

8 CLAVES DEL LIDERAZGO DEL MONJE QUE VENDIO SU FERRARI

“ROBIN SHARMA”



LAS 8 CLAVES DEL LIDERAZGO DEL MONJE QUE VENDIO SU FERRARI

“ROBIN SHARMA”

Introducción.

Este trabajo esta elaborado del libro “las ocho claves del liderazgo del monje que vendió su ferrari, obra del conferencista y escritor Robin S. Sharma, en el cual narra la historia de un joven empresario dedicado al mundo empresarial en el ramo de la alta tecnología. Al igual que muchos empresarios, sufrió en carne propia el fenómeno que provoca la carencia de un buen liderazgo y gracias a que volvió a encontrarse con destacado amigo de la universidad que había adquiridos los conocimientos del liderazgo, pudo salvar su empresa y evitar una caída en su vida personal.

En la enseñanza que le es trasmitido se muestran ocho claves esenciales para un excelente liderazgo y están enumerados y comentados por temas separados.

Espero, que el hecho de reducir o sintetizar esta obra, no se haya perdido la esencia del mismo.

Los dejo pues con la pequeña historia, espero les agrade.

Gracias....

Un salto libre al éxito

Fue el día más triste de mi vida cuando llegue a trabajar después de andar paseando el fin de semana con mi familia y de pronto observe a dos personas que revisaban mi escritorio y al acercarme me dijeron lo siguiente: señor franklin ha sido usted destituido de su puesto, por favor a compáñenos a la puerta de salida.

Sin tanto tramite pase a ser de vicepresidente de una compañía de software de mayor crecimiento en el continente a un hombre sin futuro. el fracaso era un concepto que no comprendía, una experiencia a la que no estaba preparado para enfrentar.

Siempre fui una persona privilegiada, tanto en la vida actual como en la universidad, tenia chicas guapas y futuro sin limite. A todos les parecía que estaba especialmente dotado y destinado a triunfar. Lo que nadie sabía es que mi talento no era tan natural, la fuente de mis logros era mi agobiante ética de trabajo y un deseo casi obsesivo de éxito. Mis padres fueron emigrantes y llegaron a este país con una visión profundamente arraigada, querían una vida más tranquila y prospera, tanto que hasta cambio nuestro apellido.

El sueño de mi padre respecto a mi era muy sencillo, una educación profesional en un prestigiado colegio, pensaba en una carrera de buenas salidas con la que asegurara mi porvenir. Era también un gran narrador, uno de los mejores. En su país natal, los ancianos de valían de parábolas para transmitir a sus hijos la sabiduría y mi padre llevo consigo tan rica tradición a su país de adopción. De modo que de mi padre aprendí a valorar el valor de la dedicación, la diligencia y el trabajo duro.

Al salir de la universidad ya me habían ofrecido un lucrativo cargo de directivo en el sector de la alta tecnología, el campo que me gustaba. La empresa se llamada Digitech Software Strategies y era la empresa en la que todos querían trabajar.

Los primeros años en la empresa fueron realmente buenos. Me hice con un grupo de buenos amigos, aprendí mucho y ascendí a las filas de los ejecutivos, convirtiéndome en una reconocida superestrella, un joven con una mentalidad aguda que sabia trabajar duro y que hacia gala de un compromiso total con la empresa.

Sin duda lo mejor que me pudo pasar en esta compañía es haber conocido a mi esposa Samantha. Ella era una joven ejecutiva extraordinariamente hermosa.

8 CLAVES DEL LIDERAZGO DEL MONJE QUE VENDIO SU FERRARI

“ROBIN SHARMA”

El presidente de Digitech Software dirigía la empresa como un autentico dictador. Era un hombre que se había hecho a sí mismo, de carácter perverso y con un ego del tamaño del cheque que recibía mensualmente.

Tengo que admitir que yo también tenía mis puntos débiles. En primer lugar, un carácter violento. Si algo iba mal en un momento inadecuado, crecía dentro de mí una ira que no podía controlar. Tengo que admitir que aunque creo que soy una persona fundamentalmente razonable, podía ser un poco duro a la hora de dirigir personas. Como ya dije nunca me formaron para ser un líder y actuaba basándome en mis instintos. Pero había demasiados incendios que apagar y yo nunca parecía tener tiempo para atender a todo lo que necesitaba mejorarse. Creo que yo era como el marinero que dedicaba todo el tiempo a achicar el agua de su lancha en vez de taponar la vía de acceso del agua. Miope en el mejor de los casos.

Y con esto llego el día en que fui despedido. Los meses siguientes fueron de peores de mi vida. Gracias a dios contaba con Samantha y con los niños. Hicieron cuanto pudieron para levantarme el ánimo y para que reanudase mi breve y deshecha carrera. En esos meses de inactividad me demostraron que nuestra estima esta liga a nuestro trabajo. Pase de levantarme por la noche y dirigirme corriendo a la estación del metro con la mente llena de ideas, a despertarme en torno al mediodía en una habitación oscura, rodeado de botellas vacías de cerveza, paquetes de cigarros, de leer el Wall Street Journal y me enfrasque en la lectura de novelas baratas.

Un día recibí una llamada telefónica. Era un antiguo amigo que se había labrado una excelente reputación como una de las mejores mentes en el sector de los softwares. Me invito a participar en la creación de un negocio y recuerdo incluso que me hablo de lo que califico como concepto brillante para una nueva línea de software y de que necesitaba de un socio en que pudiera confiar. Una parte de mí carecía de la confianza para decir que si, iniciar un negocio nuevo no era nada fácil y muchos mas en la alta tecnología. En aquel momento nuestra situación económica era un caos. Por otra parte mi sabio padre siempre me había dicho que nada te derrumba y tu no te derrumbas, necesitaba esta oportunidad para salir de la oscuridad que envolvía mi vida. El éxito se presenta ante quien los reconoce y los acepta, de modo que dije que si.

La empresa se llamó GlobalView Software Solutions, yo era consejero y mi socio de nombró presidente y empezamos a lanzar al mercado nuestros productos, afortunadamente el mercado respondió con entusiasmos. Mi esposa Samantha, pronto vino a trabajar con nosotros. Nuestro ritmo fue creciendo tan aceleradamente que hoy tenemos una empresa con una cifra de ventas de dos mil millones de dólares y que cuenta con 2500 empleados en ocho centros del mundo. Lamentablemente mi padre falleció dos años después de que creamos la empresa y aunque siempre creyó en que tendíamos éxito, ni siquiera imagino que

8 CLAVES DEL LIDERAZGO DEL MONJE QUE VENDIO SU FERRARI

“ROBIN SHARMA”

llegaríamos tan lejos. Lo hecho de menos pero con todo lo que tengo ante mí apenas si tengo tiempo para pensar en el pasado.

Hasta hace poco tiempo cuando tuve la suerte de conocer un profesor muy especial, quería hacer demasiadas cosas, ocupándome incluso de los asuntos menores del negocio. Sabia que era un inconveniente pero parecía que había triunfado peso a ello.

Hasta tan memorable reunión de la que hoy voy a hablarles yo seguía con mi mal genio, una característica que se gravó a medida que aumentaban las presiones en la empresa y pese a mi experiencia seguía resultando difícil dirigir y motivar a las personas, claro está que mis empleados me escuchaban pero no porque quisieran sino porque tenían que hacerlo. No eran leales conmigo y carecían de verdaderos compromisos con la empresa. Parecía que todo mi poder emanaba exclusivamente de mi cargo. Pese a la expansión de nuestro negocio, la moral caiga en picado. Dentro de los mismos empleados empezaban a escucharse mucha inconformidad, parecía que se le había dado más importancia a la ganancia que al equipo humano.

Pese a que la compañía seguía creciendo, los indicadores económicos señalaban que tendría más pérdidas aquel año después de tantos éxitos. Aunque nuestros programas seguían vendiéndose estábamos perdiéndose parte de nuestra cuota del mercado.

Como resultado de todo ello nuestro producto era inferior y ya resultaba tan deseable. Dicho en otras palabras, la gente había dejado de preocuparse por todo lo ello y yo sabía que si dejaba que si dejaba que dicha situación continuara, tal actitud significaría el fin de nuestra empresa. Se percibían signos de apatía por doquier. Las oficinas estaban desorganizadas y la gente llegaba tarde a trabajar un día y el otro también.

Hay que destacar que pese a los cambios experimentados, la empresa vuelve a ser la más sobresaliente. Y se que crecemos incluso más que antes. Nuestra organización ha cambiado gracias a la aplicación de una fórmula muy especial. Dicho sistema sencillo pero eficaz nos ha permitido recuperar el empuje que en otros tiempos nos caracterizaba. Nuestros empleados son profundamente leales, trabajan como un equipo dinámico y competente.

Todos sabemos que hemos descubierto algo mágico y que nos dirigimos hacia algo muy grande, la semana pasada apareció en la portada de las revistas Business Success. El titular decía sencillamente. El Milagro de GlobalView: como se hizo grande una empresa.

De modo que ¿cuál es esa antigua fórmula milagrosa de liderazgo que me ha convertido en el centro de atención de la comunidad empresarial? ¿Quién era ese sabio visitante que revolucionó nuestra organización y me llevó a convertirme en el

líder clarividente que exigen estos tiempos revueltos? En lo más profundo de mi ser, sé que las respuestas a esas preguntas, cambiarían las formas en que ustedes dirigen sus empresas y viven. Ha llegado el momento de que lo conozcan.

DOS

Un monje en mi rosalada

Cuando llegue a mi despacho, mi frente y camisa estaban empapadas de sudor. Al ver mi estado mi ayudante corrió hacia mí y me agarró del brazo. Cuando comenzaba a calmarme, un fuerte ruido me sorprendió. Sonaba como si alguien hubiera tirado una piedra contra una de mis ventanas de mi despacho. Me levanté y corrí al ventanal en busca del culpable, pero no vi a nadie. Cuando volví lentamente a mi sillón, volvió a ocurrir, pero esta vez el ruido fue mayor. Me decía probablemente otro programador descontento. Entoné los ojos para ver mejor y lo que vi me sorprendió, se trataba de un joven llamativo que parecía llevar un hábito rojo con capucha, parecidos al que llevaban los monjes tibetanos. Le pregunté que quien era y porque estaba tirando piedra en mi ventana. Respondió calmada y tranquilamente: Estoy aquí para ayudarte a restaurar tu liderazgo y para que luego lo conviertas en una empresa reconocida en el mundo entero.

Se trataba de un amigo de la universidad de nombre Julian Mantle. Había sido una leyenda en el mundo de los negocios y era uno de los pocos amigos que había podido conservar a lo largo de los años. Era una persona dotada de una mente absolutamente brillante y se le conocía como uno de los mejores abogados del país. Alcanzó renombre nacional en pocos años y su lista de clientes importante incluía a empresas multimillonarias, a los principales clubes deportivos e incluso importantes gobiernos. Observe la caída rápida de Julian con una sensación de tristeza. A sus 53 años de edad aparentaba 80. Un día la tragedia se presentó ante mi amigo al perder un juicio ante un tribunal y con una defensa de sus mejores clientes. Este triste episodio produjo un fuerte cambio en Julián. Al día siguiente anunció que dejaba la abogacía. Se dijo que se había ido a la India con una expedición. Le dijo a uno de sus socios que necesitaba algunas respuestas y que espera hallarlas en aquellas antiguas tierras, tan llenas de sabiduría.

TRES

La milagrosa transformación de un guerrero empresarial

El joven procedió a relatar, deteniéndose en los menores detalles, el ascenso y la caída del legendario Julián Mantle. Habló de sus miedos y de sus sueños, del fracaso del matrimonio y de su corazón. Después de mi ataque al corazón decidí realizar cambios drásticos. Vendí mi ferrari, mi mansión. Mi residencia veraniega y el resto de mis juguetes. Tenía que cortar todos los lazos con el pasado si quería realmente llegar a lago nuevo.

En mi estancia por la india busque información que pudiera usar para mejorar su trabajo y su vida. A veces viajaba en tren, a veces en bicicleta o andando. Visité templos antiguos y estudié con profesores respetados. Conocí a otras personas que como yo buscaba respuestas a las principales dudas vitales e hizo amigos cuya amistad aun conserva.

Pero en los primeros meses en la India no logró encontrar la sabiduría que buscaba, luego, buscando cada vez con mayor ansia, empezó a oír rumores sobre un grupo de monjes que vivían en las cumbres del Himalaya. Según la leyenda estos sabios, conocidos como los grandes sabios de sivana que significa el oasis de las luces en su idioma, habían creado un sistema extraordinario que podía emplearse para alcanzar unos niveles notables de realización personal y profesional. El único problema es que nadie sabia donde estaban esos monjes.

Siendo Julián un hombre al que no le asustaba los desafíos, tomo precauciones contra el fuerte viento y empezó a buscar. Cuando viajaba por una senda especialmente empinada en una montaña iluminada por el sol vi una figura vestida de forma extraña, no tarde mucho tiempo en entender que había hallado a uno de los esquivos sabios de Sivana. Le dije porque estaba allí y que es lo que espera aprender. El sabio acepto enseñarme su sabiduría pero muy pudo una condición.

Tendría que llevar la enseñanza a los lideres de todas clases para hacer frente a la transición y al enerote desorden que ha traído consigo la nueva era empresarial.

Entonces el sabio me pidió que lo acompañara y me dijo, mientras estés con nosotros en estas montañas místicas, descubrirás un sistema notable para liderar eficazmente. Te enseñaremos una formula que puede aplicar de inmediato cualquier líder del mundo empresarial para aumentar la eficiencia en su empresa.

No me digas, exclame prudentemente. Yo soy una de las personas que necesitan escuchar el mensaje de los sabios. Créeme, Meter. Te alegrarás. Ni tu ni tu empresa serán los mismos. Dejando a un lado mis escepticismos le pregunté, que cuando empezábamos. ¿Qué te parece mañana por la tarde? ¿ A las cinco? en la casa club donde siempre jugamos partidos de golf, me preguntó introduciendo su mano derecha bajo el hábito. Luego saco de su túnica lo que me pareció un rompecabezas de madera y me la lanzó.

CUATRO

La sabiduría de la visión del líder

Cuando se acercaba a la casa club una impresionante estructura de madera asentada sobre unos majestuosos pilares, con una vista increíble del cuidadísimo campo de golf y de los exuberantes jardines que lo rodeaban. Julián gritó al salir de mi coche, dirigiéndome a las escaleras que llevaba a la terraza. Cuando llegue estaba leyendo un libro de Gandhi. Una de las cosas que aprendí en el Himalaya es que con conocimiento y valor todo es posible. De modo que ahora leo al menos un buen libro todos los días. Esto me proporciona la inteligencia que necesito y me mantienen centrado en el lugar al que me dirijo. ¿Y por que Gandhi?

Desde que estuve con los sabios me he convertido en un serio estudioso del Liderazgo, pienso solo en el contexto empresarial. El liderazgo es realmente una filosofía de vida. La gente realmente sabia busca el liderazgo no solo en la empresa, si no también en su vida. Gandhi fue uno de los mayores lideres de todos los tiempos. Quiso dirigir a su gente hacia su visión del futuro pero tuvo también el valor de dirigirse y de vivir con gran personalidad.

“Un día Gandhi baja del tren cuando uno de sus Zapatos cayo a la vía, como el tren ya había empezado a moverse no pudo recogerlo, de modo que hizo algo que sorprendió a sus compañeros. Se quito el otro lo lanzó cerca de donde estaba el primero. Mientras caminaba descalzo por el andén sonrió constantemente y contestó, ahora el que se encuentre el zapato tendrá un par que usar.

Pidió una taza de infusión de hierbas. Al cabo de 2 minutos, el camarero regreso con una tetera y una elegante taza de porcelana para Julián. Este empezó a servir la infusión hasta llenar la taza; luego extrañamente siguió hechándole más. La infusión se derramo por toda la mesa. Pero Julián no paró. Esto es una lección fundamental de liderazgo comento Julián con calma. La mayoría de los lideres se parecen a esta taza. ¿En qué?

Verás lo mismo que esta taza, ellos están llenos hasta los bordes. Han atiburrado tanto sus mentes con sus opiniones, ideas y prejuicios que ya no cabe en ellos nada nuevo. Y en un mundo tan cambiante como el nuestro, en el que los lideres deben aprender constantemente nuevos conceptos y dotarse de nuevos conocimientos esto es un fallo fatal. Para solucionar sus problemas solos tienen que vacías sus tazas. Tienen que mostrarse siempre receptivos a los nuevos conocimientos. Deben considerarse siempre como alumnos permanentes, sin que importen las iniciales y los cargos que sigan a sus nombres en sus tarjetas de visitas. Deben adoptar una mente de principiante, actitud esencial de todos los lideres destinados a triunfar. Deben ser humildes. Por eso digo que la humildad es una asignatura fundamental del liderazgo. Los sabios dicen que el liderazgo

interno precede al liderazgo externo y que antes de que pudiera entender la dinámica que permitiría liderar a otras personas tendría que saber como liderarse a sí mismo.

Seguimos caminando rumbo al campo de golf, me dijo que los líderes mas instruidos, dinámicos y eficaces poseían una cualidad que les falta a los otros y te la mostrare., Se acerco entonces a la bolsa de cuero y saco un palo de golf, irónicamente ya que el no pedía haber practicado en su destierro por el Himalaya. A lo que él comentó que lo hizo todos los días solos que en forma mental. ¿Y eso afecto de algún modo tu juego? pregunte. No lo sé, es la primera vez que juego después de bastantes años. Ahora observa atentamente, te vas a sorprender. Con la gracia y la destreza de un profesional levanto el palo y golpeo fuertemente la pelota y ocurrió algo increíble. La pelota se dirigió exactamente a su destino. La bola siguió rodando lentamente hacia el hoyo. Luego pareció detenerse. Vaya Julián dije sinceramente disgustado. Tan cerca y sin embargo tan lejos. Espera un momento Peter, una de las lecciones que he aprendido del liderazgo es que inmediatamente antes de una gran victoria a veces surge algún tipo de problema. La clave es mantener la atención y seguir creyendo. Entonces cuando todos creíamos que la bola se había detenido definitivamente, todo los cinco centímetros y cayo al hoyo.

Sabes que me gusta jugar el golf y que haría cualquier cosa para mejorar mi obstáculo en un par de golpes. Los últimos meses leí mucho sobre la vida y lecciones de los mejores jugadores del mundo. Sin embargo están todos de acuerdo en que el golf es un juego mental. Y los principales líderes del mundo hacen lo mismo señalo Julián. ¿Quieres decir que todos visualizan los golpes que van a dar cuando juegan golf.? No Peter, ven claramente en el presente cual será su futuro rumbo. Tienen una imagen nítida de cómo serán sus empresas en los próximos años. Conocen íntimamente que es el éxito que ellos y su gente tratan de alcanzar. En pocas palabras, tienen una visión aguda y penetrante que les acerca hasta las estrellas. Este es el secreto de su grandeza como líderes. No todo es tan fácil, respondí. No dije que fuera algo tan sencillo, hay muchos mas métodos y filosofías del liderazgo que siguen los líderes más ilustrados y que tienen mejores resultados, que les permiten dirigir como lo hacen. De momento límitate a recordar que las grandes organizaciones las inician grandes líderes. Y todo gran líder tiene sueños arriesgados. Los líderes eficaces son clarividentes que tienen una imagen muy clara del futuro de sus empresas, entonces no tienen mas que adaptar sus actividades presentes a esta imagen. De este modo todo lo que hacen tienen un objetivo: Acercar a las empresas a los resultados imaginados. Recuerda esta frase: No estas aquí solo para ganarte la vida. Estas aquí para que el mundo pueda vivir con mayor comodidad, con mayor visión, con un espíritu superior de esperanza y logros. Estas aquí para enriquecer al mundo y te empobrecerás si olvidas estos mensajes y recuerda que cuando te rindas a tu visión te llegara el éxito. No se puede buscar el éxito, este es una consecuencia. Es el subproducto, no buscado, de unos eficaces esfuerzos en pos de un valioso objetivo.

Ante el comentario maravilloso del Julián respondí en modo de comprensión. De modo que todos los grandes lideres son clarividentes. Han establecido una clara conexión con el futuro al imaginarse tan nítidamente el resultado final. Es lo que un periódico dijo que había comentado un personaje de nombre Henry Kissinger hace algunos años. El trabajo del líder consiste en llevar a su gente del lugar en el que esté al que nunca han ido. ¿Es una forma precisa de resumir lo que me estas diciendo?

Si Peter, parece que has captado perfectamente, pero de todos modos te voy a poder otro ejemplo. ¿Te acuerdas de aquel famoso oftalmólogo con el que jugaba de vez en cuando? Claro que si, me gustaba aquel tipo. Tenía un magnifico sentido del humor. Ese mismo solía organizar la cena baile de la gala anual de los oftalmólogos de la ciudad. Pues bien, una tarde cuando ya nos retirábamos del campo del golf recuerdo que me hablo de uno de sus jóvenes pacientes que padecía un problema medico conocido como ambliopia. Aparentemente, otro medico había puesto por error un parche tapando el ojo bueno del niño en vez de colocarlo sobre el ojo enfermo. Después de quitarle el parche se descubrió, ante la sorpresa y tristeza de todos los presentes, que el pequeño había perdido completamente la visión del ojo bueno. Al parecer el parche había impedido el desarrollo de su visión y provoco la ceguera. Ese es el fenómeno que describe el termino ambliopia. Nunca he olvidado esa historia, Peter. Eso tiene que ver con el aprendizaje del liderazgo. En el actual mundo empresarial, demasiados lideres se convierten en personas rutinarias. Todos los días hacen lo mismo, de la misma forma y con la misma gente. Es raro que tengan nuevas ideas, que las generen o que asuman riesgos calculados. No ejercen nunca su liderazgo fuera de una cómoda zona de seguridad, que jamas abandonan. Este tipo de líder puede llegar a sufrir ambliopia. ¿Qué es eso? pregunte. Al hacer todos los días lo mismo es como si se pusieran un parche en el ojo bueno. Llega un momento en que no pueden ver las enormes oportunidades que se le presentan en esta época de rápidos cambios. Y tarde o temprano, pierden la visión por no usarla, y se quedan ciegos. No dejes que esto te suceda, amigo mío. Quítate la venda y empieza a buscar nuevas oportunidades. La mejor forma de triunfar en el futuro es creándolo. Como dijo Hellen séller. “Mejor ser ciego que tener vista y no ver”

Ahora que ya entiendes que los lideres mas eficaces e inspirados son lideres clarividentes te mostrare otras herramientas. Primero quiero que me digas que significa el liderazgo para ti. No tengo idea clara, respondí. Bien, Ya te lo dije antes, El liderazgo trata de dirigir nuestros actos hacia un valioso objetivo. Es entender que lo imposible suele ser lo que no se ha intentado. Mucha gente cree que el liderazgo es el hombre o la mujer que ocupa el cargo de consejero, delegado o de presidente. En realidad, el liderazgo es ajeno al cargo, los actos lo determinan. Tus ejecutivos pueden ser grandes lideres. Un capataz de la fábrica puede serlo también. Verás Peter, liderar es inspirar, activar e influir. El liderazgo no consiste en dirigir cosas, sino en lograr que la gente se desarrolle. Los lideres clarividentes son los que entienden que los verdaderos activos de una empresa

suben en el ascensor por la mañana y bajan en él por la noche. Es muy sencillo. Consiste en ayudar a la gente a liberar plenamente su talento persiguiendo una visión que tu le has ayudado a entender que es valiosa y tiene sentido. Los mejores líderes reconocen que el liderazgo es un arte y no un don. Trabajan constantemente para depurar su arte. Y una de las cosas que cuidan más es la aplicación en el presente de una estrategia que tiene por objetivo el futuro. Por eso tienen que vivir en dos lugares al mismo tiempo. Tienen que hacerlo en el presente para mejorar la calidad, modernizando los sistemas y estableciendo normas de atención al cliente. Pero al mismo tiempo deben crear, dar forma y alimentar un modelo claro de futuro.

Una empresa que carezca de una determinación fanática para mejorar sus operaciones pronto se verá superada por sus competidoras. Así mismo si carece de un claro ideal de trabajo, pronto desaparecerá del mundo de los negocios.

CINCO

El ritual de las actividades esenciales

RITUAL 1

Unir el salario y el objetivo

El bache del rendimiento

Es una teórica que explica porque los conocimientos no pueden traducirse en resultados. Verás solemos saber lo que debemos hacer, pero no hacemos lo que sabemos. Somos seres humanos cuando realmente deberíamos ser hacedores de seres humanos. Muchos líderes saben que deberían tener visión de futuro y comunicarla con fuerza a las personas que tienen el honor de dirigir. Saben que necesitan dar pasos para establecer conexiones mas profundas con las personas a las que lideran. El problema es que no han desarrollado el hábito de la acción y por lo tanto no hacen aquello que intuitivamente saben que deberían hacer.

Dedican los días a cosas sin importancia y dejan que transcurra lentamente las semanas, los meses y los años. Este tipo de liderazgo no llega a entender que el 90% de su éxito se debe al seguimiento y aplicación de los conocimientos que tienen. Todo mundo dice que tenemos la suerte de vivir en esta época repleta de información. Pero lo que no entiende la mayoría de la gente es la información no es poder por si sola. El poder y la ventaja a la hora de competir solo se obtienen cuando se actúa basándose en una información sólida.

¿Podrías darme algún consejo para hacer que desde hoy la sabiduría forme parte de mi liderazgo y de mi vida?

Lo más importante es que empieces a hacer de la sabiduría un ritmo que estas a punto de descubrir. ¿Cómo? pregunte.

La mejor manera de asegurarse de que estas lecciones de liderazgo formen parte de ti es crear rituales en torno a ellas. Se trata de una de las verdades eternas y fundamentales de entre todas las que voy a comunicarte.

Un ritual muy sencillo que los sabios practicaban de forma casi obsesiva era levantarse con el alba. Creían que esta era una excelente forma de iniciar el día y de fomentar la autodisciplina. Esta practica tan sencilla se convirtió en parte de su personalidad. Llegó un momento en que no hubieran podido seguir durmiendo ni aunque lo intentarían.

La productividad se logra de muchas formas. Levantarse temprano es una de la mejores. Pero lo que trato de decir es que tanto los sabios de sivana como tu ejecutivo han convertido la disciplina de levantarse temprano en un ritual. Otros han hecho lo mismo con sus comidas o lecturas por la noche. Lo que trato de decir y es muy importante que lo entiendas, es que la única forma de que te conviertas en un líder clarividente y liberes todo tu talento de líder es logrando que las verdades que te voy a revelar formen parte de tu rutina diaria. Necesitas convertirá en rituales inquebrantables como han hecho todos los lideres clarividentes que te han precedido. De esta forma pasaras de saber a hacer.

Hasta hoy Peter, has sido paciente y mostrado un sincero interés por aprender un modo mejor de liderar. Y ha llegado el momento de que te enseñe el sistema.

El primer ritual de los lideres clarividentes es unir el salario con el objetivo. Dicho de modo muy simple este es el ritual de un punto central de actividad apremiante. Como ya te he dicho, todos los lideres iluminados tienen una clara visión del futuro de su organización. Pero la visión no basta. Esta debe excitar la mente y llegar al corazón de los hombres y mujeres de la organización.

La gente no se limita a cumplir su deber cuando su líder les pinta una visión de futuro que es apremiante e importante. El objetivo es el motivador más importante del mundo. Da igual que hablemos del consejero, delegado, o del empleado encargado de los envíos, todo ser humano necesita creer que aporta algo. Los grandes lideres entienden tales ansias y hacen saber a sus seguidores que su trabajo diario afecta positivamente al mundo entero. Alimentan también el fuego de la excitación dentro de sus organizaciones mostrando a su gente que el trabajo que hacen los acerca mas al objetivo. Dicho en pocas palabras, los lideres dan a sus seguidores una buena razón para levantarse por la mañana. Y para aplicar todo esto, Peter, solo recuerda que no existe hombre sin motivaciones, solo

8 CLAVES DEL LIDERAZGO DEL MONJE QUE VENDIO SU FERRARI

“ROBIN SHARMA”

investiga a cualquier empleado de tu empresa y veras que esa persona tiene una serie de aficiones e interés que le encantan. Descubrirás que trabaja hasta horas avanzadas de la noche en su colección de sellos o que pasa horas aprendiendo idiomas o tocando instrumentos. El trabajo fundamental del líder es interesar y motivar a su equipo en lo que más apremia: su visión. Para ejemplificar mas te contare una fábula Peter, Hubo una vez un joven estudiante que viajo muchos kilómetros en busca de un famoso maestro espiritual. Cuando por fin lo reconoció le dijo que el objetivo principal en su vida era convertirse en el hombre más sabio de la tierra. Por eso necesitaba al mejor maestro. Viendo el entusiasmo del joven, el maestro estuvo de acuerdo en compartir con él sus conocimientos y le permitió que se uniera a el. ¿Cuánto tiempo tardaré en hallar la iluminación preguntó el muchacho? Al menos cinco años respondió el maestro. Es demasiado dijo el muchacho, no puedo esperar cinco años ¿Y si estudio el doble de tus otros alumnos? Entonces diez años, fue la respuesta. ¡Diez años! Y si estudio noche y día con toda mi alma ¿Cuánto tardaría? Quince años respondió el maestro. El muchacho estaba muy frustrado ¿Cómo es posible? Cada vez que te digo que trabajaré mas duro para lograr mi objetivo me contesta que tardaré mas tiempo. La respuesta es muy sencilla, dijo el maestro si pones un ojo en la recompensa solo te queda otro para centrarte en el objetivo.

Lo que nos muestra esta fábula es que en vez de centrarse en lo que podría dar al llegar a su destino final, la mente del muchacho pensaba en lo que podría recibir y por lo tanto iba a necesitar mas tiempo para llegar allí.

Lo que en realidad trato de decir Peter, es que tienes que centrarte en la contribución. Hay que dar para recibir, eso es lo irónico. Si te limitas a una causa valiosa y te preguntas constantemente ¿Cómo podemos servir? Las recompensas caerán mucho mas de lo que nunca podrías imaginar.

Otra cosa importante es que no hay que estar hecho de una pasta especial para querer trabajar duro y bien, para alcanzar una importante causa apremiante.

Algo muy importante para lograr que los seguidores sientan que realmente la empresa se interesa por ellos, es practicar el principio de la sincronización. Dicho principio dice que cuando tu causa emocionalmente apremiante, lo que hemos denominado tu visión esta sincronizada con los intereses de la gente que lideras, lograras generar una enorme confianza, lealtad y compromiso. Debes mostrarle que al ayudarte a alcanzar tus metas futuras, ellos también alcanzaran las suyas. Si integras lo que es importante para ti y lo que es importante para ellos, o al menos si les muestras que alcanzado el objetivo de la empresa ellos se sentirán realizados, entonces comprenderán que te preocupas por sus sueños y esperanzas. y recuerda siempre:

Los lideres clarividentes se preocupan mas por hacer lo correcto que por parecer inteligentes. El liderazgo no es popularidad sino honestidad. No es poder, es un objetivo. Los lideres clarividentes se consideran mas liberadores que confinadores

8 CLAVES DEL LIDERAZGO DEL MONJE QUE VENDIO SU FERRARI

“ROBIN SHARMA”

del talento humano. Su prioridad fundamental es que su gente desarrolle todo su potencial. Entienden que el trabajo de líder es transformar el lugar de trabajo en un lugar lleno de genios realizados. También entienden que su empresa debe, por encima de todo, convertirse en sitio y en una oportunidad para el desarrollo y realización personal.

A los líderes clarividentes les preocupa menos parecer correcto que hacer lo correcto, añadió Julián, no consideran su liderazgo como un concurso de popularidad en la cual deban satisfacer a todos los votantes. Están claramente centrados en un futuro que tiene los intereses de todos y avanzar con seguridad hacia él. Su visión les sirve de faro, ilumina el camino que deben seguir entre la turbulencia que los rodea. Su liderazgo se basa en principios fundamentales arraigados, que hacen más apacible el objetivo y son un acicate para su fuerza de voluntad. Lo que hacen es ajustarse a lo que dicen. Son consecuentes. El líder honesto nunca dejará que sus labios traicionen a su corazón y siempre dejará que sus principios guíen sus actos. Peter, conviértete en un líder con principios. Los principios a los que me refiero son a los que llamo el factor Gandhi por que eran las virtudes que surgieron de la vida y liderazgo de Mahatma Gandhi.

La Honestidad

El trabajo

La paciencia

La perseverancia

La lealtad

El valor

La humildad como cabeza de todos.

SEIS

El ritual de las relaciones humanas

RITUAL 2

Dirige con la mente, lidera con el corazón

Por fin llegó el día de mi próxima reunión, cumpliendo las instrucciones que me había dado Julián, en esta ocasión el tema a tratar era Dirige con la mente, lidera con el corazón. Al encontrarme con Julián empezó a comentarme.

Todos los líderes realmente clarividentes han dominado la técnica que consiste en conectar profundamente con sus seguidores. Han depurado el arte que les permite tener una visión clara del futuro en beneficio de su gente, para captarlos e inducirlos a actuar. Gracias a sus talentos y habilidades como comunicadores eficaces consiguen llegar hasta el corazón de los miembros de su equipo y

8 CLAVES DEL LIDERAZGO DEL MONJE QUE VENDIO SU FERRARI

“ROBIN SHARMA”

hacerse con su permanente lealtad. Dicho de forma muy sencilla, cuando se enriquece la relación se mejora el liderazgo.

Lo cierto es que conozco a muchos líderes que no tienen ni el menor interés por conectar con su gente. Consideran que su misión es muy sencilla: Obtener beneficios para los accionistas.

Observa Peter, todo mundo puede entrar a una empresa y aumentar los beneficios en una empresa prescindiendo sistemáticamente de su gente. Pero no tardará mucho en llegar el momento en que la gente se canse y el equipo se rompa, porque nadie a tenido en cuenta ni a la gente ni al equipo.

El ritual dirige con la mente, lidera con el corazón se muestra en una pareja de casados.

He observado durante 2 semanas a una pareja en un parque y he visto que a veces dan de comer a los patos en un estanque. Otras veces dan vueltas por el parque montados en bicicleta. También los he oído hablar mientras descansan en el pasto. Esos dos mantienen una relación maravillosa y llevan 43 años de casados.

No es difícil averiguar como se las han arreglado para seguir juntos tanto tiempo. Lo más seguro que observan los mismos principios que los sabios del monte Himalaya. Estos principios los aplican los líderes clarividentes para fomentar el respeto de sus seguidores y lograr una confianza duradera.

LOS VALORES EN EL LIDER

Los líderes clarividentes se preocupan más por hacer lo correcto, que por parecer inteligentes, el liderazgo para ellos no es una popularidad sino honestidad. Se consideran liberadores más que confinadores de talento humano.

No consideran su liderazgo como un concurso de popularidad en el cual deban satisfacer a sus votantes. Están claramente centrados en un futuro que tiene en cuenta los intereses de todos y avanzan con seguridad hacia el.

Su liderazgo se basa en valores fundamentales profundamente arraigados que hacen más apetecibles el objetivo. Valoren tales como la honestidad, la paciencia, la perseverancia, la lealtad y a la cabeza de toda la humildad.

Así mismo, aplican cuatro cosas especiales para fomentar el respeto de sus seguidores y lograr una confianza duradera.

- Cumplir sus promesas
- Escuchar atentamente
- Ser siempre compasivos
- Decir la verdad.

Secretos de una increíble
relación

SIETE

El ritual de la unidad del equipo

RITUAL 3

Premiar rutinariamente, reconocer sistemáticamente

Mi siguiente reunión con Julián fue en un Estadio de fútbol, en esta ocasión me iba a hablar sobre el ritual de Premiar rutinariamente, reconocer sistemáticamente, y de igual forma, lo espere que llegara para decirles mis mejoras y que me comentara sus técnicas. En esta ocasión tomo como ejemplo al entrenador de fútbol como analogía en su enseñanza.

Fíjate, Peter, el entrenador es el líder del equipo que no les dicta a sus jugadores todos los movimientos que deben realizar. Lo que si hace es aconsejar, entrenar, dirigir y animar a los jugadores para que liberen y den rienda suelta a su talento.

En el caso tuyo, considérate un entrenador, inspira a tu equipo para que se haga con tu visión de futuro y sigue tu causa apremiante. En estos tiempos en que la mayoría de las empresas sufren una crisis debida a su baja moral y a que sus trabajadores no están motivados, los lideres deben convertirse en hábiles entrenadores para garantizar el éxito de su equipo.

Para este efecto, se recomienda el ritual 3 Premiar rutinariamente, reconocer sistemáticamente. Todos los lideres practican esto a diario: premian y agradecen a sus empleados. Saben que si estos se sienten estimulados producen excelentes resultados.

Los ejecutivos de hoy creen que su trabajo solo les exige detectar malos comportamientos y corregirlos. Nunca le hablan a su gente de las muchas cartas que han recibido de los clientes satisfechos.

Alabar es gratis. Una alabanza sincera puede mover montañas y revolucionar a toda organización. Y no te costará ningún céntimo. Son demasiados lideres que creen que las primas en cheques y los incentivos en efectivos son la única forma de motivar a sus equipos y como el dinero es escaso, optan por no hacer nada. Pero sin embargo, en contra de lo que se sostiene la sabiduría popular, el dinero no es el mayor motivador del ser humano. Las investigaciones ponen de manifiesto que la gente prefiere una siempre alabanza a cualquier otro tipo de recompensa.

Cuando un líder clarividente descubre a alguien que se esfuerza por lograr un buen comportamiento, se lo agradece y premia de la forma en esa persona quería ser premiada.

El secreto de todo esto radica en alabar los progresos y premiar los resultados. Busca afanosamente el buen comportamiento, no el perfecto, y has que tu gente le interese mejorar. Eso será como una profecía que sin duda se cumplirá. El máximo de rendimiento llegará porque tu gente mejorará día a día.

OCHO

El ritual de la adaptabilidad y la gestión del cambio

RITUAL 4

Ríndete al cambio

Como sabemos, el cambio es la fuerza que impera en el mundo empresarial de hoy. Cambia la tecnología, la sociedad, el panorama político, hasta la forma de trabajar con la gente. Los líderes clarividentes se enfrentan al cambio. Tienen la suficiente sabiduría como para entender que si se quiere dominar al cambio, hay **que rendirse ante él.**

Una de las maneras más eficaces de manejar al cambio es convertirse en un experto en manejar lo imprevisto. Para medrar en la nueva economía, en la que el capital intelectual es mucho más valioso que el material, el líder debe dominar el arte de la flexibilidad y saber reaccionar ante retos imprevistos con estilo, agilidad y rapidez. Hacer lo mismo todos los días no produce resultados nuevos. Para cambiar estos, tendrás que cambiar lo que haces. Debes cambiar la forma en que lideras. Debes contar con ideas nuevas, superiores y más valientes para manejar el cambio que esta bombardeando tu organización.

Una de las técnicas más esenciales del liderazgo, de este nuevo mundo cuyo motor es la información. El líder que consigue adaptarse al cambio y emplearlo en beneficio propio adquirirá una ventaja competitiva adicional. Pero la adaptabilidad es algo más que dejarse llevar por el cambio y no luchar contra el. Consiste en recuperarse de la ansiedad y adversidad que todo cambio produce inicialmente y luego tener la flexibilidad suficiente para avanzar vigorosamente. También se trata de insistir hasta que llegues a donde quieres llegar.

NUEVE

El ritual de la eficacia personal

RITUAL 5

Céntrate en las cosas valiosas

Si eres de la persona que se levanta todos los días a las siete de la mañana y te acuestas a las once de la noche, habrás dispuesto de 16 horas y seguro que habrás hecho algo durante todo ese tiempo. El único problema es que la gente dedica su tiempo a muchísimas cosas mientras que yo dedico el mío a una sola.

Sin el tiempo en cuestión lo dedicáramos a una sola cosa, triunfaríamos. Los líderes clarividentes, saben perfectamente que persiguen y que deben hacer para lograrlo. Conocen perfectamente cuales son sus actividades más provechosas, las que generan los progresos que necesitan para llegar a su objetivo. Todo lo demás no es más que una pérdida de un tiempo precioso y prescindible de ello. En el liderazgo hay actividades en las que vale la pena dedicarles energía y atención y hay otras actividades que no las merecen. Cuando entiendas cuales son aquellas en las que debes centrarte y tengas luego la autodisciplina de hacerlo, habrás logrado liberar tu energía de líder.

El verdadero secreto para hacer cosas es saber que es lo que hay que hacer y para ello se debe practicar el ritual de la eficacia personal. Para tener tiempo para hacer lo que hay que hacer, para llegar a donde quieres llegar hay que contar con la disciplina de líder, esto es, centrarse en lo valioso. Hay que crear una sensación del túnel del tiempo respecto a las prioridades fundamentales del liderazgo. Cuando lo consigas, nunca volverás a ser la misma persona.

DIEZ

El ritual del autoliderazgo

RITUAL 6

Líder: Lidérate a ti mismo

Este ritual tiene una importancia extraordinaria, es el que los lideres clarividentes practican a diario. Si dejan de hacerlo, aunque solo sea durante unos días, su visión se reduce y su eficacia se pierde.

Tristemente, esta es la disciplina a la prestamos menos atención los lideres y sin embargo es la base de todos los éxitos que se obtiene en la empresa y en la vida. La mayoría de los lideres creen que la eficacia y la excelencia, se deben a factores externos, como contar con unos trabajadores eficientes o con lo último en tecnología. Lo cierto, como han sabido durante siglos los lideres clarividentes, es que el éxito es un trabajo interno. La excelencia se inicia en el interior de cada uno. El liderazgo del mercado comienza con el liderazgo de uno mismo. No podrás ser el líder inspirador que esperas ser si té despiertas todos los días sintiéndote mal y deprimido. No puedes llevar a tu gente a la victoria si te quedas a tras por falta de energía. No podrás conquistar sus corazones y fortalecer sus mentes si sigues gritándoles todos los días. Recuerda que antes de que puedas gustarle a los demás, tendrás que gustarte a ti mismo. El éxito externo empieza dentro de ti.

Una de las leyes más vigentes de la humanidad es que no vemos al mundo como es, sino como somos nosotros. Al mejorar, depurar y definir quienes somos, vemos al mundo desde la perspectiva más elevada e ilustrada. Si tenemos el dominio sobre nosotros mismos, vemos el mundo y sus infinitas oportunidades y posibilidades desde la cima de la montaña, no desde el pie de esta. Comprométete a alcanzar la excelencia. Eleva las normas personales que te hayas fijado. Esfuerzote por hacer todo espectacularmente bien. Recuerda que cuando aceptas la mediocridad en las cosas pequeñas empezaras a aceptarlas en las cosas grandes. Todo lo que no llegue a ser un compromiso consciente para alcanzar el máximo rendimiento personal, supone un compromiso inconsciente para aceptar un escaso rendimiento personal.

ONCE

El ritual de la creatividad y la innovación

RITUAL 7

Ve todo lo que vemos todos, piensa lo que nadie piense

Este ritual se trata de la fuerza de las ideas. En la era de la información en que vivimos, las ideas mas que lo material se han convertido en la materia prima del éxito. Por primera vez en la historia de nuestra civilización el verdadero valor de una empresa entra en sus oficinas por la mañana y sale por la noche. El activo más valioso de una organización radica en los conocimientos de su gente.

Una de las tareas más importantes del líder clarividente es recuperar la creatividad natural que late en la mente de todos sus empleados. Deberán a que piensen en forma más inteligentes e inspíralos a que exploren nuevas formas de pensar.

Para dejar aun más claro el ritual 7.- Ve lo que todos vemos, piensa lo que nadie piensa, fíjate en los niños cuando juegan. Todos y cada uno son ejemplos de la creatividad. Nadie les ha dicho que la luna no es de queso ni que los reyes magos no existen, ni ha sofocado sus sueños diciéndoles que no pueden ser médicos, abogados, astronautas o estrellas de cines. Para ellos el mundo ofrece un sin numero de oportunidades y posibilidades. Tienen el corazón limpio y la mente pura. Estúdialos atentamente y observa como fuerzan su imaginación. Fíjate como prestan toda su atención a todo lo que hacen. Los niños llegan a nosotros mas evolucionados que los adultos para enseñarnos lo que debemos aprender.

Este ritual exige que rompas las cadenas de las tradicionales formas que surgen en una empresa inmersa en el cambio. Simplemente se trata de desarrollar la técnica de descubrir nuevas soluciones a los viejos problemas y hallar formas más inteligentes de hacer las cosas.

DOCE

El ritual de la contribución y la importancia

RITUAL 8

Vincula el liderazgo con la herencia

8 CLAVES DEL LIDERAZGO DEL MONJE QUE VENDIO SU FERRARI

“ROBIN SHARMA”

El ritual numero ocho hablas sobre la vinculación de lo que se hace con aquellos a los que sirven. Al centrarse constantemente en dejar tras de sí cuando apartan una huella importante de servicio y contribución, esos líderes vinculan el liderazgo con el legado. Y al hacerlo cumplen su vocación, así como su obligación de liberar al máximo sus dotes personales por una causa valiosa. Todos los grandes líderes que nos han precedido han inspirado a alcanzar este pináculo, fueran líderes empresariales, de las ciencias o incluso de las artes.

Hay una enorme sabiduría en las grandes obras literarias y sin embargo, mucha gente parece estar demasiado ocupada para descubrirla. Y siguen cometiendo los errores que podían haber evitado fácilmente si hubieran dedicado un par de horas a la semana a leer.

Tu legado debe consistir en poder de manifiesto que diste lo mejor de ti. Mostrar que fuiste alguien que deseaba mejorar. No se trata de impresionar a tus amigos o de llegar a la cumbre. NO es parecer bueno, sino hacer el bien. Consiste más en cumplir tu deber y vivir como un ser humano. El liderazgo basado en el legado es él más fuerte. Si lo prácticas lograrás lo que muy pocos lideren del mundo actual pueden lograr.

Crear un presente del éxito, y al mismo tiempo un futuro brillante es lo menos que a lo que un líder puede aspirar.

En resumen, me atrevo a recomendar la aplicación de estas ocho claves del liderazgo para que sean los pioneros en sus organizaciones y sirvan de ejemplos con sus colaboradores.

Gracias por todo...

L.c. Abraham Chacha Victorio
Aux.Esp.Enc.de Contabilidad General
Zona de Distribución Los Tuxtlas