



PASIÓN POR LO QUE HACEMOS

Tuve la suerte de tener que viajar a Sanlúcar de Barrameda para hablar en unas jornadas médicas sobre la comunicación médico-paciente. Llegué a mediodía, y pregunté en el hotel dónde podía ir para picar algo que me sirviera de comida. “Sal a la izquierda, gira a la derecha y siguiendo la línea de la playa encontrarás muchos bares. Recórrelos hasta que encuentres Casa Bigote, ese es el bueno”.

Seguí las instrucciones, y me planté en la barra de Casa Bigote. Estaba abarrotado, mientras que los bares de su alrededor estaban mucho más vacíos.

Pedí la carta, y la verdad es que no sabía qué pedir. Se acercó el encargado, que me vio despistado, se presentó como Manuel y me dijo:

- Vamos a hacer una cosa: yo te voy trayendo algunas tapas, las que salen más. Y cuando tengas bastante me dices: ¡Manuel, para!

Así lo hicimos. Me trajo unas tapas espectaculares, y cuando tuve bastante le dije literalmente lo que me había sugerido: “Manuel, para”. Entretanto, y como estaba solo, me dediqué a observar la dinámica del bar. Era espectacular. Todo el mundo atendido en segundos. Entre los camareros se pasaban los platos, en una sincronía espectacular. El encargado, que conocía a la mitad de la concurrencia, recomendaba cosas muy distintas a personas distintas, y la sensación es que siempre la acertaba.

Fui a pagar, y pensé: ahora es cuando me dan el palo, viéndome de fuera y habiendo seguido las recomendaciones sin preguntar por el precio. Y no, para nada. Comí por 14 euros, bebida incluida.

Me entretuve de vuelta viendo qué ocurría en otros bares. Llegué a la conclusión de que la diferencia no podía estar sólo en la comida en si, (las tapas de los otros bares tenían muy buena pinta también) sino en la energía que se vivía en Casa Bigote. No puedo hablar por los otros, pero puedo asegurar que el tal Manuel vive su profesión con absoluta pasión.

¿TOMAMOS UN CAFÉ?

Me reconectó con la idea de que tener pasión por lo que hacemos es lo que marca la diferencia.