



El liderazgo centrado en principios

por Stephen R. Covey

RESUMEN EJECUTIVO

La mayoría de las personas trata de administrar su tiempo basándose en prioridades. La gente eficaz organiza su vida y sus relaciones basándose en principios, es decir, en leyes naturales y normas que tienen validez universal.

El liderazgo es la habilidad de aplicar estos principios a los problemas, lo que se traduce en calidad, productividad y relaciones fructíferas para todos. El autor del best-seller Los siete hábitos de la gente altamente efectiva invita a los lectores a centrar su vida y su liderazgo en principios que perduran en el tiempo.

Para ello, demuestra que ninguna persona u organización puede sentirse satisfecha sólo con mantenerse en el punto al que ha llegado, es decir, que las metas de excelencia y calidad total expresan una necesidad innata del ser humano de progresar en el terreno personal, interpersonal y laboral.

Los líderes centrados en los principios

El liderazgo centrado en principios comienza por usted mismo y se contagia a todos aquellos que le siguen.

Usted puede utilizar algunas de las múltiples técnicas y trucos gerenciales para lograr resultados a corto plazo. Pero a la larga, sus seguidores dejarán de creer en soluciones efectistas.

Los verdaderos líderes poseen 8 características que no sólo los hacen más efectivos, sino que sirven como indicadores de progreso para toda persona:

1.- Aprenda continuamente: edúquese a través de la experiencia. Lea, tome cursos, escuche a los demás y aprenda tanto con sus oídos como con sus ojos. Sea curioso, formule preguntas y desarrolle nuevas habilidades constantemente.

Irá descubriendo que mientras más sabe, menos sabe. Conforme se expande su conocimiento, también lo hace su ignorancia. La mayoría de este aprendizaje lo debe iniciar y promover usted mismo.

2.- Oriéntese al servicio: vea la vida como una misión, no como una carrera. Si usted se esfuerza para centrarse en los principios como un mero ejercicio mental, fracasará. Necesita tener un sentido de responsabilidad y actividad. Debe levantarse cada mañana dispuesto a servir.

3.- Irradie energía positiva: sea alegre, placentero y feliz.

Mantenga siempre una actitud positiva y optimista. Su espíritu debe ser entusiasta, tener esperanza y confianza. La energía positiva atrae más energía positiva y neutraliza o anula la energía negativa.

Cuando esté en medio de una confrontación, trate de ser el pacificador, el que elimine la energía negativa. Aprender a canalizar esta energía puede ser una herramienta gerencial sumamente provechosa.

4.- Crea en las otras personas: no reaccione exageradamente ante las conductas negativas, críticas o debilidad humana. No se trata de ser ingenuo, sino de estar consciente de las debilidades que podamos tener todos.

La conducta y el potencial no son lo mismo. Al no emplear estereotipos o prejuicios con sus empleados, usted evita limitarlos a esas etiquetas. Creer en el potencial de todos propicia un clima para el crecimiento y la oportunidad.

Las personas egoístas creen que la clave está en ellos, en su técnica, en sus enseñanzas a los demás. Esto funciona sólo temporalmente. Si en cambio usted cree que la clave está en los demás, usted podrá aceptar, afirmar y ver cómo van ocurriendo las cosas positivas.

5.- Viva en forma balanceada: lea buena literatura y revistas que lo nutran y lo mantengan actualizado en los temas del momento. Sea social, tenga amigos y confidentes. Sea activo intelectualmente, busque hobbies e intereses. Disfrute la vida.

No vea las cosas en blanco o negro. Aprenda que es mejor errar por un malentendido que a causa de una exageración. Aprenda a aceptar un elogio sin parecer presumido y acepte la culpa sin reaccionar más de lo debido.

Comprenda que el único verdadero fracaso es no aprender de sus experiencias. Viva de forma sensible en el presente, planifique cuidadosamente el futuro, y adaptese a las circunstancias cambiantes.

6.- Vea la vida como una aventura: saboree la vida, vívala como un valiente explorador que se embarca en una expedición hacia un territorio desconocido, inseguro de lo que va a encontrar, pero confiado en que valdrá la pena el riesgo.

La seguridad proviene de su interior, su seguridad personal. No debe ser definida por la abundancia de su hogar o sus comodidades. Su seguridad debe yacer en su iniciativa, capacidad de obtener recursos, creatividad, fuerza de voluntad, valentía, energía e inteligencia nata.

7.- Tenga sinergia: cuando el todo es más que la suma de sus partes, está en presencia de sinergia. Fortalezca su equipo, luche por complementar la debilidad a través de la fortaleza de otros. La delegación será más fácil y natural una vez que usted crea en las fuerzas y habilidades de los demás.

Cuando las personas centradas en principios se hallan en situaciones adversas, se enfocan en los intereses de la persona en vez de luchar por posiciones. Las soluciones sinérgicas son usualmente mucho mejores que las propuestas originales.

8.- Ejercítense para la renovación: ejercite de manera regular las 4 dimensiones del ser humano:

- **Física**: haga ejercicio cardiovascular
- **Mental**: ejercite su mente, ya sea con la lectura, la resolución creativa de problemas y la visualización.
- **Emocional**: sea paciente y escuche a los demás con empatía.
- **Espiritualmente**: practique meditación, oración, estudio y ayuno.

Haga una hora diaria de estos ejercicios básicos. La hora que usted invierte en ponerse en forma, es más valiosa que cualquier otra hora del día. Si usted realiza esta hora de ejercicio temprano en la mañana, es como una pequeña victoria que garantiza muchas victorias públicas a lo largo del día. Estos principios de renovación van a ayudarlo a desarrollar un carácter fuerte y saludable, tendrá disciplina y fuerza de voluntad.

Revisión de los 7 hábitos

Es importante revisar y tomar en cuenta los 7 hábitos de la gente altamente efectiva si se quiere llegar a ser un líder centrado en principios:

Los 3 primeros hábitos están relacionados a la victoria privada:

- 1.- Ser proactivo.
- 2.- Empezar con un fin en mente.
- 3.- Poner primero lo primero.

Los próximos tres se relacionan la victoria pública.

- 4.- Pensar ganar/ganar.
- 5.- Buscar primero entender, luego ser entendido.

Los dos últimos están relacionados con la renovación.

- 6.- Tener sinergia.
- 7.- Afilar la sierra.

No tome atajos

Recuerde que primero es lo primero. Céntrese en la personalidad antes de la forma de ser (conducta), porque las hojas de un

árbol nunca crecen antes que las raíces. Sin sacrificio alguno, nunca logrará el verdadero conocimiento.

Si una persona no posee una profunda integridad y fortaleza de personalidad, los verdaderos motivos de la persona salen a relucir con el tiempo, y las relaciones se arruinan. El lugar para comenzar a construir las bases está dentro de usted.

Cuando usted se torna independiente, puede escoger volverse interdependiente: capaz de construir riqueza y relaciones productivas.

Las características básicas para comenzar a ser grandioso son:

- 1.- Integridad: el valor que nos ponemos a nosotros mismos.
- 2.- Madurez: el balance entre la valentía y la consideración.
- 3.- Mentalidad abundante: creer que todos tienen la misma oportunidad.

Muchas personas son estrechas de mente, ven la vida como si fuera una especie de torta con los pedazos contados para cada quien; se les hace difícil alegrarse por los logros de los demás (incluso de amigos o familia) ya que el éxito de los demás es para ellos sinónimo de su fracaso personal.

Tener una mente amplia le permite percibir las posibilidades ilimitadas que hay para tener una interacción positiva con los demás, para el crecimiento y el desarrollo.

Las personas son el activo organizacional más valioso. Toda persona es reconocida como un agente libre capaz de obtener inmensos logros. A través del liderazgo centrado en los principios, las personas se motivan incrementalmente y desde su interior.

Estas personas encuentran las formas para hacer que su propia estructura, sistemas y estilo estén alineadas con su misión, valores, roles y metas.

Las técnicas gerenciales y las herramientas diseñadas en base a soluciones rápidas son como los mapas: en momentos pueden ser sumamente útiles, si el territorio no cambia. En los negocios, un ambiente en el cual el territorio cambia constantemente, un mapa tiene un uso limitado.

La herramienta debe ser el compás - le permite encontrar su propio camino. A pesar de los cambios constantes que ocurran en el territorio, usted siempre sabrá hacia dónde se dirige. Un compás es una herramienta de liderazgo y de empowerment.

Los 3 tipos de poder

Existen 3 tipos de poder:

- 1.- Coercitivo: los seguidores obedecen por miedo o presión. Inicialmente los seguidores obedecen por lealtad, pero este tipo de obediencia puede revertirse rápidamente, trayendo sabotaje y destrucción si se descuida tan sólo un minuto.

Este tipo de poder fomenta la sospecha, la decepción, y la

deshonestidad. El control a base de infringir miedo es sólo temporal. Una vez que el líder desaparezca, igual lo hará el sentimiento de miedo en sus seguidores.

2.- Utilitario: los seguidores obedecen debido a los beneficios que reciben. Cuentan con algo que el líder desea (tiempo, energía, talento, interés, etc.) y el líder a su vez tiene algo que los seguidores desean (información, dinero, promociones, seguridad, oportunidad, etc.)

Este tipo de poder llevan al individualismo, en lugar de promover el trabajo en equipo. Muchas veces termina en la resolución de conflictos por medio de la justicia (divorcios, adquisiciones, bancarrotas, etc.). En el mejor de los casos, existe la disponibilidad para quedarse en la relación, siempre y cuando hayan beneficios para ambas partes.

3.- Centrado en principios: el poder que una persona ejerce sobre otros que creen en él y en lo que esta persona trata de lograr. La persona inspira confianza, honor y respeto. Sus seguidores le siguen porque desean hacerlo - no de una forma automática o ciega, sino consciente, comprometida y reconociendo la meta.

El poder centrado en los principios es creado cuando los valores del seguidor y del líder se solapan. El control es aparente, pero no es externo, sino es auto-control. Suscita una disponibilidad a arriesgarse al actuar de la forma correcta, porque los seguidores son modelados y valorados por su líder. Sus seguidores le seguirán por quien usted es.

Comunicación eficiente

El origen de la mayoría de los problemas de comunicación es la percepción. Cuando existen problemas de percepción y credibilidad se complican las relaciones y comienzan los conflictos.

Esto sucede porque las personas involucradas piensan que el mundo es sólo como ellos lo ven, y no reconocen que cada quien tiene una interpretación subjetiva particular. Si usted insiste en que todo aquel que difiera de sus opiniones está totalmente equivocado, éstas personas reaccionarán a la defensiva, encasillándolo y colocando barreras emocionales y mentales

entre usted y ellos.

Si por el contrario usted presenta sus opiniones, manifestando que ve las cosas diferentes y que está dispuesto a compartir su punto de vista con ellos, las personas a su alrededor bajarán la guardia al sentir que a usted le importa la relación.

Cualquier esfuerzo que se haga para mejorar las comunicaciones en su empresa serán nulos si no se cultiva el liderazgo centrado en los valores. Muchos problemas pueden llegar a resolverse satisfactoriamente si ambas partes llegan a comprender y reconocer que hay un problema de percepción de trasfondo.

Para resolver este tipo de problemas es necesario reforzar las siguientes actitudes y conductas:

- 1.- Yo asumo tu buena fe, no cuestiono tu sinceridad.
- 2.- Me importa nuestra relación y deseo resolver las diferencias.
- 3.- Estoy abierto y preparado para cambiar.
- 4.- Escucho para comprender.
- 5.- Hablo para que me comprendan.
- 6.- Comienzo el diálogo desde un punto de acuerdo común y lentamente avanzo hacia las áreas de desacuerdo.

Un líder debe manejar los negocios con una mentalidad de abundancia, y confiar que existen los recursos – naturales y humanos - para cumplir su meta. El éxito de los demás no significa el fracaso del líder.

Los líderes que tienen una mentalidad de escasez creen que todo se maneja en términos de ganar-perder. Este patrón de creencia debe erradicarse, y tratar en lo posible de emplear el principio de negociación ganar-ganar.

Cuando una persona va comprendiendo la importancia de estar centrado en los valores, comienza a adquirir una mentalidad de abundancia. Desde esa perspectiva se puede compartir poder, beneficios y reconocimiento, y sobre todo se llega a estar feliz por el éxito que puedan alcanzar quienes le rodean.

Este Resumido ha sido parcialmente patrocinado por:



Directorio y Buscador de Negocios
en Hispanoamérica



SeguRed.com – El portal de la seguridad



Estadísticas e Investigación de Mercado Digital
en Latinoamérica

¿Le gustó el Resumido? Compre el libro en: <http://www.resumido.com/es/libro.php?cod=200>