



## Trabajar mucho, cuidar los detalles, si algo no funciona, a otra cosa: Leopoldo Abadía en UNIR

### Descripción

Trabajan mucho, cuidan los detalles, si una cosa no funciona, a otra». Eso dice que ha aprendido [Leopoldo Abadía](#) de gente como Andreu Buenafuente, Alaska, Mario Vaquerizo o Belén Esteban, de los que se ha hecho amigo tras convertirse él mismo hace unos años en una estrella mediática. Abadía y [Jaime de Jaraíz](#) intervinieron ayer con dos fantásticas conferencias en el [simposio Ser +](#), organizado por UNIR.

Abadía sostuvo que habrá cinco cosas en la mesa del Gobierno, el Gobierno que sea, cuando haya Gobierno: Merkel («gracias a Dios que manda Angela Merkel»), déficit (gastamos más que ingresamos), deuda (que no para de aumentar), más de cuatro millones de personas en paro, pero sobre todo una crisis de decencia que ha hecho pensar a muchos que al haber tantos sinvergüenzas esto es lo normal, pero no, es «anormalmente frecuente», pero no lo normal.

Con su desparpajo y simpatía y chispa habituales, con sus más de ochenta años y su honradez, Abadía se permite emitir frases que en boca de otros supondrían un terremoto: «El que no es leal a su mujer, ¿por qué ha de ser leal a su empresa?»; «Si soy desleal, soy desleal desde que me acuesto hasta que me levanto»; **«El que tiene un lío es un mal dirigente».**

El autor de *La crisis ninja y otros misterios de la economía actual* se traza **tres columnas mentales para mejorar su formación**: lo que es bueno, lo que no sé, y lo que es malo. La formación, para él, consiste en estudiar para despejar dudas sobre «lo que no sé», de tal manera que esos asuntos pasen a la columna de «lo que es bueno» o «lo que es malo». Le sirve mucho, a este respecto, la lectura diaria, unos veinte minutos, de dos periódicos, uno generalista y otro económico. En su caso son *La Vanguardia* y *Expansión*. Pero podrían ser cualesquiera otros siempre que fueran siempre los mismos para conocer las manías de los periodistas y del periódico. A partir de ahí, **«profetiza» para él mismo**. Si se cumple lo que profetiza, es un puntazo. Si no, como profetiza para él solo, su prestigio no sufre.

Es optimista: «**Pero optimismo es luchar con uñas y dientes**». Recomienda «focalizar», como esa empresa catalana que «vende sillas a medio mundo», y **espabilar**, porque la competencia es brutal y si no damos el mejor servicio los clientes cambiarán de empresa. Innovar es espabilar y darle vueltas a la cabeza, como *Fujifilm*, que ha pasado de las fotos analógicas (negocio muerto) a usar las materias primas que tenía y transformarlas en cosméticos y en mercería, con enorme éxito. O un atendera de Barcelona, que pone letreros en japonés, ha aprendido algo de japonés y corta la carne como le gusta a los japoneses, de tal manera que no hay japonés ahora mismo en Cataluña que no pase por su dependencia.

Más ideas de su poso de sabiduría:

«Si no se vende, hay que mirar lo que estamos vendiendo, porque quizá lo que vendemos (pongamos por caso diligencias) ya interesan poco».

«La cuestión no es qué mundo vamos a dejar a nuestros hijos, sino qué hijos vamos a dejar al mundo». El mundo en sí es precioso: ríos, valles, montes, nieve... Nuestros hijos, por el contrario, si no reciben una buena educación y una buena formación, si no son personas con virtudes, son los que quizá contribuyan a degradar el mundo. «No hay generaciones perdidas, si me pierdo, me pierdo yo», sostuvo. Los valores no son ni nuevos ni viejos, son los que son, hay que luchar, hay que esforzarse, y así, gente en situaciones tan difíciles como alguien que se queda en paro a los cincuenta años (estos les preocupan más a Abadía que los jóvenes sin trabajo), con esa lucha constante, podrán salir de nuevo a flote. Hablé de un amigo suyo de esa edad que realizó 2.471 gestiones antes de volver a encontrar trabajo. En un tiempo récord: 2.471 gestiones en tres meses, al término de los cuales ya se incorporó a la vida laboral.

Finalmente: «El ser humano tiene manual de instrucciones, que son una ayuda. Saltárselo es peligroso, muy peligroso. Es como contravenir el manual de instrucciones de un coche e intentar, por ejemplo, dar marcha atrás cuando se va a 180 kilómetros por hora.»

### **Pasión como firma personal**

En la segunda parte del simposio intervino **Jaime de Jaraíz**, presidente de *LG España*.

De Jaraíz, más centrado en los recursos humanos, defendió que todos «nos creemos líderes, que tenemos empatía, resiliencia, y que sabemos trabajar en equipo». La verdad, según él, es que todo esto es como el movimiento: se demuestra andando.

Recomienda, para hacer una carrera profesional exitosa, para «sobresalir sobre la media en la que todos nos hallamos», lo siguiente: **motivación, generosidad, pasión como firma personal y humildad**, «porque si uno se cree que ya lo sabe todo, no hace nada ni se puede hacer nada con él». Recomienda «escuchar, escuchar mucho» para conocer a los empleados. Añadió: «Como hacía Michael Schumacher, que se metía en el bolsillo a todos los ingenieros y a toda la gente de su equipo, hablando mucho con ellos»; recomienda, por último, la formación constante.

Recordó que el salario no es lo primordial: «Lo más importante es la sensación de que uno está haciendo algo útil y mejorando la empresa». Así, «como el equipo de fútbol del Mirandés» en su momento, nos convertimos en «**gente normal que hace cosas extraordinarias**».

Un último consejo: «A los directivos se les gana dando, no pidiendo un aumento de sueldo». Esa actitud, a la larga, hace que se nos aumenten el sueldo, según De Jaraíz.

### **Clausura**

Los profesores de UNIR **Adriana Pascual** y **Manuel Herrera**, con sendos y brillantes discursos, clausuraron el seminario, este «espacio de aprendizaje integral», como lo calificó Pascual, en el que, según Herrera, se había puesto de manifiesto que el infierno no son los demás (grave equivocación de Sartre).

(La conferencia completa de Leopoldo Abadía se puede seguir en el vídeo de arriba)

### **Fecha de creación**

30/09/2016

### **Autor**

José Manuel Grau Navarro

*Nuevarevista.net*