

## *El amor* como comportamiento y no como sentimiento



¿Y si el amor fuera la clave para transformar el negocio en abundancia? ¿Y si el nuevo liderazgo se basara en una plataforma de transformación facilitadora para activar unas relaciones de valor en nuestro entorno laboral?

**Por Mayte Ariza**  
Coach Dreamer  
[www.dreamsStrategy.com](http://www.dreamsStrategy.com)  
[@dreamsStrategy](https://twitter.com/dreamsStrategy)

**L**a herramienta de la motivación se ha quedado anticuada en el nuevo milenio, la zanahoria de compensar económicamente a los empleados ya no funciona, está obsoleta porque la fórmula coercitiva y motivacional del palo o los incentivos pertenecen a los estímulos externos. La auténtica y verdadera transformación del negocio está basada en un nuevo liderazgo donde la renovación propia genera un impacto personal creando una calidad en las relaciones humanas basada en valor.

---

“La **VOLUNTAD** es la **CAPACIDAD** libre de tener ganas a la **HORA** de **REALIZAR** una **TAREA**”

---



---

**Y EL AMOR ES EL MAYOR PROTAGONISTA** de este cambio de paradigma pero desde un enfoque nuevo, entendido como una postura y no un sentimiento. Es imposible amar a todo nuestro entorno, sería hipócrita la sola propuesta. Pero sí es posible comportarse con amor; desencadenando emociones para que vayan enfocadas a la acción requerida y donde el único motor es la inspiración que provoca que las personas entreguen su voluntad incondicional y felizmente.

---

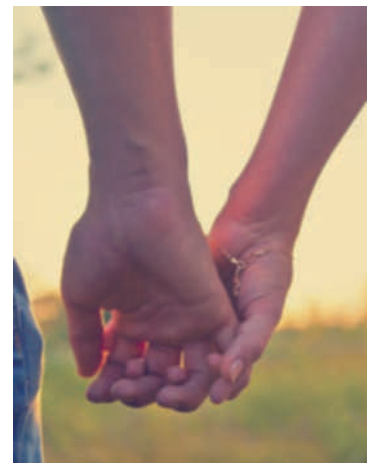
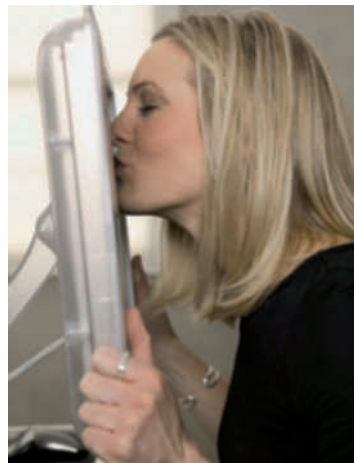


# VOLUNTAD *incondicional*

**EL DINERO COMPRA EL TIEMPO INVERTIDO** de un empleado en su trabajo pero lo que no compra es la voluntad incondicional que se desata libremente cuando se hace un trabajo de calidad. El nuevo líder si no sabe comprar la voluntad de su equipo está perdido o tiene un liderazgo obsoleto. La voluntad es la capacidad libre de tener ganas a la hora de realizar una tarea. Y el liderazgo consiste en conseguir que las personas hagan sus tareas, pero la clave del liderazgo está en fomentar las relaciones humanas mientras conseguimos que hagan una tarea y los grandes líderes lo consiguen de forma excepcional con su capacidad de influencia, donde se generan valores, mientras se cumplen las tareas y además se crea un ambiente de confianza.

a confianza es un regalo básico para construir unas relaciones poderosas que facilitan un ambiente laboral feliz y mucho más productivo.

**Y ES AQUÍ DONDE UBICO EL AMOR** en relación con el liderazgo, el líder del millenium no siente amor pero se comporta con amor; no se trata de mandar ni de dominar; se trata de servir. Servir individualizando y satisfaciendo las necesidades legítimas y oportunas más adecuadas para que puedan dar un servicio óptimo al cliente. Este comportamiento de respeto, honestidad y confianza genera amor "comportamental". Y no hay que confundir necesidades con deseos como no es lo mismo el amor desde el sentimiento, que amor desde el comportamiento.



# S

Si tu equipo te ama siempre dará lo mejor de sí mismo y si tu equipo no te ama, al final la mediocridad y la simpleza pasará factura al resultado.

¿Sabemos los tesoros que se pueden atesorar desde un liderazgo basado en el amor desde el comportamiento?

Pues los beneficios pueden ser ilimitados y por supuesto se genera abundancia.

No podemos controlar los sentimientos de amor hacia los demás ni que ellos sientan de la misma manera, pero lo que sí se puede, educar o programar, es el comportamiento. Y diferenciar el amor como sentimiento y el amor como comportamiento ayuda, y mucho, a tener una visión clara y posible de todo lo que puede abarcar los efectos de nuestro liderazgo innovador y percusor del nuevo siglo.