



# **7 ERRORES**

**QUE TE CONDENAN COMO FORMADOR**

**MIGUEL ÁNGEL ROMERO**

**AVISO LEGAL:** La información presentada aquí representa el punto de vista de los autores de la misma en su fecha de publicación. Debido a las condiciones del mercado y las variables endógenas y exógenas que influyen en los negocios, los autores de esta publicación, se reservan el derecho de alterar o modificar esta información basada en las nuevas condiciones. Esta publicación tiene únicamente un objetivo de información y no constituye contrato, ni prueba del mismo. Ni el autor, ni los editores o los afiliados y partners de esta publicación, asumen ninguna responsabilidad de los errores, inexactitudes u omisiones. Cualquier descuido en estos aspectos no es intencionado. Cualquier referencia a alguna persona u organización viva o muerta, es puramente accidental.

**Copyright Miguel Ángel Romero -  
Todos los derechos reservados - Madrid - España**



## INFORMACIÓN Y DERECHOS

El poseedor de este Informe compilado en formato PDF TIENE LOS DERECHOS DE REVENTA y DISTRIBUCIÓN de este INFORME DE FORMACIÓN.

Este derecho te autoriza EXPRESAMENTE A:

- REVENDER este Informe y quedarte con el 100% de los ingresos que genere.
- REVENDER este Informe en portales de subasta tipo e-bay.es o mercadolibre.com siempre y cuando el precio de salida en subasta sea superior a 9,97 euros.
- ENTREGAR este Informe en una membresía ya sea de pago o gratuita.
- ENTREGAR este Informe como BONO DE REGALO de algún producto que vendas para incrementar su valor percibido.
- ENTREGAR este Informe como BONO DE REGALO por la suscripción a tu boletín electrónico, lista de marketing, etc.
- ENTREGAR este Informe desde tu directorio de recursos gratuitos o desde tu web.
- ENTREGAR este Informe en formato DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA, es decir, a cambio de la suscripción a una lista de descarga.

No ESTÁS AUTORIZADO A:

- ALTERAR o MODIFICAR, todo o parte del contenido de este Informe.
- EXTRAER o COPIAR y REPRODUCIR parte o todo el contenido de este Informe en cualquier formato: Ya sea digital, impreso, fotocopia o cualquier tipo de reproducción multimedia audio, video, animación, etc.

Por favor, recuerda que el éxito de cada uno depende de sus propios conocimientos, capacidad de aprendizaje, dedicación, deseo y motivación. Como en todo negocio, no podemos garantizar al ciento por ciento que vayas a obtener ingresos implementando las ideas expresadas en este manual. Ahora bien, deseamos que las ideas aquí expuestas, te ayuden a construir un negocio fuerte y rentable.

© Copyright Miguel Ángel Romero. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS



## SOBRE EL AUTOR

Miguel Ángel Romero vive de la formación desde hace más de 20 años: diseñando, vendiendo e impartiendo cursos, talleres y seminarios. Más de 100 empresas clientes, 4500 participantes y 3 millones de euros de facturación en formación le avalan.



Diseña sus propios cursos y también diseña para universidades corporativas o para que otros impartan. Ha llegado a vender un diseño por 90.000€.

Estudió Derecho y empezó su carrera profesional como Jefe de Personal, sin embargo pronto descubrió su vocación como comunicador y formador, apostando por buscar un nuevo rumbo profesional en el mundo de la formación y el desarrollo.

Está comprometido en el aprendizaje de técnicas formativas y ciencias del comportamiento para poder enriquecer sus programas y hacerlos más efectivos. Se diferencia por haber integrado poderosas herramientas de cambio personal en sus cursos, así como por el humor y dinamismo que los impregnan. Hoy continúa disfrutando de haber hecho de su vocación, su profesión y medio principal de vida.

Actualmente es empresario y socio director de la consultora Actitudine Formación y Coaching, y creador del Portal FormacionParaFormadores.com, consultor, facilitador y conferenciante. Anteriormente, ha desempeñado funciones directivas en diferentes compañías nacionales e internacionales.

Es Master-Trainer certificado en PNL por el IPH, Coach Ontológico certificado por Newfield; Instructor de FireWalking y Especialista Universitario en Psicoterapia Gestalt por la Universidad Pontificia de Comillas. Es miembro de la Comunidad global de consultores CTT, de la Asociación Española de PNL y de la International Association of Coaches.

## 7 ERRORES QUE TE CONDENA COMO FORMADOR

Nos hemos tomado la licencia de usar esta clasificación tan popular de los *7 pecados capitales* revitalizados por la película *Seven*, para **revisar algunos errores o vicios presentes en la labor del formador** que, por sus efectos, pueden tener **importancia capital**, tanto **para el aprendizaje real** de nuestros alumnos, como **para nuestro crecimiento y desarrollo** como profesionales y de nuestros negocios.

La **Lujuria** en su acepción de explotación o manipulación de otros: la obsesión con el dominio; la **Pereza**, como falta de ánimo, descuido, dejadez o negligencia; la **Gula**, como exceso en cualquier ámbito de la formación; la **Ira**, como desbordamiento del enfado y las ganas de atacar y destruir; la **Envidia**, desde donde nos comparamos para perder en vez de para crecer; la **Avaricia**, que nos lleva a acumular y guardar en vez de dar y compartir; la **Soberbia**, que nos impide seguir aprendiendo desde el “*eso ya lo sé*”.

Pero como sabes, **cada pecado capital tiene su virtud teologal, así que continuando con el mismo marco simbólico, te mostramos las llaves que hacen a un formador único.**

Sirvan pues como herramienta de reflexión sobre lo que he hecho y estoy haciendo actualmente y como alerta para no cometerlos.

## 1. LA LUJURIA

*“Vicio consistente en el uso ilícito o en el apetito desordenado de los deleites carnales. Exceso o demasía en algunas cosas”*

Empezar con éste ha sido todo un reto y más tras ver la definición de la RAE. ¿Qué tendrá que ver la lujuria con los formadores? Y no quiero meterme en casos de acoso o seducción real, que ese no es un pecado capital del formador, sino un delito castigado por el Código Penal.



En una de sus acepciones, la lujuria, tiene que ver *con el ansia de dominio, de explotación o manipulación de otros*: la obsesión con el dominio. Y, desde aquí, sí he encontrado material para la reflexión.

Caemos en el *pecado de la lujuria* como formadores cuando...

- ✓ busco imponer nuestro punto de vista al otro, sin poner en primer plano su legítimo interés
- ✓ presiono a un alumno para que se integre en la "secta" de la que soy cabecilla, que sólo yo soy la verdad revelada, que no se acerque a otra doctrina, que se cierre a lo que no venga de mí, e incluso desacredito a terceros para poder mantener el poder sobre alguien, sin tener en cuenta los beneficios que pudiera obtener el alumno
- ✓ abuso del poder de influencia que otorga la cátedra de formador para manipular e influir con *malas artes*
- ✓ rebajo y degrado al alumno en su autoestima para poder parecer más grande y poderoso, generando relaciones de dependencia
- ✓ ...

## CONTRA LA LUJURIA: CASTIDAD

*“Que se abstiene de todo goce sexual, o se atiene a lo que se considera como lícito.”*



Una vez que hemos definido lujuria como lo hemos hecho, ¿Qué es castidad para un formador? Por supuesto, no van los tiros por *la abstinencia del goce sexual*, sino más bien, por *atenerse a lo que consideramos lícito, ético* desde nuestra posición de formadores.

*Castidad* en los formadores, cuando...

- ✓ escucho a las personas que me piden ayuda, lejos del pensamiento de *“A ver qué le coloco a este hoy...”*. Prestando atención a sus necesidades reales aun cuando sea para descubrir que no somos nosotros los que podemos ayudarle
- ✓ detectado que yo no puedo ayudarle o no soy el idóneo, recomiendo a otros compañeros de profesión o simplemente a otro profesional que sí puede ayudar a esa persona, aunque eso signifique... *“que sale de mi mundo para entrar en el de otro...”*
- ✓ utilizo el poder de influencia que mi posición me da para acompañar a la persona a encontrar su propio camino y a hacerlo sin mí, como responsable único de su futuro... también si eso le aleja
- ✓ no apadrino a aquellos que pretenden que yo me haga cargo de su vida, los tome bajo mi ala y los proteja, sino que los impulso a tomar la responsabilidad de sus propias vidas
- ✓ ...

## 2. LA PEREZA

*“Flojedad, descuido, tardanza, aburrimiento o negligencia en las cosas o acciones a los que nos vemos obligados (o comprometidos)”*

Parto de la definición refundida de la RAE, para centrar los elementos de algo tan corriente y generalizado. ¿Quién no ha sentido pereza en alguna ocasión...?

Sin duda, bastantes veces... Cuando algo no nos gusta, o requiere mucho esfuerzo o tiene algún componente desagradable o, simplemente, “*no nos apetece*”. Es humano. Sin embargo, en nuestro caso, como formadores, el coste de la pereza puede ser frustrar el aprendizaje de alguien, potenciar el abandono de otro, o incluso contagiarla a todo un grupo.

Caemos en el *pecado de la pereza* como formadores cuando...

- ✓ me entrego a medias a un proceso formativo, sin poner *toda la carne en el asador*
- ✓ dejo de hacer lo que entiendo que es necesario, optando en su lugar por la opción más cómoda
- ✓ me refugio en el *copia-pegar* de materiales y programas, en lugar de evolucionar y mejorar
- ✓ no me preparo un curso o formación suficientemente, y expongo al grupo a resultados inciertos
- ✓ soy inconstante entre unos cursos y otros en función de lo que me apetece hacer o no
- ✓ privo a un participante de un *feedback* necesario y útil para él
- ✓ yo mismo me aburro en mi propia formación o permito que baje mi nivel de energía
- ✓ dejo todo para el final, postergando y poniendo en riesgo el resultado
- ✓ vendo un curso o programa porque ya lo tengo hecho pero no es lo que necesita mi cliente
- ✓ cuando sé cómo hacer las cosas -dinámicas, materiales...- y decido hacerlo con la calidad mínima porque no me apetece dedicar tiempo para crear o poner en práctica las más idóneas
- ✓ ...





## CONTRA LA PEREZA: DILIGENCIA

*“Cuidado y esmero en la realización de tareas.”*

Aunque es cierto que todos nos dejamos llevar por la pereza en algunos momentos, no es menos cierto, que en muchas ocasiones, prima nuestra diligencia.

Y es desde mi punto de vista, la única forma de mantenerse en el mercado.

*Diligencia* en los formadores, cuando...

- ✓ doy mi 100% en cada formación que facilito, no solo en el durante sino en el antes y el después, manteniendo mi nivel energético en todo momento
- ✓ hago lo que *hay que hacer* incluso cuando tengo que vender; porque sin venta, no hay alumnos; y sin alumnos no hay cursos
- ✓ me formo continuamente en las técnicas más innovadoras en mi materia, para poder ofrecer lo mejor a mis alumnos
- ✓ adapto mis formaciones a las necesidades concretas de mis clientes en cada caso, en lugar de tirar de un curso que ya tengo hecho
- ✓ aunque se trate de un curso o formación que he hecho ininidad de veces, el alumno no lo nota, porque lo vivo con la misma pasión e ilusión que si fuera el primero
- ✓ cuido de todo el grupo y no solo de aquellos que *me entregan su corazón desde el minuto uno*, evitando pensamientos como *“ése es que es un reactivo”*
- ✓ ...

### 3. LA GULA

*“Exceso en la comida o bebida, apetito desordenado de comer y beber”*

Y, ¿qué tiene que ver la gula con los formadores, más allá de comerse los canapés de un posible ágape a dos carrillos?

Aunque a veces, con los ritmos tan disparatados que vivimos, sí que caigamos en desorden en el comer y el beber -a menudo me he quedado sin comer en un curso por querer preparar mejor algo de la sesión de la tarde-, y luego *recuperas como puedes...*



Sin embargo, no quería hablar del *comercio* y el *bebercio*, sino de una acepción más clásica sobre la gula que iba más allá: cualquier forma de exceso podía caer bajo la definición de este pecado, marcado por *el consumo excesivo de manera irracional o innecesaria*. Aquí sí me atrevo a reflejar algunos aspectos de nuestro desempeño profesional asociados.

Caemos en el *pecado de La Gula* como formadores cuando...

- ✓ me entrego a excesos en mi discurso, colocando concepto sobre concepto y más conceptos, hasta lograr saturar las mentes de mis alumnos sin mayor aprovechamiento
- ✓ *relleno* mis cursos de juegos y dinámicas, hasta el exceso, para llenar el tiempo y que los participantes disfruten *glotonamente*, sin sacarle el partido ni la explotación que merecen
- ✓ cometo exceso de mí mismo, hablando de mí, poniendo el foco en mí, adaptando los tiempos y las materias a mí, sin poner al participante en el primer lugar que le corresponde
- ✓ atiborro a transparencias (ahora llamadas diapositivas de Power Point) a mis alumnos, hasta llegar a provocar el síndrome conocido como *muerte por Power Point*.
- ✓ sobreabundo en cualquier tema y hago mis formaciones eternas en vez de inmortales
- ✓ yo mismo me convierto en *cursillista*, acumulando en exceso saber, teorías y modelos sin digerir, en vez de hacer de ellas *carne* para convertirlas en caminos de aprendizaje
- ✓ ...



## CONTRA LA GULA: TEMPLANZA

*“Moderación, sobriedad y continencia.”*

Definida la gula como *el consumo excesivo de manera irracional o innecesaria*.

*Templanza* en los formadores, cuando...

- ✓ creo mi curso o formación con un objetivo claro y único acorde con las necesidades de mis clientes: con los conceptos necesarios para conseguirlo y ¡ni uno más!
- ✓ cuando utilizo una dinámica principal que ayuda a mis alumnos a encontrar solos las soluciones a sus problemas, permitiéndoles aprender de su propia experiencia
- ✓ pongo el foco al alumno o participante, adaptando mi propio curso y ritmo al suyo, para llegar a dónde él puede llegar y no a dónde yo creo que debería hacerlo
- ✓ utilizo historias, cuentos y vivencias que ayudan a fijar el aprendizaje además de hacerlo ameno y divertido
- ✓ *hago carne* lo que aprendo en las formaciones a las que yo acudo, haciéndolas parte de mí antes de pedirle a otros que lo haga; probando todo aquello que aprendo para poder predicar con el ejemplo
- ✓ ...

## 4. LA IRA

*Pasión del alma, que causa indignación y enojo. Apetito o deseo de venganza. Furia o violencia de los elementos. Repetición de actos de saña, encono o venganza.*

La definición de la RAE, la verdad, es que impresiona. Hay que ver qué mala prensa la ira, aunque siempre nos queda el refugio de convertirla en *justa ira y santa indignación*, para poder justificarnos.

La ira puede ser descrita como *un sentimiento no ordenado, ni controlado, de odio y enfado, que se pueden manifestar como una negación vehemente de la verdad, tanto hacia los demás y hacia uno mismo, fanatismo en creencias políticas y religiosas o de cualquier otra índole, que nos puede llevar a la intolerancia hacia otros por razones como raza o religión.*

En el caso de los formadores, me parece que sí podemos hacer un viaje para examinar aquellos casos en los que no es *justa* ni sigue a una *santa indignación*, en la medida en la que podemos dejarnos llevar por la rabia (*un deseo de reparar un daño real o imaginario, de ser justo, pues eso es la base de la rabia*), y se hincha o inflaciona cuando nos desborda y se convierte en agresión en vez de defensa asertiva. Y cuando alguien ostenta una posición de poder, como suele ser el caso de los formadores, tal vez es más fácil rebasar límites..., tomar revanchas...

Caemos en el *pecado de La Ira* como formadores cuando...

- ✓ me dejo llevar por estar en posesión de la verdad y ataco a todo aquello que contradiga lo que yo defiendo, llegando a dejar en ridículo a un alumno
- ✓ vuelco mi rabia o frustración de mi vida diaria en el grupo formativo, pagando *justos por pecadores*
- ✓ caigo en el *etiquetar* a mis alumnos y en el despreciarlos por sus opiniones, preferencias, filiaciones políticas, religiosas... El típico caso de "*es que ese es un...*" desde ahí, poco puedo hacer como formador
- ✓ me persigo a mí mismo con saña por un error, un fallo, un malentendido o lo que sea. La ira se puede dirigir contra uno mismo y es una de las versiones más destructivas
- ✓ la tomo con un alumno, repitiendo una y otra vez, bromas o alusiones molestas, que muchas veces camuflamos con humor, pero son críticas feroces



- ✓ me indigno en exceso con alguien por sus preguntas reiteradas, o porque no entiende lo que estoy intentando transmitir... Puede que no llegue a vocalizar “¿pero es que tú eres tonto?”, pero a veces mi *no verbal* es suficiente...
- ✓ llevo fuera del aula un enfrentamiento o diferencia no resuelta, haciendo informes incluso sobre el alumno que pueden dañar su carrera profesional, o devaluando una posible evaluación
- ✓ ...

## CONTRA LA IRA: PACIENCIA

*Capacidad para hacer cosas pesadas o minuciosas.  
Facultad de saber esperar cuando algo se desea mucho.*



Y si bien es cierto que cuando alguien ostenta una posición de poder, como suele ser el caso de los formadores, tal vez es más fácil rebasar límites..., tomar revanchas... No es menos cierto, que más posibilidades se tiene de aprovechar esa posición para apoyar el crecimiento y el cambio de otros

*Paciencia* en los formadores, cuando...

- ✓ escucho el feedback o las opiniones de mis alumnos con el corazón abierto y entiendo que cada uno tiene su propio mapa del mundo
- ✓ me coloco en la posición de la tan manida *escucha activa*, que para mí es cuando escucho a otro dándole poder para cambiar mi propio mundo
- ✓ celebro mis éxitos, grandes y pequeños, y aprendo de mis errores; y hago lo mismo con el equipo que me apoya (si lo hay) entiendo que, igual que yo, ellos pueden cometerlos
- ✓ trato con respeto a todos mis alumnos, aunque sean distintos a mí, aunque piensen de otra forma, incluso, aunque no vean *lo maravilloso que soy*
- ✓ atiendo también con el mismo cariño a esos que intervienen infinidad de veces, más de las que nos gustaría para cumplir los tiempos que nos habíamos fijado, reconduciendo la situación para beneficio de todos
- ✓ ...

## 5. LA ENVIDIA

*“Si la envidia fuera tiña, ¡cuántos tiñosos habría...!”*

¿Quién no ha sentido envidia alguna vez...? Desde pequeños, cuando *Menganito* tenía un juguete nuevo, o se iba de vacaciones a un lugar chulo... El problema no es la envidia; es que deseáramos fervientemente que lo perdieran o que se lo pasaran mal y lloviera...

El mal de fondo de la envidia es que trocamos nuestra capacidad innata de reconocer lo bueno y valioso y sentir orgullo por otros, por el reverso oscuro de desearles el mal y alegrarnos si éste acontece. En muchos casos, tras la envidia viene el resentimiento, sintiendo que la vida es injusta con nosotros. Dicen que el resentimiento es la emoción del esclavo: te deja encadenado a ella. Aunque el suceso pase, sigues atado a él, reviviéndolo una y otra vez...

En vez de admirarnos de los logros de otros para intentar emularlos y así conseguir algo bueno también, los denostamos y volcamos nuestra energía en que desaparezcan. Esto puede ser más dañino que una verdadera incapacidad de alcanzar la excelencia. La envidia nos priva del don del aprendizaje.

Caemos en el *pecado de La Envidia* como formadores cuando...

- ✓ me comparo con otros y no reconozco sus méritos
- ✓ al mirar el éxito de otro, obvio el trabajo bien hecho y la preparación, y me lo explico desde la *suerte* que ha tenido quedándome sentado en el sillón
- ✓ entro en guerra de orgullo contra otro, bien sea un colega o un alumno que me hace sombra
- ✓ desprecio lo que otro ha alcanzado porque no me siento capaz de emularlo
- ✓ me confabulo para destruir la reputación del que me ha superado real o presuntamente
- ✓ me comparo para perder en vez de para crecer
- ✓ deseo ser lo que no soy, en vez de perfeccionar lo que estoy llamado a ser
- ✓ ...



## CONTRA LA ENVIDIA: CARIDAD

*"Quien tiene caridad y un alma pura,  
de las fallas ajenas no murmura."*



La Caridad no tiene muy buena prensa, quizá, porque se la une con la historia religiosa de nuestro país. Sin embargo, no me refiero aquí a la caridad, como *dar a los que no tienen de lo que me sobra*, sino más bien a su etimología de *amor*, solidaridad, afecto, empatía... conceptos mejor acogidos.

*Caridad* en los formadores, cuando...

- ✓ reconozco los logros y méritos de otros compañeros, alumnos e incluso competidores, incluso felicitándolos por sus éxitos y su trabajo bien hecho
- ✓ convierto esa envidia en admiración y acicate para encontrar mi propio camino de éxito en lo profesional y lo personal
- ✓ modelo a los grandes y aprendo de ellos, aprovechando sus enseñanzas o experiencias como trampolín y, por supuesto, reconociendo su mérito, en privado y en público
- ✓ no me atribuyo contenidos, conceptos, sino que aprendo de ellos y los utilizo, reconociendo siempre la autoría de los mismos
- ✓ pongo mis dones y conocimiento al servicio de mis alumnos, compañeros y colaboradores, cumpliendo mi misión vital y ayudando a otros a cumplir la suya
- ✓ saco de mí, mi mejor yo, me convierto en la mejor versión de mí mismo y además, lo comparto
- ✓ tengo en cuenta la situación personal, profesional e incluso económica de las personas que necesitan o quieren acudir a mis formaciones, facilitando que participen y se beneficien de ellas
- ✓ ...

## 6. LA AVARICIA

*“La avaricia es un continuo vivir en la pobreza por miedo a ser pobre”*

Refranero Popular.

*“Es detestable esa avaricia espiritual que tienen los que sabiendo algo, no procuran la transmisión de esos conocimientos.”*

Miguel de Unamuno.



Ya tenía yo ganas de llegar a este pecado, ya... Especialmente dañino desde mi punto de vista, que nos hace perder la visión de la abundancia para centrarnos en la escasez. Nos impulsa a pelearnos y a luchar por lo poco, sin darnos cuenta de lo mucho.

Desde la avaricia, entendida como *el ansia desmedida de poseer* -y no sólo riquezas o bienes materiales-, podemos caer en múltiples conductas que nos alejan de la realización o de la felicidad porque nunca es suficiente. Todo se justifica por poseer, por tener yo y en exclusiva. Se puede aplicar al saber, a los clientes, a los contactos, a la información...

La avaricia puede llevarnos a la deslealtad, a la traición deliberada, especialmente para el beneficio personal, o al ansia desmedida de ganancias justificando cualquier medio necesario para ello. Y lamentablemente, creo que sí se da en nuestra profesión...

Caemos en el *pecado de La Avaricia* como formadores cuando...

- ✓ aprovechando que trabajo para otro, accedo a un cliente y trato de quedármelo para mí, traicionando la confianza y sacrifico la relación y la generación de abundancia conjunta para hacerla privativa
- ✓ por dinero me dejo *sobornar* y participo en algún proyecto en el que siento que lo que hago no es beneficioso para los destinatarios, por manipulativo o porque no es ecológico para el sistema
- ✓ engaño para lucrarme siendo consciente de que no apporto valor

- ✓ me apropio del conocimiento de otro compañero y lo hago pasar por mío, aprovechándome sin compartir el beneficio ni la fama
- ✓ acumulo protagonismo para acaparar la fama y los posibles réditos de esta
- ✓ no soy capaz de compartir proyectos con otros que pudieran enriquecernos mutuamente y generar mejores programas por miedo a perder beneficios o futuros proyectos
- ✓ el miedo a perder o a ganar menos que otros, me cierra las puertas de la Abundancia (con mayúsculas)
- ✓ escatimo en el valor que puedo aportar en un curso para tener otro que vender
- ✓ por ahorrar, no invierto en mi propio desarrollo y me quedo como un valor incompleto o no llego a mi verdadero potencial
- ✓ me justifico en una mala negociación de precio con un cliente para restar valor aportado a mis alumnos (aquí rozaríamos la mezquindad, prima hermana de la avaricia)
- ✓ absorbo el conocimiento de otros y escondo el mío por miedo a que me lo roben. *Cree el ladrón, que todos son de su condición...*
- ✓ ...

## CONTRA LA AVARICIA: GENEROSIDAD

*“El hombre no se perfecciona en el egoísmo, sino en la entrega.”*

J. Vieujean.



Aun habiéndome encontrado con colegas que podría tildar de avariciosos y que me han podido provocar daño, sigo pensando que es mejor colaborar para generar la abundancia, compartir para disfrutar de algo más grande y dar sin medida, porque es así como se puede recibir del mismo modo.

*Generosidad* en los formadores, cuando...

- ✓ comparto mi conocimiento con mis colaboradores, apoyándolos para que sean más grandes, sin miedo a que me *hagan sombra o me roben protagonismo*
- ✓ establezco pactos *ganar-ganar* con mis socios, clientes o colaboradores basados en el concepto de abundancia, que permite compartir y contribuir sin miedo a que se acabe
- ✓ colaboro con otro o le paso un cliente porque creo que él dará un mejor servicio del que yo puedo dar y será más beneficioso para el actor principal, el cliente
- ✓ entrego contenido de valor real, sin miedo, a perder protagonismo o a que otros lo hagan mejor que yo
- ✓ comparto los éxitos con todos los que han participado en ellos y reconozco su mérito, aunque yo sea la única cara visible
- ✓ apporto todo el valor que puedo en cada curso, sin pensar, en guardar para vender más
- ✓ invierto en mi desarrollo personal y profesional, para incrementar mi aportación a los demás
- ✓ reconozco mis propios errores ante clientes y alumnos, sin miedo a perder con ello fama o prestigio
- ✓ ...

## 7. LA SOBERBIA

*“La soberbia nunca baja de donde sube, porque siempre cae de donde subió.”*

Francisco de Quevedo

*“Dime de lo que presumes y te diré de lo que careces.”*

Dicho popular



Llegados a este pecado, me encantaría decir que el artículo queda desierto porque no tiene nada que ver con los formadores y, sin embargo... sospecho que hay material suficiente para el artículo.

La soberbia es el exceso de valoración de uno mismo, creyéndose siempre por encima de los demás: es prima hermana del orgullo desmedido, de la vanidad, de la prepotencia... Puede ser la fuente de otros pecados capitales como la avaricia, la envidia y la ira. En la Biblia, aparece como el pecado cometido por Lucifer al querer ser el ángel más valorado, el primero de entre todos y competir con Dios. Y ya sabemos cómo acaba la historia...

En nuestra profesión de formadores, éste tal vez es el pecado más grave, porque dificulta que otros conecten contigo (la soberbia genera rechazo), porque donde hay tanto ego, hay poca alma y eso se nota en un proceso de enseñanza y, sobre todo, porque nos congela como formadores al cerrarnos la puerta al nuevo aprendizaje. Sólo el que se atreve a decir *no sé*, se abre al aprendizaje. Y para el soberbio, eso es muy, muy difícil.

Caemos en el pecado *de La Soberbia* como formadores cuando...

- ✓ creo que lo sé todo y me niego a aceptar nuevas propuestas o conocimientos, porque lo mío...
- ✓ me auto valoro en exceso y en detrimento de los demás; un típico ejemplo sería el del formador que se siente por encima de sus alumnos, cuando siempre hay tanto que aprender

- ✓ cuando hablo de mí y de mí y luego de mí y me olvido de quien es el auténtico protagonista de la formación: el participante o alumno
- ✓ sólo tengo puesto el foco en lo que yo digo y hago y pierdo la perspectiva de lo que les ocurre a los alumnos con lo que yo digo y hago
- ✓ no acepto críticas o sugerencias de mejora; esto suele ocurrir cuando me encuentro con algún comentario o nota negativa en las evaluaciones y descalifico el comentario en vez de aceptar el juicio como un punto de vista que me puede ayudar a mejorar. Incluso he oído decir: “*ah, bueno, eso lo habrá puesto el idiota ese que...*”
- ✓ dejo de ser un *formador aprendedor* porque no encuentro a nadie ni nada que me pueda hacer aprender más...
- ✓ entro en los procesos de aprendizaje propios tan sólo para confirmar lo que ya sé
- ✓ ...

## CONTRA LA SOBERBIA: HUMILDAD

*“Donde hay soberbia, allí habrá ignorancia;  
mas donde hay humildad, habrá sabiduría.”*

Salomón



Es quizá este el pecado del que más pecamos, valga la redundancia, los formadores. Así que, aunque a veces nos llenen los oídos de palabras de halago, nos sonría el éxito y estemos próximos a sentirnos un *ser de luz*, cierta dosis de humildad es necesaria para seguir creciendo y seguir prestando un servicio de calidad como formadores. Tal vez sería bueno poder tener a alguien cercano, como los antiguos triunfadores romanos, a nuestro lado para que nos recuerde que *somos humanos...*

*Humildad* en los formadores, cuando...

- ✓ Reconozco que no sé todo, incluso en aquello en lo que me considero y se me considera experto, me abro a la posibilidad de aprender de otros
- ✓ me hago consciente, de que saber más no es sinónimo de ser mejor que los demás, ni impide la posibilidad de aprender de otros que supuestamente saben menos
- ✓ dejo mi protagonismo a un lado y coloco en el papel de principal a los alumnos, verdaderos protagonistas de su aprendizaje
- ✓ estoy atento a los sentimientos y acontecimientos que ocurren en la sala de formación, para poder dar contención a mis alumnos
- ✓ cuando escucho con atención, en lugar de recrearme en lo que me gusta oírme y lo bien que hablo
- ✓ cuando recibo críticas, feedback y sugerencias de mejora, con el corazón abierto y dispuesto al cambio y a la posibilidad de que otros vean cosas que yo no veo
- ✓ cuando soy un *formador aprendiz* atento a todos aquellos de los que tengo mucho que aprender
- ✓ ....

Y después de estos 7 pecados con sus 7 virtudes correspondientes, ya que nos hemos puesto tan bíblicos, compartimos contigo lo que para nosotros son...

## LOS 10 MANDAMIENTOS DEL FORMADOR

### Cuando yo formo...

1. **Es útil para la vida de mis participantes**
2. **Despierta sus ganas de aprender**
3. **Lo vivo con pasión y coherencia**
4. **Aprenden haciendo**
5. **Sorprende por lo novedoso**
6. **Genera nuevas opciones internas por el desarrollo personal que aporta**
7. **Genera nuevas opciones externas por las herramientas y métodos que entrego**
8. **Lo pueden replicar con un método paso a paso**
9. **Se aprende disfrutando, se disfruta aprendiendo**
10. **Se lo llevan fuera del aula con un plan de acción.**

Este decálogo que utilizamos en los talleres para formadores es el resumen de nuestra forma de entender el valor que procuramos aportar en a cada acción formativa.

Espero que hayas disfrutado de la lectura y que te sirva para reflexionar sobre las razones que te mueven a ti a estar donde estás.

¡No te olvides de Ser Feliz hoy también!



Miguel Ángel Romero