

Los principios que los líderes de 360° practican para guiar a sus subordinados

«Sígueme, le añadiré valor».
«Seguidme y yo os haré pescadores de hombres». **Mateo 4:19**

Debido a que los líderes efectivos de 360° lideran a través de la influencia, no de la posición, invierten tiempo y esfuerzo en ganar esa influencia con sus seguidores, de la misma forma en que lo hacen con aquellos que están por encima de ellos y a su lado. En el núcleo de este enfoque está el deseo de añadirles valor a quienes lideran. El líder de 360° ayuda a las personas que están debajo de él o de ella, a descubrir y alcanzar su potencial. Esta lección cubre varios principios para seguir este proceso.

LECCIÓN

5

1. Camine lentamente por los pasillos

Desarrollar relaciones es siempre el fundamento de un liderazgo eficiente. Una de las mejores maneras de relacionarse con su gente es tomar la tarea de manera informal al estar con ellos. Cuando vea a las personas en el estacionamiento, en el vestíbulo o en los pasillos, deténgase a conversar con ellas. Llegue temprano a las reuniones y pase un tiempo hablando informalmente con su equipo. Pregúnteles siempre por sus familias.

Para ayudarlo a desarrollar esta destreza de manera exitosa, aquí tiene algunas sugerencias:

- 1.- Disminuya la velocidad. Para relacionarse con las personas, usted debe viajar a su _____.
- 2.- Exprese que se interesa por ellos. Ofrézcales palabras de _____.
- 3.- Ponga interés en sus vidas personales. No los vea solamente como empleados, véalos como _____.
- 4.- Ponga atención cuando las personas empiecen a evitarlo. El _____, no la distancia, es lo que nos separa.
- 5.- Atienda a las _____, y ellas atenderán el negocio. Los líderes que atienden solamente el negocio, a menudo terminan perdiendo a las personas y al negocio.

Un caso de estudio bíblico: Jesús y cuatro pescadores (Mateo 4:18-25)

Jesús comprendía la importancia vital de desarrollar un gran equipo. En el transcurso de su vida diaria, se tomó un tiempo para caminar con las personas. Mientras caminaba por el mar de Galilea, Jesús notó a cuatro pescadores que estaban ocupados. ¿Qué sucedió?

- Los involucró en una conversación usando un lenguaje que ellos entendían.
- Les expresó su interés en verlos alcanzar su máximo potencial.
- Se convirtieron en cuatro líderes clave dentro de su círculo íntimo.

Discusión:

- ¿Hay alguien en su equipo que lo esté evitando?
- ¿Cómo se puede volver a relacionar con ellos?

2. Vea un «10» en todas las personas

El líder de 360° respeta y valora a las personas: a los líderes, los compañeros y los subordinados. La actitud positiva y motivadora de un líder efectivo crea un ambiente positivo donde todos en el equipo tienen un lugar y un propósito, y donde todos comparten el triunfo. Si usted desea ser altamente eficiente al desarrollar a las personas y al animarlas a alcanzar su máximo potencial, he aquí algunas sugerencias:

- 1.- Vea su potencial, lo que pueden _____ a ser.
- 2.- _____ en ellos.
- 3.- Elógielos hasta por los pequeños _____.
- 4.- Desarrollelos al _____.
- 5.- Trátelos con _____ y _____.

Un caso de estudio bíblico: Samuel y David (1 Samuel 16:1-13)

Aun cuando los padres y los hermanos de David, y el rey Saúl no veían a David como poseedor de un potencial para liderar, Samuel lo vio como un «10». Jonatán, el amigo de David, también le dio el tratamiento del «10». Cuando todos los demás veían a David solamente como un muchacho que era pastor, ¡Samuel y Jonatán lo vieron como el siguiente rey de la nación! Ellos vieron su potencial, lo animaron y lo trataron con honor y respeto mucho antes de que vistiera las túnicas reales.

Discusión:

- ¿Qué potencial ve en su equipo? ¿En quiénes cree usted que se van a convertir?
- ¿Cómo los puede animar para que alcancen su potencial?

3. Desarrolle a cada miembro de su equipo individualmente

Cuando usted *capacita* a las personas, les enseña cómo llevar a cabo un trabajo. Cuando *desarrolla* a las personas, las está ayudando a mejorar como individuos. Les está ayudando a adquirir las cualidades personales que los beneficiarán en todas las áreas de sus vidas, no solo en sus trabajos. Estas son algunas claves para desarrollar a las personas:

- 1.- Vea el _____ como un proceso a largo plazo.
- 2.- Descubra los _____ y los deseos de cada persona.
- 3.- Ayude a cada persona a descubrir sus _____.
- 4.- Dirija a todos de manera _____.
- 5.- Sea ejemplo de un buen _____.
- 6.- Proporcióneles _____ en liderazgo y recursos.

La Ley del Proceso, en *Las 21 leyes irrefutables del liderazgo* afirma que: «El liderazgo se desarrolla diariamente, no en un día».

Un caso de estudio bíblico: Pablo y Timoteo (Hechos 16:1-5; 1 Timoteo 1:1-20)

Pablo siguió un proceso de desarrollo a largo plazo con Timoteo. Él le proporcionó a Timoteo lo siguiente:

- 1.- _____ de manera habitual.
- 2.- Un _____ de liderazgo efectivo.
- 3.- Oportunidades para una _____ en el trabajo.
- 4.- _____.
- 5.- _____.

Discusión:

- ¿Cuáles son algunos de los pasos que usted puede dar para desarrollar a su equipo?

4. Coloque a las personas en sus zonas de fortaleza

En *Las 17 leyes incuestionables del trabajo en equipo*, la Ley de la Especialización afirma que «Cada jugador tiene un lugar donde dar lo mejor de sí». John Maxwell añade: «La razón número uno por la cual las personas no disfrutan sus trabajos es porque no están trabajando en sus áreas de fortaleza». Los líderes exitosos encuentran las zonas de fortaleza de las personas que dirigen. Estas son algunas sugerencias para colocar a la gente en sus zonas de fortaleza:

- 1.- Provea los _____ para que las descubran por sí mismos.
- 2.- Déles el _____ correcto.
- 3.- Identifique las _____ que necesiten mejorar.
- 4.- Proporcione la _____ para mejorar esas destrezas.

Si no coloca a las personas en sus zonas de fortaleza, está haciendo que sea casi imposible que ellos, y usted, triunfen.

Un caso de estudio bíblico: el rey David (1 Crónicas 18:14-17)

David entendió que era un mayordomo de los dones y las capacidades de las personas que estaban a su alrededor. Él colocó individuos en los trabajos adecuados, de acuerdo a sus fortalezas: Joab dirigió el ejército; Josafat era el cronista; Sava era escriba; y así sucesivamente. David sabía que podía multiplicar sus logros si ponía a sus seguidores en los papeles correctos. ¿Cómo lo hizo?

- 1.- Conocía las llaves para llegar a sus corazones.
- 2.- Conocía los dones que ellos poseían.
- 3.- Conocía las oportunidades que estaban en sus senderos.

Discusión:

- ¿Están sirviendo en sus zonas de fortaleza los miembros de su equipo?
- ¿Qué pasos puede dar para colocarlos en sus zonas de fortaleza?

5. Dé el ejemplo de la conducta que desea

Usted va a reproducir lo que es, ¡no lo que quiere! Los líderes necesitan *ser* lo que quieren *ver* en sus seguidores. Esta es la forma en la que funciona:

- 1.- Su _____ determina la cultura de su organización.
- 2.- Su _____ determina la atmósfera.
- 3.- Sus _____ determinan las decisiones.
- 4.- Su _____ determina el beneficio.
- 5.- Su _____ determina la confianza.
- 6.- Su _____ de _____ determina la productividad.
- 7.- Su _____ determina el potencial.

Los seguidores tienen la tendencia de convertirse en lo que son sus líderes. Si no le gusta lo que su personal está haciendo, obsérvese primero usted mismo.

Un caso de estudio bíblico: el círculo íntimo de David (2 Samuel 8:15-18)

Casi todo el mundo sabe que David, el joven pastor, mató a un gigante y posteriormente se convirtió en el rey de Israel. Lo que la mayoría no recuerda es que en los años anteriores a que él ascendiera al trono, David reunió a los guerreros y creó un ejército. Así como el propio David, muchos de sus hombres se convirtieron en asesinos de gigantes. Los líderes pueden reproducir únicamente aquello en lo que se han convertido ellos mismos. La Ley de la Reproducción en *Las 21 leyes irrefutables del liderazgo* dice: «Se necesita un líder para levantar otro líder». Enseñamos lo que sabemos, pero nos reproducimos en lo que somos. Considere las siguientes verdades de los líderes:

- Se necesita uno para conocer a otro.
- Se necesita uno para enseñar a otro.
- Se necesita uno para desarrollar a otro.

Discusión:

- ¿Qué plan tiene usted para continuar creciendo como líder y para desarrollar a otros líderes?

6. Transfiera la visión

Un líder de 360° muy raras veces va a ser el inventor de la visión, pero casi siempre está involucrado en comunicarla al equipo. He aquí varias sugerencias de como el líder de 360° interpreta la visión de los líderes principales, y como enciende los ánimos de sus equipos para que el sueño se logre.

- 1.- Presente la visión _____ y concisamente.
- 2.- Únala con el pasado, el presente y el _____.
- 3.- Explique el _____ de la visión.
- 4.- Exponga las _____ específicas que deben ser alcanzadas.
- 5.- Preséntela como un _____.
- 6.- Póngale un rostro humano a una visión desafiante al contar _____.
- 7.- Comuníquela con _____.
- 8.- Compártala _____.

Un caso de estudio bíblico: Nehemías y los muros de Jerusalén (Nehemías 2:5-20)

Nehemías tomó tres días para evaluar la situación en Jerusalén antes de hablar con los judíos, los oficiales, los sacerdotes y los nobles sobre la visión de reconstruir los muros de Jerusalén. Él explicó el *por qué* de la visión, antes que el *qué*. Dio las siguientes razones para lograr que sus colegas se apropiaran de la visión:

- Se comprometió a dirigir el proyecto.
- Sabía lo que iba a requerir que el trabajo se llevara a cabo.
- La situación actual era un reproche para «nuestra gente».
- Los muros destruidos no podían proteger a nadie.
- Algunos recursos habían sido ya comprometidos.
- El Señor había prometido «ayudarnos».

Discusión:

- ¿Cómo le comunica usted a su equipo la visión del líder principal?
- ¿Qué historias utiliza para ponerle un rostro a la visión?

7. Recompense los resultados

Cualquier acción que sea recompensada, será repetida. Esta es la razón por la cual es importante que los líderes recompensen las acciones y los resultados positivos. Cuando usted recompensa los resultados, inspira a las personas a trabajar arduamente y a sentirse mejor por el trabajo que realizan. Para recompensar los resultados de manera efectiva, siga estos principios:

- 1.- _____ públicamente y en privado.
- 2.- Haga algo más que _____. Hablar no cuesta.
- 3.- No _____ a todos de la misma forma.
- 4.- Déles beneficios más allá de sus _____.
- 5.- _____ cuando le sea posible.

Un caso de estudio bíblico: el rey honra a Mardoqueo (Ester 6:1-14, 8:1-2)

En el libro de Ester, capítulo 6, leemos que el rey no podía dormir. Pidió que le leyeran un libro de historia que le habían traído. Descubrió que Mardoqueo lo había protegido dos veces de líderes que trataban de destruirlo. El rey dio pasos de inmediato para honrar y recompensar a Mardoqueo privada y públicamente. Mardoqueo cosechó los beneficios de un historial que mostraba que era un líder en el que se podía confiar.

Discusión:

- ¿Ha felicitado recientemente a uno de los miembros de su equipo?
- ¿Lo hizo públicamente y en privado?

Evaluación: De los siete principios que se hallan en esta lección, ¿en cuál de ellos es usted más fuerte? ¿Cuál es su mayor debilidad?

Aplicación: Mencione tres pasos que puede dar para ser más eficiente al liderar a su equipo.