

# Coaching

Por Juan Carlos Flores Merino, Acctúa-Potencial

## AMOR, PASIÓN Y COMPROMISO EN LOS NEGOCIOS



Desde que tengo conciencia madura (no me pregunten a qué edad se adquiere), he pensado que el amor no es suficiente para que una relación fructifique. Si lo fuera, habría menos divorcios, porque muchas parejas que se divorcian conservan algo de amor por sus cónyuges, y las empresas serían sitios terribles para estar, porque son los lugares en donde menos se toma en cuenta el amor dentro de sus estrategias.

Como ninguna de las dos circunstancias son ciertas (parejas que se aman se divorcian y las empresas no son lugares terribles para estar), hablemos del amor realista y de cómo se requiere aterrizarlo en elementos específicos y su aplicación consistente.

El amor como concepto –sin romanticismos– incluye factores muy importantes, como conocer a las personas, comprenderlas, aceptarlas y ayudarlas. Si lo llevamos al ámbito de negocios, nos daremos cuenta de que estos elementos están presentes en la mayoría de las filosofías empresariales de la actualidad: se busca conocer y entender a los clientes y a los empleados mediante campañas de mercadotecnia, clima organizacional y “Employer Branding” (generar una marca en la que las personas quieran y busquen trabajar en una empresa); aceptar a los otros aprendiendo a ser asertivos y emocionalmente inteligentes; ayudar al prójimo y a la sociedad en su conjunto mediante productos y servicios sustentables y ecológicos, así como generando fuentes de

empleo que satisfagan gran parte de las necesidades bio-psico-sociales de las personas.

En otras palabras, si lo pensamos mejor, el amor no está tan alejado del mundo corporativo y además deja ganancias.

Si buscamos un poco más profundo, a nivel de los individuos, encontramos otro concepto relacionado con el amor, que es la pasión. Pasión por las ventas, pasión por la atención en el servicio, pasión por el dinero (entendiendo que las empresas lo requieren para funcionar, aunque cada vez hay más conciencia social y el dinero ya no es lo único que se busca) y pasión por el trabajo.

De acuerdo con estudios realizados durante periodos muy amplios por la empresa Gallup (*Gallup's State of the Global Workplace Report; Gallup's Q12 Meta-Analysis*), la pasión por el trabajo genera compromiso y el compromiso, resultados; sin embargo, de acuerdo con más estudios de Gallup, 7 de cada 10 personas a nivel mundial no están comprometidas con su trabajo en diferentes niveles, desde un desánimo por lo que hacen, hasta una rebeldía abierta con su trabajo.

Idealmente un trabajo dejaría de serlo si hiciéramos lo que nos gusta; no obstante, si no es el caso, todavía está la parte rescatable de que nos

guste lo que hacemos. Otro resultado que ofrecen los estudios de Gallup señala que los empleados no dejan a las empresas, sino a sus líderes; es decir, que renuncian por la relación con los jefes, y no porque la empresa sea mala.

Esto quiere decir que las personas que influyen en el compromiso de los empleados (y yo deduzco que en la pasión de la gente) son los propios líderes, quienes tienen contacto directo con los empleados y, a final de cuentas, se convierten en la empresa ante sus ojos.

## QUÉ HACER ANTE LA FALTA DE AMOR-COMPROMISO-PASIÓN TANTO PROPIA COMO DE QUIENES NOS RODEAN



Recuerdo una frase que se encuentra en un gimnasio cerca de mi casa y que se refiere a todo aquello que deseamos lograr para mejorar: "La motivación es lo que te ayuda a empezar, pero el hábito es lo que te mantiene". ☺

**Juan Carlos Flores Merino** es socio director de Acctúa y asociado de Potencial. Estudió Ingeniería Industrial en la UVM, un MBA en la Universidad de las Américas México y una maestría en Educación, Neurocognición y Aprendizaje en el Instituto de Enlaces Educativos. Tiene certificaciones en Coaching, P.N.L. y es facilitador de Grupos de Codesarrollo Profesional. Actualmente, es facilitador de diversos programas de desarrollo humano. contacto@potencial.com.mx