted **dirige equipos** creo que entenderá el ejemplo. O si es **cabeza de familia**. El **bien** no se puede conjugar en singular, su acepción siempre es en **plural**.

Y no pretenda **cerrar** el conjunto mediante la fuerza, el mandato, el poder o la jefatura. Inténtelo con **firmeza**, pero a la vez con **sensibilidad**, dedicando **tiempo** a cada una hasta comprobar que lo ha conseguido para pasar a la siguiente, con **dedicación**, **persistencia** y **disciplina**. En definitiva, ejerza el **liderazgo**, póngase a su servicio y no se limite a dar órdenes.

Sólo vemos una pequeña parte de los demás, por lo que es injusto juzgar sólo por lo aparente o visible. 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**...

Toda empresa, como todo objeto, tiene **tres dimensiones**.

*Una primera dimensión estructural compuesta por las tareas funcionales de producción, venta, marketing, administración...cuya finalidad es que la **empresa** logre sus **metas**, obtenga **beneficios**, tenga un **crecimiento** medido y en definitiva cumpla con su **misión** y **visión para la cual fue concebida**.*

**Pero no acaba ahí**. No se confunda.

**Le sigue una dimensión grupal**, la que se basa en **relaciones**, de aceptación, apoyo, reconocimiento y cooperación y cuya **finalidad es que el equipo humano adquiera y potencie la confianza entre sus miembros, la solidaridad necesaria para compartir tareas, y el respeto adecuado**

Pero nunca olvide la última dimensión pues sin ella no estaría completa ni podría ser posible una empresa consciente.

*La dimensión individual: **Mi ser***, trabajar en los pensamientos, sentimientos y actitudes. El ser humano necesita dar **sentido** a lo que hace, tener un **bienestar** personal y una **realización** de sus capacidades

Le invito, como director de personas, a que ponga en práctica las siguientes consideraciones con su equipo humano (la inversión para realizarlo es de 0 €).

**Reconozca, apruebe y valore el trabajo de su gente**

Sin emoción no hay proyecto. Es muy probable que las mejores decisiones no sean fruto de una reflexión del cerebro sino del resultado de una **emoción** (la información entra antes en el

cerebro por el circuito emocional que por el racional)

### **Ponga en primer lugar a su equipo.**

Prime su opinión. Que no sean meros ejecutores. Haga que le den sentido a lo que hacen

Es más difícil ser **amable** que inteligente. La inteligencia es un don, la amabilidad es una **elección**. Ser amable abre muchas puertas y genera proyectos

### **Únase ante los problemas con su equipo.**

El problema es una tercera persona. El equipo no va contra usted. Son la solución, no el problema.

La riqueza se logra resolviendo problemas. Curiosamente, lo que la mayor parte de la gente no quiere son problemas

**Atrévase siempre a hablar con ellos** y conseguir que ellos hablen con usted y le aporten ideas. Quien mejor conoce su trabajo son ellos mismos.

Los problemas empiezan con la mala comunicación

Las personas que comparten y expresan sus sentimientos se adaptan mejor a los cambios. Hablar alarga la vida. El aislamiento emocional conduce a una mirada triste de la realidad

### **Tenga objetivos comunes**

Individualismo y egoísmo. Los venenos de la conciencia colectiva y personal.

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

El poder estará en crisis cuando quien manda se contente con ser un **administrador** sin decidir a convertirse en **lider**. Lo que necesitamos es tener al frente de los equipos **no a un oportunista** arrogante sino a un **servidor** sincero.

En ocasiones me avergüenza impartir seminarios de liderazgo de varias horas porque creo que todo se podría resumir en la siguiente

frase que en su día pronunció Madre Teresa de Calcuta:

*“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**.”*

Las manos que ayudan hacen más milagros que los labios que rezan.

**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).

No es aquí momento ahora de hablar del **liderazgo basado en valores** porque me extendería en demasía. Pero por favor, ejerza el más carente de los valores humanos y por ende empresariales. La **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**.”

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.*

**José Pomares**

Mayo 2018