

José Pomares

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

Si analiza a las personas con más éxito profesional, se dará cuenta que no tienen una **profesión**. Lo que



tienen es una **vocación**. La diferencia entre la mediocridad y la grandeza es el **compromiso**. Hay que comprometerse a conseguir un **propósito común (fin)**, no a hacer una **actividad (medio)**. No hay tanta competencia en la gente de excelencia. La competencia vive en los niveles de mediocridad.

Y el **compromiso** siempre es **con uno mismo**. Con el otro, sea persona o empresa, se llama **lealtad**. El compromiso con uno mismo es tomar tu propia vida en tus manos y dejar de culpar a los demás o parar de lamentarse por lo que no tienes o no has conseguido.

Nadie va a pasar a la historia por cumplir **normas**. Los actos no engrandecen, simplemente se ejecutan. Es la **actitud** la que va a hacer que seamos recordados.

Y la debilidad de la actitud se vuelve la debilidad del **carácter**. Al igual que el dinero, los **hábitos** provocados por nuestra actitud sacan **lo mejor y lo peor** de las personas. De ahí la importancia de sacar un mal hábito de su vida para remplazarlo por uno bueno.

Y da igual la profesión que tenga. No se crea que me es fácil responder cuando me preguntan **¿pero tú a que te dedicas?**

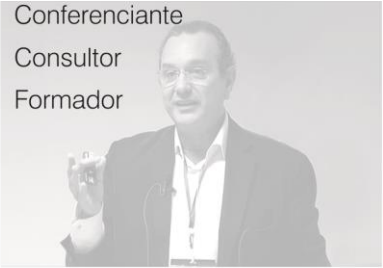
Me gustaría decir que a intentar hacer más feliz a la gente mediante la **ayuda**. Ya sea profesional o personal, que van íntimamente ligadas. La finalidad de la vida consiste en **añadir valor** a la vida de la gente.

No importa a qué te dediques sino **lo que tu dedicación puede hacer por los demás**. Cuando tus intenciones están enfocadas en ayudar a los demás, se producirá la magia de que **confiarán** en ti y se **acercarán**.

No es una cuestión de sectores, sino de **relaciones humanas**. La vida es una cuestión de argumentos. Y el principal argumento es **aguantar el esfuerzo** de poder alcanzar cualquier meta. Sin embargo, las dos incapacidades más habituales son la de **mantener el esfuerzo** y la de **aplazar la recompensa**. En definitiva, **constancia y paciencia**. La constancia consiste en hacer algo todos los días que te conduzca al objetivo. Y la paciencia es saber esperar sin desesperarse. Nada que ver con la pasividad.

Y solo se vencen cuando quien mueve tu vida, tu motor, es la **pasión**. Y la pasión no es solo motivación, tan de moda ahora, sino mucho más

fuerza de voluntad. La distancia entre los sueños y la realidad se llama **disciplina**.



José Pomares

Cuando establecemos relaciones, que no es fácil, nos olvidamos que lo más complejo no es el **inicio** de las mismas sino el **seguimiento**. Hoy hay exceso de networking y carencia de continuidad. No piense que va a tener un retorno inmediato. Hay que ponerle atención, interés, constancia, perseverancia y preocupación por los demás. Estamos obsesionados por potenciar el coeficiente intelectual (y no nos damos cuenta que no se puede ser un diez en todo). ¿Pero quién nos ha educado en determinación, optimismo, entrega, decisión, tenacidad, lucha...?

Nunca he entendido como en el colegio no hay dos asignaturas que deberían ser de obligada referencia.

Una, ser feliz. Todos vivimos para ser felices, pero nadie nos ha explicado qué es eso de ser feliz. Una vida feliz no consiste en la ausencia sino en el **dominio** de las **dificultades** que aparecen en la vida.

Hay varios tipos de felicidad o formas de encontrarla.

Una, es evidente, está relacionada con la **actitud** ante la vida. *Si no puedes reírte varias veces de una sola cosa... ¿Por qué lloras por lo mismo una y otra vez?*

Otra con el saber **aceptarnos** tal y como somos, así como las circunstancias en las que vivimos.

Aceptación como puerto de salida, no de llegada, ya que eso es resignación. Muchas veces por intentar entender la vida se nos olvida disfrutarla. En ocasiones no puedes cambiar el acontecimiento externo (hecho) pero siempre eres libre de cambiar la experiencia interna (interpretación)

Una tercera forma de felicidad está relacionada con la vocación o la **pasión** por lo que haces.

Y la última tiene que ver con la **ayuda a los demás**. Con independencia de razas, culturas o religiones, la gente más feliz es aquella que hace algo por los demás, por mejorar la sociedad. De ahí la alegría que veo siempre en el mundo del voluntariado.

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

La otra asignatura pendiente, ventas. Tenga la profesión que tenga, siempre tiene que estar vendiendo algo, empezando por usted mismo.

Vender es ofrecer **soluciones** a la gente, resolver **problemas**. Y en las ventas nos explicaron mal que hay que saber mucho de productos. No, **hay que saber sobre todo de personas**. Se venden cosas a las personas, no personas a las cosas.

La gente no confía en productos, **confía en personas**. Un **cliente** no es una transacción, sino una **conexión duradera**. No hay que hacer ventas sino **clientes**.

Y para ello hay que **planificar**, que, en ocasiones, sobre todo para los más creativos, es aburrido. Pero no planificar es sinónimo de planificar el fracaso. El foco del éxito está centrado en saber **qué** se quiere conseguir (tener claridad de objetivos), **cómo** lo quiero conseguir (dónde he de focalizar mis prioridades para así no quejarme de la falta de tiempo) y **medir** para mejorar mis resultados con el fin de ir corrigiendo y ajustando mis resultados deseados.

En definitiva, si quiere una frase para empezar a alcanzar el éxito, le regalo esta de Madre Teresa de Calcuta. **“No debemos permitir que alguien se aleje de nuestra presencia sin sentirse mejor y más feliz”.**