



JESUS CEO LAURIC BETH JONES

Introducción

Quizá usted haya escuchado acerca del estilo de dirección Alfa, que se basa en el uso del poder masculino y autoritario.

Quizá usted también haya escuchado acerca del estilo de dirección Beta, que se basa en el uso del poder femenino y cooperativo.

En este libro presento lo que llamo el estilo de dirección Omega, el estilo que incorpora e intensifica la combinación de los dos anteriores.

Jesús CEO: El uso de la sabiduría antigua para ser un líder visionario, se basa en tres premisas sencillas:

1. Una persona capacitó a doce seres humanos, quienes tuvieron tanta influencia en el mundo, que el mismo tiempo se divide como antes (A.C) y después (D.C.) de su existencia.
2. Esta persona trabajó con un equipo de colaboradores que era cien por ciento humano y no divino... un equipo que a pesar de su ignorancia, antecedentes cuestionables y sentimientos impredecibles, siguió hasta cumplir con las metas para las cuales había sido capacitado. Esto lo hicieron principalmente por una razón: volver a estar con él.
3. El estilo de liderazgo que utiliza, tiene el propósito de servirnos a cualquiera de nosotros.

La idea de Jesús como un Director General Ejecutivo(Chief Executive Officer, CEO) se me ocurrió hace veinte años cuando vivía en las montañas. Me impresionó que Jesús

“LAURIC BETH JONES”

tomara en cuenta los valores femeninos para dirigir, y que el acercamiento con sus colaboradores muchas veces iba en contra de otros estilos y técnicas de dirección que he visto o experimentado. Cuando inicié mi propia agencia de publicidad diez años después y comencé a tener dificultades en diferentes niveles de mi negocio, me consternó. encontrar innumerables personas "sin hogar" en las empresas. Muchas veces me percaté de que había muchísima energía e inteligencia desperdiciada. Me percaté de múltiples ejemplos de abuso, negligencia y violencia en la empresa. Así que decidí escribir este libro para cambiar la suerte de la gente en todos los niveles de liderazgo y capacitarla para que reconsideren la excelencia divina que hay en ellos mismos y en quienes los sirven.

Además, me consternó el hecho de que casi todos los libros que hablan de liderazgo y dirección están escritos por hombres. Sin embargo, en Estados Unidos el crecimiento de la participación femenina en los negocios es cada vez mayor. El periódico norteamericano USA Today siguió hasta cumplir con las metas para las cuales había sido capacitado. Esto lo hicieron principalmente por una razón: volver a estar con él informó recientemente que las mujeres pronto darán empleo a más personas que las compañías más sobresalientes en la revista Fortune 500. Además, casi el 80 por ciento de todos los negocios de Estados Unidos, emplean a 20 personas en promedio. Es claro que los grupos pequeños dirigidos por líderes y directores innovadores conformarán la fuerza y la esperanza del futuro de esta nación. Con el cambio tan rápido y drástico experimentado en el mundo de los negocios, me parece que ahora más que nunca necesitamos modelos creativos e innovadores. Creo que el mundo está pidiendo a gritos líderes cuyas metas sean construir, no desgastar; nutrir, no explotar; incrementar y exhortar, en vez de dominar. El ejemplo de Jesús me impactó por ser el más noble de todos los líderes que ha dado la humanidad.

Creo que el estilo de dirección "Omega" de Jesús integra y hace trascender lo mejor de los estilos de liderazgo Alfa (masculino) y Beta (femenino), pues mediante el aprovechamiento de la energía espiritual, cada uno de nosotros, hombre o mujer, puede convertirse en el líder poderoso que requerirá el siguiente milenio.

Este libro no será ,de mucha utilidad para aquellos que buscan ganar dinero fácil y rápidamente o pretenden ascender a la dirección de igual manera. Busco personas que estén dispuestas a plantar los campos que después se cosecharán y a quienes reconozcan que el lugar de trabajo, donde muchos de nosotros pasamos gran parte de nuestras vidas, podría ser en realidad una tierra muy fértil y santa.

El Proceso de Selección

Como humano, quizá espere que su nuevo equipo tenga el poder de los ángeles. Sin embargo, la primera persona que se le asignó, no despide un olor celestial sino que huele a lodo y a pescado. La siguiente persona no es recién egresada de la universidad, sino que está afuera cobrando impuestos en nombre de un gobierno que todo el mundo odia. El proceso de selección continúa... Su equipo de colaboradores y seguidores provienen del campo, de los callejones y de allá abajo del muelle y mientras observa a sus pocos elegidos, se da cuenta de que este grupo sobrevivirá y deberá continuar con la misión que no podría cumplir sin ellos: cambiar el mundo. Tiene tres

años para preparados. ¿Cómo lo logrará?

Esta fue la pregunta a la que se enfrentó *Jesús*, un líder joven .., un líder quien, al igual que muchos de nosotros, tuvo que depender de otros para alcanzar su meta. Al estudiar las técnicas de liderazgo de Jesús, me pareció que él, al igual que el líder Omega, tenía tres tipos de fuerza:

- La fuerza del dominio de sí mismo,
- La fuerza de acción,
- La fuerza de las relaciones.

Es común que alguien sea fuerte en una o dos de estas áreas. Sin embargo, el éxito en la dirección requiere de la combinación total de las tres. Por ejemplo, un médico que tiene dominio de sí mismo, pero le faltan habilidades para relacionarse con los demás, se verá limitado en su carrera. De igual manera, estamos muy familiarizados con la caída de líderes políticos quienes tenían habilidades para relacionarse y para actuar, pero les faltó la fuerza en el área del dominio de sí mismos. El objetivo de este libro es elevar su nivel de conciencia en cada área y ayudarlo en el proceso para llegar a dominarlas completamente.

Él Decía "Yo Soy"

¿ Qué hubiera pasado si Jesús no hubiera sabido instantáneamente quién era? ¿O cuáles eran sus dones? ¿Qué tal si se hubiera dado cuenta de ello sólo de manera gradual, como nos pasa a nosotros? Quizá su madre le contaba la historia de los sucesos extraños que rodearon su nacimiento. Quizá ella haya puesto en una repisa de su cuarto las preciosas cajas que le trajeron los Tres Reyes Magos y en la noche el niño las bajaba, las tomaba y se cuestionaba.

O quizá él supo al instante que tenía una vocación especial y nada más esperaba el momento en el que pudiera llevarla a cabo. De cualquier manera, estoy segura de que Jesús tuvo que ir al desierto para saber quién era; esa experiencia del desierto fue por mucho parte de su formación y su destino, como ahora lo es del suyo y del mío.

Una vez estuve en una junta de corredores de bienes raíces que estaban reunidos para discutir una posible asociación. Cada corredor tenía un impresionante curriculum relacionado con el objetivo del proyecto. Para nuestra sorpresa, el organizador del grupo se levantó y comenzó a describir con detalle uno de sus grandes fracasos. Habló de cómo su avidez por multiplicar el dinero de sus inversionistas, hizo que pasara por alto algunos detalles importantes acerca de las tendencias de la opinión pública. Dijo, "Ahora soy mucho más cuidadoso en considerar todos los hechos, antes de llevar a cabo mis ideas". Entonces, él hombre que estaba junto a él, un poco sonrojado, admitió que en ocasiones él tampoco había sido lo que se dice exactamente un genio. De hecho, una vez adquirió una gran parcela para un desarrollo que estaba, sin que él lo supiera, sobre roca sólida.

El miembro más joven del grupo, se mostraba renuente a hablar, cuando llegó su turno para compartir su error. Se levantó con dificultad y dijo: "Bueno, todo mundo sabe que he tenido muchos éxitos". El líder lo reprendió suavemente: "Vamos, Charlie, saca tus trapitos al sol. Si no has experimentado el fracaso, no puedes ser parte de este grupo".

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

Lo que el líder realmente estaba diciendo era: "Si no has pasado por la prueba de fuego, no sabes quién eres y si no sabes quién eres, no puedes ser líder".

En el desierto, a *Jesús* se le presentaron opciones muy claras y cada una de ellas estaba relacionada con sus dones especiales. Cuando el demonio dijo: "Póstrate ante mí, y el mundo será tuyo", *Jesús* respondió: "No". El demonio dijo: "Entonces para satisfacer" tu hambre, convierte estas piedras en panes". Otra vez *Jesús* respondió: "No". "Tírate del pináculo del templo y prueba tu poder de vida eterna". Jesús miró a Satanás a la cara y dijo: "No".

Y finalmente, después de cuarenta días de estar a prueba en el desierto, siguió siendo una persona que tenía muy claro quién era y para qué había sido llamado.² *Jesús* se vio tentado a utilizar sus dones egoístamente, pero lo superó.

No es mera coincidencia que sólo después de la experiencia del desierto, Jesús comenzara a utilizar las palabras: "Yo Soy" para describirse a sí mismo.³ En el Antiguo Testamento, cuando los judíos le pidieron a Dios que se describiera a sí mismo, la única respuesta que recibieron fue: "Yo Soy quien Soy".⁴ La simplicidad de esta frase enfatizó su poder ante ellos. Entonces las palabras YO SOY reflejan todo el poder creativo que existe en el universo.

Él se Mantenía

en Constante Contacto con su Jefe, Dios Padre

Cada uno de nosotros tiene que responder ante alguien. Cualquier niño que curse el sexto grado de primaria que conozca la cadena alimenticia, le diría que incluso el rey de la selva, a la larga, se convierte en *comida* para los pequeños insectos. Siempre habrá alguien a quien sirvamos de "plato fuerte para la cena". De hecho, cuando alguien piensa que no tiene nadie ante quien responder, comienzan los verdaderos problemas.

Jesús sabía quién era su jefe y se mantenía en Contacto con él diariamente.

Ed Koch, uno de los alcaldes más reelegidos de la ciudad de Nueva York, solía salir a pasear por la ciudad y preguntarle a la gente que encontraba, "¿Estoy haciendo bien *mi* trabajo?" La gente lo adoraba por eso, Y muchos consideraron que su apertura con la gente era una de las

Un ejemplo de las consecuencias de no mantenerse en contacto, sucedió cuando la junta directiva de una asociación médica nacional decidió celebrar el aniversario de la organización. Les pidieron a los miembros que cooperaran con el 30 por ciento de su tiempo para la gala de aniversario. Más de un director estatal les dijo a los representantes de la oficina nacional (donde se gestaba el plan) que el proyecto no gozaba de gran popularidad dentro de las oficinas estatales. Los representantes, que por lo regular habían sido contratados *sólo* por su capacidad de decir sí al director ejecutivo, nunca mencionaron la falta de popularidad que tenía el plan de la junta, pues era el proyecto más importante para el director. Cuando una recién llegada intentó mencionarlo en una de las juntas, el director le lanzó tal mirada que ella se calló

inmediatamente.

La junta asistió a la gran inauguración del festejo, al que fueron invitados los medios de comunicación a nivel nacional y los miembros más importantes del gabinete; pero sólo se presentaron once personas, de las cuales, nueve eran miembros de la junta directiva. Los miembros del grupo habían invertido casi 60 mil dólares para promover el evento pero no pudieron invertir tiempo para escuchar a los que no estaban de acuerdo.

Él se Concentró en su Misión

Jesús conocía su misión y no se desvió de, ella. Declaraba que su misión era, en esencia, enseñar a la gente un mejor modo de vida; se veía a sí mismo como maestro y como médico.

Como dice un adagio antiguo, "Si quieres vencerlos, dístraelos". En el desierto, a Jesús se le presentaron muchas "oportunidades para negociar", pero eran situaciones que no se relacionaban con su misión.

Cada una de esas oportunidades se relacionaba de alguna manera con los talentos que Jesús tenía y que supo utilizar en la forma y el momento preciso. Pero Jesús siempre se resistió a las tentaciones, porque no concordaban con su misión.

Espere un momento y considere las cosas que Jesús no hizo. Estamos ante alguien que tiene un poder divino ilimitado. Literalmente pudo haber hecho todo. Sin embargo, no construyó ningún templo, ni ninguna sinagoga, no escribió ni distribuyó libros, ni siquiera sanó a toda la gente enferma del mundo, no recorrió todas las tumbas para levantar a los muertos, ni tampoco construyó centros comerciales. Su misión era muy específica.

Jesús se concentraba en su misión.

Él Creía en sí Mismo

Jesús es uno de los seres más confiables que haya existido. Se veía a sí mismo como una abertura vital para la gente; se llamaba a sí mismo "El Camino" ... "La Puerta".

Él creía además que su papel era nutrir a los demás; se llamaba a sí mismo "La Vid" ... "El Pastor". Dijo que había venido a iluminar el camino. En otras palabras, él creía en sí mismo de pies a cabeza.

Creer en uno mismo, es una cualidad crucial de liderazgo, porque "una casa dividida sobre sí misma, no puede permanecer en pie". Un líder que va de aquí para allá, manda una señal muy vacilante. Al igual que la soprano que puede romper el cristal al encontrar la nota alta y sostenerla un líder que puede mantener la nota alta, sin vacilar, puede romper muros. Jesús no era ambivalente en cuanto a quién era y qué tenía que hacer en nuestro mundo. Una vez asistí a un seminario en donde el líder preguntó: "¿Cuántos de ustedes creen en sí mismos al 100%?"

Dos personas levantaron la mano. A medida que el líder iba bajando la escala de porcentaje, más y más gente iba levantando la mano. La mayoría de la gente en el salón creía en sí misma el 75% de las veces. Entonces el líder preguntó, "¿Por qué

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

temen aumentar el 25% restante? ¿Qué creen que sucedería?"

El líder del grupo preguntó, "¿Se dan cuenta que el poder se asume, no se otorga?" Al principio, me cuestioné esta afirmación, pero luego recordé cuando alguien en un grupo lo asumía, sin importar si tenía o no la autoridad para hacerlo. ¿De qué manera la gente llega a ser líder, a pesar de que no se lo propone? Probablemente sea por la confianza en sí mismos, y porque tienen poder sobre sí mismos y la gente se percata de esa energía.

Quizá podamos pensar que el creer al 100% en uno mismo equivale a la arrogancia. Sin embargo, la arrogancia es la falta de confianza en uno mismo, no la autoconfianza. Jesús en ningún momento fue arrogante o petulante con nadie. Incluso cuando lo ataron y lo llevaron ante el Sanedrín para su juicio, no se portó arrogante. Pero tampoco negó su propio poder.

Mi padre, una persona orientada a la acción, no se dio a conocer por su amor a la poesía. Sin embargo, nunca olvidaré el día en que se sentó conmigo a planear mi carrera universitaria. Dijo, "Laurie, sólo aprendí un poema en la escuela y se me quedó grabado. Es éste: 'Negocié con la vida por un centavo, sólo para aprender, desalentado, que cualquier salario que le hubiera pedido a la vida, la vida me lo hubiera dado'". Me miró directamente a los ojos y me dijo, "Busca lo que quieras. Puedes hacer cualquier cosa que te propongas, sólo prográmalo en tu mente".

¿Usted cree que el mundo sería el mismo si la gente creyera en sí misma al 100%? ¿Cuánto daño se le ha hecho a este país y al mundo por la baja autoestima de la humanidad?

Cuántas veces la gente ha dicho:

"No creo tener suficiente poder, así que vaya conseguir un arma y le mostraré a ese tipo quién es el jefe".

"Definitivamente no puedo cambiar mi vida, así que lo mejor es escapar. Necesito una droga".

"No gano lo suficiente, así que mejor ahogaré mis penas. Sírvame una copa doble", "Me da miedo que me quites el poder, por eso aquí está mi puño, un cuchillo o una llave".

Él Administraba su Energía

Si usted tuviera el poder de hacer cualquier cosa, ¿Cómo decidiría qué hacer? Esto parece ser un pequeño problema, pero tomemos como ejemplo a la gente que hereda mucho dinero. La mayoría de ellos se gastan su herencia en muy poco tiempo, de igual manera, la gente que tiene tiempo libre ilimitado, muchas veces se involucra en actividades que arruinan su salud física y su paz mental. Tener mucho puede llegar a ser una carga tan pesada, como tener muy poco.

Jesús poseía una energía inmensa y sabía cómo administrarla. Tenía tan clara su misión que evitó muchas ligas de energía. Por ejemplo, aunque era un maestro, se negó a participar en discusiones con gente que no quería aprender sino sólo discutir. Incluso en su juicio, no perdió tiempo o energía en lo que él sabía que era una

defensa sin sentido.

Él Sabía Expresarse

Muchas de las personas mejor pagadas en nuestro país son animadores, actores y atletas. ¿Qué tienen en común o por qué los honramos tanto con nuestro patrocinio? Yo creo que les pagamos a esas personas para que se expresen por nosotros, Nos sentimos inspirados cuando los actores danzan con lobos, nos emocionamos cuando las actrices resuelven misterios, saltamos de felicidad cuando los atletas vuelan en el aire y clavan estrepitosamente el balón. Nos encanta cuando esa gente expresa nuestros sueños, nuestros anhelos y nuestras fantasías.

Yo creo que nos encontramos en una sociedad muy reprimida, debido a que muchos de nosotros no podemos encontrar nuestra propia manera de expresarnos, por lo que, convertimos en nuestros ídolos a aquellos que pueden hacerlo. Cuando Elvis estaba en el «escenario rocanroleando decía: "Oye, algunas veces la música me arrebató", y el público se desmayaba por que también sentía lo mismo. Elvis tenía ese don de expresarse a través de su música.

Cuando las supertenistas Gabriela Sabatini y Steffi Graf golpean la pelota, sentimos como si también nosotros estuviéramos ahí sudando y ganando. Los espectadores también sentimos el poder en nuestros músculos y venas, para poder pelear punto por punto en la cancha.

Cuando Scarlett muere de amor por Clark Gable, o cuando el ilusionista David Copperfield hace que los tigres desaparezcan del escenario, inmediatamente nos sentimos parte de la fantasía. En pocas palabras, pagamos para que lo hagan. Esa gente es muy talentosa y el hecho de observarlos genera salidas para demostrar nuestra propia expresión.

Una amiga cercana está bajo libertad condicional y trabaja en una prisión juvenil con pandilleros. Son niños que al ir conduciendo, le disparan a cualquiera. Ella está desarrollando un programa para ayudarlos a aprender a expresarse mejor. "Parecen conocer sólo dos emociones", dice. "Rabia y lealtad. Trato de enseñarles que existe toda una gama de emociones que pueden experimentar, no sólo hay rojo y negro". Su gran descubrimiento fue por un joven llamado Jimmy que siempre estaba vociferando qué tan enojado estaba. "¿Estás enojado o sólo desilusionado?" preguntó ella. "Mira en la tabla de sentimientos y sé específico", Lo pensó durante un largo rato y después señaló lentamente la palabra *desilusionado*, Quizá el ser incapaces de expresar e identificar emociones con exactitud sea una de las mayores causas de violencia,

Los maravillosos sentidos que Dios nos dio no tienen valor si los alteramos o entorpecemos con químicos como el alcohol o las drogas: Las diferentes emociones se reprimen cuando sólo murmuramos "bueno" u "olvidalo" y dejamos que pasen las oportunidades para expresarnos. Si continuamos pintando sobre el graffiti que dejan los pandilleros (o los colaboradores), nunca tendremos tiempo para descubrir qué es lo que nos están tratando de decir. De cualquier manera, ¿qué tan bueno es cubrir con pintura los sentimientos de los demás? Si de todos modos a la larga aflorarán.

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

Jesús se expresaba en voz alta y con regularidad. Daba mensajes claros acerca de cómo se sentía con respecto a las situaciones y a la gente. Él sabía cómo se sentía y le daba voz a sus sentimientos.

El Evangelio de San Marcos incluye una conmovedora historia acerca de un joven que tenía un espíritu sordo y tartamudo, que "hacía que caminara rígido y en algunas ocasiones intentara arrojarse al fuego". El padre del muchacho *fue* con Jesús y le dijo, "Si puedes ayudarnos, por favor, hazlo". "¿Si puedo?" contestó Jesús. "Todo es posible para quien tiene fe". Jesús reprendió al espíritu, sordo y tartamudo. Entonces Marcos dijo, 'Jesús tomó al muchacho de la mano y entonces pudo levantarse'.

Reflexione conmigo por un momento en esta frase: "El espíritu sordo y ciego estaba tan lleno de dolor, que era" lo que provocaba que el muchacho intentara arrojarse al fuego". Esto se parece al espíritu que afecta a nuestros jóvenes de hoy, es como una plaga. La violencia de las pandillas aumenta día con día, el índice de suicidios entre los adolescentes alcanza cifras escandalosas. Quizá nuestra juventud se arroja a sí misma al fuego, debido a la incapacidad de la sociedad para escuchada y ayudada a expresar sus sentimientos. Quizá nuestra sordera y tartamudez espiritual sea un demonio que da rienda suelta a sus estragos en el futuro propio y de nuestros niños.

Jesús se expresaba y ayudaba a los demás a hacer lo mismo.

Él Estaba Comprometido Apasionadamente con la Causa

Una vez un amigo me preguntó, "¿Qué crees que Jesús estaba tratando de enseñarle a sus colaboradores, cuando sacó del templo a los mercaderes?"²⁹ Le dije que creía que estaba tratando de encontrarle mucho significado en este pasaje. Algunos dicen que lo hizo para mostrar que Dios despreciaba la codicia; otros dicen que simplemente perdió el control. Creo que en ese momento, había tantas emociones en su corazón, que las desahogó en acciones. Llámelo rabia o firmeza, ahí demostró una emoción verdaderamente fuerte. Los líderes saben cómo y cuándo gritar o llorar y en ocasiones lo tienen que hacer muy seguido.

Tom Peters, el afamado autor, conferencista y asesor, constantemente grita, da alaridos y pateo cuando asesora a los clientes para protestar acerca de alguna política equivocada o fuera de lugar. Algunas personas piensan que se puede dar el lujo de comportarse así, porque ya es famoso.

Yo digo, que una de las razones por las cuales se hizo tan famoso, fue porque no tenía la más mínima discreción en ocultar su pasión ... porque estaba totalmente comprometido con la perfección.

Un líder que no está apasionadamente comprometido con la causa, no logra que los demás se comprometan. El mundo les abre paso a los que saben con plena seguridad qué es lo que quieren, pues los que tienen un compromiso apasionado no tienen mucha competencia. Las Escrituras incluyen ejemplos de la reacción de Dios con los que no se comprometen y Jesús dijo, "Es mejor ser caliente como fuego o frío como el hielo, pero

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

si eres tibio te vomitaré de mi boca".³⁰ Constantemente, les enseñaba a sus colaboradores acerca de la importancia del compromiso con la causa. Él estaba dispuesto a andar solo por el camino, y lo hizo cuando tuvo que pagar el precio de su compromiso.

Uno de mis ejemplos favoritos del compromiso apasionado, es la historia de cuando Elías desafió a los profetas del Baal y a sus ídolos. Elías les dijo a los no creyentes que les probaría que sólo existía un Dios, pidiéndole que lloviera fuego del cielo para consumir un novillo. Elías les dijo, "Si Dios no hace honor a mi oración, entonces sus dioses son reales y pueden matarme". Destazó a un novillo y lo puso en el altar. Entonces derramó agua sobre éste, para eliminar cualquier duda acerca de dónde provenía el fuego. Rodeado de una multitud de captos potenciales, pidió a los cielos, "Está bien, Dios, comprueba lo que dije". El fuego inmediatamente cayó del cielo y consumió al novillo ante sus ojos atónitos. Éste es un ejemplo de liderazgo comprometido.³¹

Elías tuvo *fuego*. Cuando Elías se preparaba para dejar la tierra, le preguntó a su protegido, el profeta Elíseo, cuál era su último deseo. Elíseo inmediatamente pidió dos porciones del espíritu de Elías.³² Las obtuvo, y así, Elíseo recibió tanta energía que lo comprometía con Dios, que años después unos soldados tiraron a un muerto en lo alto de la tumba de Elíseo y el muerto inmediatamente volvió a la vida. Leyenda o realidad, esto representa de manera precisa el poder de la influencia. La influencia durará el tiempo de vida físico de una persona, cuando tiene energía comprometida.

Algunas veces, el compromiso apasionado con la causa no es obvio, ni inmediato. Siempre he admirado la dedicación de Georgia O'Keeffe al arte. Estaba tan comprometida con la pintura, que pasaba seis meses al año sola en un desierto donde, según ella, podía "ver mejor los colores". Muchos la criticaron por dejar a su esposo durante largos periodos. O'Keeffe no era famosa por su agilidad mental durante la cena y probablemente no haya ganado muchos concursos de popularidad. De hecho, odiaba tanto las interrupciones que, en sus últimos años, contrató a un sirviente mudo para que no tuviera que charlar con él cuando le llevaba el desayuno.

Su dedicación al arte puede parecer un tanto exagerada. Sin embargo, estuve formada durante hora y media para ver su exposición en Los Angeles, junto con otras más que también habían venido a ver el resultado del compromiso tan apasionado de esa mujer. Vi a varias parejas bajar de limousines, llenas de joyas, diciendo por doquier "Hola, querida". Además vi adolescentes de cabello verde cortado estilo mohicano y con collares de perro en sus cuellos. Ahí estaban José y Bety, como siempre con una congregación de niños de una iglesia bautista local. Había gente en muletas, una mujer con respirador artificial y un joven en silla de ruedas. La fila para apreciar el arte de Georgia O'Keeffe daba dos vueltas completas al edificio. ¿De cuánto nos hubiéramos perdido si Georgia O'Keeffe no se hubiera comprometido apasionadamente con su causa? ¿Qué hubiera ocurrido si ella hubiera invertido su tiempo en exigencias sociales, sirviendo bocadillos en lugar de dedicárselo a sus obras maestras?

Georgia O'Keeffe fue una líder de artistas en todo el mundo. Honró su compromiso para dedicárselo a la expresión de la belleza sin importar el costo.

Nelson Mandela no se hizo un líder de la libertad de los negros simplemente porque fuera guapo o carismático. Su influencia en el mundo se forjó durante el tiempo que

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

estuvo en prisión y al caminar por senderos solitarios. Por más de veinte años, estuvo en prisión defendiendo su compromiso de libertad, pues él creía que no era sólo una obra para sí mismo, sino para millones de personas.

Jesús les preguntó a sus colaboradores, "¿ En verdad pueden seguirme?"³³ Al igual que muchos líderes, se peleaban por sentarse junto a él en el banquete, pero nadie quería ayudarlo a limpiar los platos *sucios*. Todos estaban eufóricos en la celebración del Domingo de Ramos, cuando ponían hojas de palma sobre sus pies; pero nadie *quiso* caminar con él en su ascenso final al horrible y solitario monte, cuyo nombre significa "El Cráneo".

Los líderes deben estar dispuestos a subir *solos* al monte. Deben estar comprometidos apasionadamente.

Jesús estaba comprometido apasionadamente con la causa.

Él Avanzaba a Pesar de sus Miedos

Jesús tenía miedo y lo comentaba con sus colaboradores. Peleó contra éste hasta el punto de sudar sangre en el huerto. Sin el miedo, Jesús no hubiera sido un ejemplo para nosotros, hubiera sido sólo un hombre más.

Hace años, cuando trabajaba en una guardería, una niña volteó a ver mi estatura de 1.75 m. y dijo: "¡Guau! ¡Sí que eres alta!" "Sí, lo soy", le dije. "Y algún día tú también crecerás y serás tan alta como yo". Me miró y dijo, "No me da miedo". Jesús tampoco tuvo miedo de crecer. Sin embargo, tuvo que enfrentar algunos sucesos dolorosos y difíciles en su vida, a pesar de sentir miedo.

La Doctora Susan Jeffers escribió un libro maravilloso llamado *Feel the Fear...and Do It Anyway* (Tener miedo y de cualquier forma hacerlo). En él menciona que es probable que toda la vida tengamos que lidiar con el miedo. Si esperamos a que desaparezcan nuestros miedos antes de empezar a hacer algo, jamás comenzaremos.

El libro de los Proverbios menciona al granjero tonto que espera a que el cielo esté totalmente despejado para sembrar el campo. Casi siempre hay por lo menos una nube en el, cielo y aquellos que están acostumbrados a observarlo probablemente vean más. "No existe el momento perfecto", sólo es una gran excusa y una explicación racional para no avanzar.

Jesús sabía que la mejor manera de vencer el miedo era mirar hacia adelante. Él no se escapó de ir a Jerusalén, declaró su identidad con valentía ante sus ejecutores. Se enfermó del estómago y lloró hasta que el sudor se convirtió en sangre, no obstante siguió adelante. Aunque sentía miedo, lo enfrentó.

El miedo es parte de la vida. Lo entendí hace algunos años cuando dirigí un grupo de doctoras en un ejercicio de visualización. Una de ellas se ofreció voluntariamente a ser la Protagonista y así, llevar un anillo hasta el otro lado del salón para colocarlo en un cáliz que estaba custodiado. Dos mujeres se ofrecieron a ser los peores "Miedos de la Protagonista". La regla era que éstos no podían tocarla, pero podían hacer todo lo que les fuera posible, para evitar que la Protagonista pusiera el anillo en la copa.

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

Los Miedos gritaban, abucheaban, agitaban los brazos y se subían a las sillas para evitar que ella viera dónde estaba la copa. Hicieron todo tipo de cosas para hacerle sentir miedo, pero la Protagonista siguió adelante hasta que logró su meta. Los Miedos hacían ruido y trataban de distraerla, incluso cuando ella ya estaba poniendo el anillo en el cáliz. Los Miedos siempre estuvieron en el cuarto.

Jesús avanzaba a pesar de sus miedos.

Él no Desdeñaba las Cosas Pequeñas

En el Antiguo Testamento hay un versículo que dice: "Un día de pequeñas cosas, sin duda, ¿pero quién se atrevería a desdeñarlas?" Jesús no desdeñaba las cosas pequeñas. Cuando empezó a cambiar el mundo, eligió a una docena de personas para trabajar, no a las masas. Él valoraba cada minuto, cada mirada, cada pregunta, cada encuentro; pues sabía que de las cosas pequeñas llaman a las grandes.

Me molesta que en un negocio se traten las cosas pequeñas con tanta impaciencia y falta de atención. Ayer escuché a una mujer que se lamentaba, porque sus jefes le habían quitado una venta importante para "dársela" a otro más experimentado; sólo porque había bajado el volumen total del objetivo de ventas. ¿Acaso pensaron que este hecho había sido algo insignificante para la vendedora? Al tratar de subir las ventas, habían lastimado su confianza y su moral. "Era sólo una venta pequeña", le aseguraron. Pero al quitarle su venta pequeña, perdieron a su verdadero cliente: a la empleada misma.

Una vez trabajé con un jefe que no quería que pasara mucho tiempo con los clientes. "Ve tras los grandes clientes, Laurie", decía. "Deja las insignificancias para los demás". Y, al final, cuando se vieron las cifras totales, mi combinación de ventas pequeñas, dio el resultado de sus "grandes ventas". Cuando renuncié para formar mi propia compañía, pensé para mis adentros: "Los dinosaurios se extinguieron; pero los conejos aún andan por aquí".

¿No es verdad que muchos de nosotros pensamos que sólo las cosas *grandes* cuentan? Personalmente tuve que luchar contra la idea de que todo lo que hiciera tenía que ser lo más grande y lo mejor. No podía escribir sólo un poema, tenía que ser un *Ulises*. Hace poco, en el Gold Rack Ranch, mi amiga artista, Willy, nos estaba enseñando a un grupo de personas cómo esculpir en piedra. Como había visto que ella esculpía rápido y fácilmente figuras hermosas de osos y pájaros, tomé mi pedazo de esteatita en bruto y comencé a analizarla. Como si me leyera la mente, Willy nos dijo a todos: "Esta bien, todo el mundo, tomemos un descanso, mientras Laurie esculpe *La Última Cena*". No paraba de reírme. Era verdad. Seguramente pensé que tenía que crear, o que estaba a punto de crear, una obra maestra en mi primer intento, y el resultado final parecía una mezcla entre paloma y mecedora... una tontería. Sin embargo, una persona creativa, no desdeña las cosas pequeñas, la primera pincelada, la primera palabra en el papel, la primera llamada a un *futuro*, cliente o amigo...

Jesús no ocupó su tiempo haciendo manuales de operación que pudieron haber

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

sido franquicias y duplicados por millones; sino que se apresuraba a ver a la niña que estaba enferma, concentrándose sólo en su recuperación; sabía que el pedazo de pan del muchacho tenía los ingredientes necesarios para alimentar a miles.

El no desdeñaba las cosas pequeñas.

Él Tenía un Plan

Una vez un consultor de franquicias me dijo, "Una buena idea vale un dólar, pero el plan para llevarla a cabo vale un millón de dólares".

Un buen líder cuenta con un plan y Jesús tenía uno. Les dio instrucciones claras a sus colaboradores, considerando cómo podrían lograr los resultados que deseaban. Él también había recibido el plan que estaba llevando a cabo. A menudo hablaba sobre las cosas que formaban o no parte del plan; no pretendía saber todos los detalles, pero seguramente tenía una amplia visión del panorama y actuaba día con día, de acuerdo a sus instrucciones internas.

¿Qué beneficio trae alborotar a un grupo de personas, si no le da a su energía una salida constructiva? Por eso, algunas personas tienen planes de que la gente siga, a quien se le ocurra una descripción vívida, de cómo deberían o podrían hacerse las cosas.

Uno de los consejos más sensatos que recibí cuando empecé mi compañía fue: planea tu trabajo, y trabaja en tu plan. Cuando no me sentía particularmente clara o resuelta, sólo hacía lo que había escrito en mi lista cuando me sentí clara y resuelta. Algunas veces sólo aparecía una parte del plan. De hecho, más de una persona exitosa en los negocios me ha confiado que el tener un plan es la principal razón de su éxito. Estas personas sobresalen cuando nadie más lo hace y se mantienen en ese nivel; ese es parte de su plan. El plan de un buen líder consiste en cambiar simples imágenes. No sólo porque un grupo de personas tenga muchas tablas, martillos y clavos, significa que estén construyendo una casa o incluso algo reconocible.

Algunas veces, los líderes piensan que están haciendo su trabajo sólo porque hay mucho martilleo. Como sociedad nos gusta el sonido de martilleo, pero nos sentimos incómodos con el sonido del pensamiento: el silencio.

Algunas veces un plan puede empezar con un simple objetivo. El movimiento para la proclamación de los derechos civiles se formó alrededor de objetivos individuales. En ocasiones estos objetivos eran tan sencillos, como asegurarse de que los negros no tuvieran que sentarse en la parte trasera del autobús.

La igualdad de los derechos; es una idea abstracta e intangible. A la gente le es difícil comprender un concepto que no incluya imágenes. El estar obligado a sentarse en la parte trasera de un autobús crea una imagen que puede causar emoción, enojo o motivación en las personas. El deseo de cambiar esa imagen evoluciona hasta volverse un plan. Jesús tenía un plan.

Él Formó un Equipo

Para fines académicos

Una vez que Jesús comenzó su trabajo, no tardó en formar un equipo, es como si de repente se hubiera vuelto magnético. La gente se veía inexplicablemente atraída hacia él, y él hacia la gente. "Sígueme", gritaba del otro lado del río y la gente acudía sin dudar. Incluso Jesús sabía que no podía cambiar al mundo solo.

Una vez tuve una discusión con un caballero de *otro* país, que decía que envidiaba la capacidad de los estadounidenses para formar equipos. "Cuando su gente quiere lograr algo, forman un grupo y asignan tareas, &n mi país, desgraciadamente, no lo logramos tan fácilmente. Al parecer, muchos de nosotros ni siquiera podemos sentarnos juntos a comer. Pasamos años pretendiendo ser el Rey de la Montaña, mientras su gente ya había descubierto cómo moverla, salvarla o hacerla más grande". Una de las claves más importantes para que un equipo de trabajo tenga éxito, es llegar a un acuerdo.

Si usted, en su papel de líder o director, intenta realizar algo significativo, el primer paso para alcanzar su meta es formar un equipo. Sin embargo, muchas personas siguen sintiendo que deben hacer las cosas individualmente. Seguimos teniendo John Waynes y Super Mamás, que piensan que trabajar en equipo está malo que pedir ayuda, es una señal de debilidad.

Hace poco, conocí a un ingeniero que diseñó un producto que sería de gran utilidad para mucha gente. Aún no lo ha lanzado al mercado, porque no se le ha ocurrido el logotipo perfecto para su compañía. Siente que antes que nada tiene que hacer el logotipo, el folleto, el diseño del producto, e incluso el estudio de mercado. No dudo que antes también pinte su propio edificio y cultive su propio maíz.

No me estoy burlando del individualismo de este hombre, sólo me pregunto qué tan lejos puede llegar con este sistema tan particular. La verdad es que las buenas ideas, las intenciones nobles, los inventos brillantes y los descubrimientos milagrosos, no llegan a ningún lado a menos de que alguien forme un equipo para actuar en ellos. Cualquiera que forme un equipo para llevar a cabo las mejores ideas, gana.

Él Veía las Cosas de una Manera Diferente

Jesús no siempre percibía las situaciones de la misma forma que los demás. Por ejemplo, en las historias en las que resucita a la pequeña niña ya Lázaro, Jesús se oponía enérgicamente a utilizar la palabra muerto. "No está muerta, está dormida".⁴⁷ Finalmente, para poder comunicarse con las multitudes, utilizaba esta palabra, pero sólo como un marco de referencia para que pudiera explicar el lado permanente de las cosas. Él veía más allá de la percepción común.

Jesús dijo, "Los últimos serán los primeros y los primeros serán los últimos". Ésta era otra de sus parábolas que comprobaban que veía las cosas de manera diferente. "Cualquiera que sea el más grande debe ser el más pequeño".

En una ocasión, desafié a la iglesia de la que formaba parte del consejo directivo a que regalaran dinero durante la ofrenda. La premisa era, si la iglesia realmente cree en el principio de la multiplicación, entonces que le dé a la gente la semilla del dinero, y le

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

pidan que lo multipliquen y regresen la ganancia. Algunos de los miembros del consejo pusimos la semilla del dinero, la que se distribuyó durante la ofrenda en pequeñas cantidades. Se le pidió a la gente que lo tomara, lo multiplicara y devolviera la ganancia la semana siguiente. El resultado fue el triple de la ofrenda acostumbrada del domingo. Sin embargo, el contador de la iglesia no se atrevió a repetir el experimento. Sorpresivamente, mucha gente se negó a tomar el dinero, lo que puede reflejar nuestra tímida apertura para recibir.

En un experimento universitario, se les dijo a los estudiantes que pidieran o regalaran dólares a los transeúntes. Al terminar este experimento, los estudiantes habían recibido más dólares de los que pudieron regalar, se llegó a la conclusión de que la gente no confiaba en el dinero generosamente ofrecido.

Jesús siempre veía las cosas de diferente manera. Algunas veces sólo podemos ver la parte de atrás del tapete que tiene todos esos pedazos, nudos e hilos deshebrados.

Jesús podía ver ambos lados del tapete, y vino para decirnos cómo podíamos hacerlo. El líder Omega ve cosas que podrían ser y deberían ser, y trabaja para hacerlas realidad.

Jesús veía las cosas de diferente manera.

Él Llegó por el Flanco Izquierdo

Jesús no era exactamente lo que la gente tenía en mente como líder. Natanael, un apóstol en potencia, dijo: "Analiza las Sagradas Escrituras por ti mismo y observa. ¿Qué cosa buena puede salir de Nazaret?"⁵⁰ Jesús no era ni guerrero, ni de la realeza. Tampoco era exactamente guapo, según las escrituras. No sólo llegó del lado equivocado del pueblo, sino que además llegó del pueblo equivocado. El hombre en quien nadie pensaría, usó la corona. Nada que los sabios pudieran descifrar en sus bibliotecas hablaba de un rey carpintero. Una vez más, Jesús, a pesar de que su vida fue profetizada cientos de años antes, constantemente daba sorpresas.

Algunas personas se consideran perfectamente calificadas para ser líderes. Nos dejamos llevar por los medios de comunicación y por la manera en que debe verse todo de acuerdo a los prototipos establecidos. Sabemos qué características tiene la Señorita Estados Unidos, e incluso sabemos cómo deberían ser los senadores y los CEOs. Resulta fácil descalificarnos a nosotros mismos como líderes, si nos basamos sólo en características externas.

Vivimos en épocas de grandes agitaciones y sorpresas. Los dramaturgos se vuelven presidentes, los prisioneros se convierten en ministros y las mujeres que acostumbraban servir café y té, ahora son primeras ministras. Los líderes están apareciendo por el flanco izquierdo... con una nueva perspectiva.

Nuestra pasión puede ser suficiente para considerarnos líderes. Un vivo ejemplo de esto ocurrió recientemente en una asociación profesional para la cual trabajaba como

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

asesora. Durante una junta sobre planeación estratégica de gran trascendencia, llevé a cabo un ejercicio de visualización en la que los miembros del comité compartieron sus imágenes de aquello que estaba reteniendo su profesión. Judy, quien había estado mucho tiempo en el comité, vio su profesión como un caballero al que habían tirado de su caballo y estaba luchando en arenas movedizas. Después del retiro, varias personas, movidas por su claridad y pasión, le preguntaron si alguna vez había considerado ser presidenta de la asociación. Respondió que la idea había pasado por su mente, pero nunca lo había considerado tan seriamente como hasta ese momento. Además, el comité nominativo se había reunido hacía meses y la lista de candidatos ya estaba confirmada.

Sin embargo, los colegas de Judy insistían y descubrieron que de acuerdo al reglamento interno, todavía podía ser nominada. En la junta de miembros, ella y sus compañeros proclamaron con firmeza su nominación. Por primera vez, alguien del grupo sugirió que los precandidatos dieran un discurso. Judy presentó su visión sobre el puesto en un discurso de cinco minutos, mientras que el candidato aprobado y de más tiempo habló entre dientes y murmuró. Judy fue elegida por un margen de dos a uno (la mujer que no había sido precalificada por el comité, había sido preseleccionada por la pasión que sentía por la causa).

El llamado al liderazgo puede provenir de muchas direcciones y puede manifestarse de muchas formas. Creo que el Antiguo Testamento indica tres maneras en las que somos llamados para ser líderes: el corazón en llamas, la zarza en llamas y la casa en llamas. El corazón en llamas es el tipo de llamado que tuvo David, quien dijo, "¡Enfrentaré al gigante! No me parece bien que la gente tiemble de miedo en sus tiendas por sus insultos".

La zarza en llamas es el tipo de llamado que tuvo Moisés. Esta es una aproximación sorprendente para llamar la atención de alguien. Como recordará, Moisés fue llamado al liderazgo de su pueblo al momento en que vio incendiarse una zarza milagrosamente. La casa en llamas es el tipo de llamado que tuvo la Reina Esther. Ocultando su identidad de judía, Esther se convirtió en la esposa favorita del rey y la más respetada. Una noche que el rey estaba un poco pasado de copas, le permitió a uno de sus consejeros infieles declarar que todos los judíos serían aniquilados. El tío de Esther la citó en el portal y le comunicó cuál era el plan. Le advirtió que si no revelaba su identidad como judía, ella y a la nación entera serían aniquiladas. Arriesgando su vida y seguramente su reputación social, reveló su identidad al rey quien, avergonzado y furioso, colgó al hombre que propuso la destrucción de los judíos. La Reina Esther se volvió líder cuando su casa ardía en llamas.

Casi todos los líderes en las Sagradas Escrituras han dudado alguna vez. Generalmente, se sienten descalificados, abandonados o desamparados. Sin embargo, aquellos que fueron llamados, recibieron la fuerza para llevar a cabo su misión. Como ahora y siempre. Jesús era una sorpresa más de Dios. Él llegó por el flanco izquierdo.

Él Condensaba

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

Los fariseos fueron con Jesús y le dijeron, "Resúmenos las leyes de los profetas y dínos cuál es la más importante". Esperaban que Jesús cayera en una trampa, pensando que seguro citaría equivocadamente por lo menos una de las miles de leyes y Sagradas Escrituras que se habían acumulado para ese tiempo. Él los miró y dijo, "Las leyes se reducen a ésta: Ama a Dios con todo tu corazón, con toda tu mente, y con toda tu alma y ama a tu prójimo como a ti mismo".⁵⁸ Jesús condensó miles de enseñanzas, escritos y teorías en un sólo enunciado. Él condensaba.

Si la gente pudiera entender sus valores esenciales, se ahorraría años de dudas, confusión, y gasto de energía al tratar de encontrar la dirección de su vida. Jesús esencialmente dijo, "Si quieres ser feliz, haz esto".

A los publicistas se les paga para que condensen. Tome el ejemplo de la compañía Nike. Sus fábricas, representantes de ventas, productos, energía, costos, ganancias, y propuestas se resumieron a dos palabras: "Sólo hazlo" (Just do it). La compañía creó una campaña publicitaria que generó numerosas concesiones e incrementó sus ventas mucho más de lo previsto basándose en dos simples palabras.

Mi amiga y socia Sally Scaman le dice a la gente que se dirige a ella: "Sé claro, sé breve, y despídete".

La esencia de lo que Estados Unidos representa se resume en una palabra: libertad. Hemos invertido los últimos doscientos años tratando de perfeccionar, definir, proteger, entender e implementar esta palabra.

Los líderes identifican, articulan y resumen los conceptos que motivan a otros. Pero lo más importante es que condensan los conceptos hasta que se convierten en una idea comprensible para todos.

Jesús condensaba.

Él Sabía que Nadie Podía Arruinar sus Planes

Imagine; ¿Cómo se habrá sentido Jesús cuando uno de sus amados colaboradores se volteó en su contra? En los negocios, en la amistad y en el romance, esta experiencia es común para muchos de nosotros. Pero incluso cuando Judas lo traicionó, aún con todas las fuerzas maquiavélicas y siniestras del mal, Jesús no fracasó. ⁵³ Fue capaz de tomar las riendas y seguir con su camino. Nadie puede mantenerlo abajo a menos que usted decida no volver a levantarse.

Las traiciones, los jefes con malas noticias, el enojo de excompañeros, y los préstamos que nunca regresan son parte del drama de la vida. Pero los líderes no se rinden cuando sufren una pérdida, avanzan hacia la victoria.

Él Hacía Partícipes a sus Colaboradores

Jesús hacía partícipes a sus colaboradores cuando decía, "Cosas más grandes de las

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

que he hecho, deberán hacerlas ustedes". Hacía partícipes a sus colaboradores cuando decía, "Tienen el derecho de actuar en mi nombre, para hacer lo que se deba hacer".

Hacer partícipes a nuestros colaboradores significa que debe haber unión en cuanto al propósito. Los líderes deben conocer y utilizar los recursos existentes para llevar a cabo algo; sus recursos deben estar de acuerdo con sus metas y en dirección a ellas. Así todos participan para lograr un mismo objetivo. Los líderes deben concentrarse y dirigir sus recursos con la intención de lograrlo.

Cuando era niña, me encantaba la película de "Los Diez Mandamientos" de Cecil B. De Mille. En ella, Moisés nunca va a ningún lado sin su equipo de colaboradores; ya sea para enfrentarse al beligerante faraón o para pastorear a los miedosos y quejumbrosos israelitas. Sabía que el "equipo" tenía poder. Éste se convirtió en una serpiente a los pies del faraón, en un destructor de rocas y logró separar el Mar Rojo en el desierto. Cuando enfrentaba situaciones difíciles, Moisés tomaba a su equipo y lo utilizaba con autoridad, convicción y poder.

Moisés no usó a su equipo como caña de pescar para sostener una carnada. Sin embargo, con frecuencia, así es como se utiliza a algunos colaboradores en la oficina. La mentalidad de caña de pescar se vuelve evidente cuando una recepcionista no puede establecer cuál es la misión de la compañía o cuándo se presenta un gran movimiento de personal. Una amiga mía, que es abogada, ayudó a veinte médicos a dejar un hospital y establecer su propia compañía. Cuando le pregunté la razón por la que los doctores se habían ido, me respondió, "Sentían que sólo los estaban utilizando como carnada de un grupo más numeroso; sentían que no los respetaban". Así es como muchas veces la gerencia considera y trata al poder de las ventas, a los colaboradores, o inclusive a sus propios clientes; como carnada para peces grandes.

Los clientes también forman parte de su equipo. Ellos pueden ser su poder de ventas más viable.

Es importante que primero convenza a su gente del propósito de su misión y que después trabaje completa y sabiamente en el aspecto inspirativo de lo que usted y ellos están haciendo. Cuando lo necesite, estará mejor capacitado para dirigirlos con autoridad.

En una ocasión, asesoré a una compañía que tenía tanta competencia y conflictos internos, que era obvio que habían olvidado su misión. Les dije, "Mientras ustedes discuten cómo se repartirán el pastel, la competencia se está llevando la cocina". El líder había permitido que sus colaboradores se alejaran de su objetivo principal y por lo tanto su desintegración.

Jesús tenía una enorme labor, pero cumplió con su propósito; hacía partícipe a su equipo. Dijo, "Ahora ve y enseña como has sido enseñado, y demuestra lo que has aprendido".

Jesús hacía partícipes a sus colaboradores.

Él Sólo Servía el Mejor Vino

JESUS CEO

“LAURIC BETH JONES”

Hace poco visité a los parientes de una amiga que tenían los muebles de la sala cubiertos con plástico. "Veinte años y ese sofá sigue como nuevo", sonrió la madre de Susan. Imaginándome el sofocante calor de Nueva York, le pregunté a Susan, "¿Qué hacen en el verano?" "No entramos a la sala", respondió con un suspiro, "¿Entonces para quién es el sofá?"

Jesús no se reservaba; el primer milagro que hizo fue convertir el agua en vino en una boda. Jesús regalaba el mejor de sus afectos a todo el que se encontraba.

Ésta es una importante habilidad de acción, debido a que con frecuencia les damos a las personas afecto en dosis pequeñas. Probablemente, todos nos hemos topado con el profesor que dice que nadie merece el 10, o con el jefe que nunca puede decir "Bien hecho".

Cuando comencé a trabajar en Atlanta, conocí a una persona que irradiaba una cálida espontaneidad. Al momento de conocer a la secretaria, levantó la mirada y dijo instantáneamente, "¡Ay... espero que trabaje aquí para siempre!" No me conocía, pero quería que fuera su amiga. Ya había decidido quererme desde antes de que yo entrara. Me gustaría que más gente tuviera la capacidad de ser afectuoso, espontáneamente. Por desgracia, muchos de nosotros somos como los jueces olímpicos que califican con décimas el desempeño de las personas, antes de abrirles su corazón.

¿Por qué nos esperamos para servir el vino? Jesús, como muchos jóvenes en la actualidad, nunca llegó a los cuarenta. Tal vez saber que no estaría aquí por mucho tiempo fue lo que le hizo servir el mejor vino. Dio vino gratis para quien quisiera. Vertió lo mejor de sí mismo a todo el que encontraba.

Él sólo servía el mejor vino.

Él Preparó a sus Suplentes

Personalmente fui testigo de la caída de un director ejecutivo que había dirigido a ciegas una gran organización durante casi veinte años. Cuando su incompetencia finalmente lo hundió y fue destituido de su puesto, le fue muy difícil volverse a levantar. El problema era que no sólo se tenía que corregir la incompetencia, sino que el director se había multiplicado al contratar gente que no estaba calificada y que, de este modo, no representaran una amenaza en cualquier área. Esta organización tenía tal esencia de incompetencia que, como el cáncer, se había infiltrado en cada departamento y estaba a punto de causar la desaparición de la organización entera.

En contraste, Jesús en su carácter de CEO estaba entusiasmado y tenía el propósito de contratar gente que él sentía que podría reemplazarlo. "Ustedes harán cosas más grandes de las que yo he hecho", prometió. Jesús no acumulaba o guardaba el poder de su oficina, lo enseñaba, lo compartía y lo demostraba para que los miembros del equipo supieran que ellos también tenían el poder para hacer lo que él había hecho. Obviamente, Jesús tuvo que haber sido una persona muy segura, para haber sido tan generoso con su poder: Constantemente afirmaba y sabía cual era su posición ante "el Presidente del Consejo", nunca dudó que cuando todo terminara, estaría sentado en la Mesa de Honor. Su trabajo consistía en llenarla y asegurarles a los otros que estarían sentados con él.

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

Florence Littauer es una mujer sorprendente que ha escrito más de trece libros, uno de los cuales, "Personality Plus", ha vendido más de 300 mil copias. Asistí a uno de sus seminarios y me sorprendió cuando entró al escenario con otros veintiséis autores aproximadamente. (A cada uno de ellos los ayudó a escribir sus propios libros). Estuvo ahí junto con todos esos autores y dijo, "Si piensan que soy la persona más orgullosa de mis libros, están en un error. Estoy más orgullosa de las personas a las que he ayudado a que sean escritores". Ella no definió su éxito con relación a sus ventas, sino con relación a la gente que había capacitado. De haber sido una autora insegura, podría haber intentado reducir la competencia. Pero en cambio, estaba ocupada preparando a sus suplentes.

Él les Dio una Visión Más Amplia de Si Mismos

Jesús se dirigió hacia los pescadores y les dijo: "Sígueme y los haré pescadores de hombres".⁶⁴ Dejaron a un lado sus redes y lo siguieron. Encontró también a una mujer junto a un pozo y le dijo: "Sígueme y no volverás a tener sed";⁶⁵ la mujer tiró su cubeta y corrió a llamar a todos sus amigos.

La historia, en repetidas ocasiones, ha demostrado que la gente tiene necesidad de algo más allá de sí mismos. Los líderes que sigan esta técnica tendrán un contingente ilimitado de seguidores. De hecho, tener un propósito más elevado es un ingrediente esencial para el alma humana, tanto que en las Sagradas Escrituras se dice: "Donde no hay visión, la gente perece".⁶⁶

Algunos estudios han demostrado que la gente pondría más empeño en su trabajo y dedicaría más tiempo a sus proyectos, si comprendieran la importancia general de su contribución individual. El ejemplo citado con mayor frecuencia es el de un grupo de reparadores de aviones, al que dividieron en dos partes. Los miembros del primer grupo se limitaron a cumplir con lo que se les ordenaba; mientras que a los del segundo grupo, los llevaron al laboratorio de ingeniería y les mostraron cómo cada pieza en particular formaba parte de un magnífico jet que volaría más alto y más rápido, que ningún otro jet. Sin ningún incentivo adicional, la productividad del segundo grupo aumentó en gran medida. Estaban conscientes de que su contribución era muy importante para lograr un plan mayor.

En la actualidad, las tiendas y las compañías imprimen los objetivos de su misión en su propaganda para informar al público el porqué de su existencia. Un volante proporcionado por la dueña de una joyería local decía lo siguiente: "Mi misión es crear piezas de joyería tan magníficas que le den belleza a su alma". Esta mujer siente que tiene una gran vocación para hacer su trabajo.

Todos hemos escuchado o leído acerca de la fuerza sobrehumana que adquiere una persona, cuando repentinamente tiene que levantar un camión que ha caído sobre un amigo, o de alguien que atraviesa las llamas para rescatar a un niño. Tal vez, dichos acontecimientos parezcan insólitos y dramáticos, pero demuestran un hecho importante. Cuando es necesario hacer algo que no está al alcance de nuestras manos, hay una energía especial que nos ayuda. Un líder aprovecha esta energía enseñándole a sus colaboradores la importancia de lo que hace cada uno

Jesús les comunicaba de manera clara y concisa a sus colaboradores la importancia de lo que hacían. Les hablaba con frecuencia sobre la vocación, y así podían darse cuenta de los beneficios que obtenían al trabajar con él. Estaban cambiando la vida de las personas para bien. Trabajaban por una causa que iba más allá de sí mismos.

Los líderes, ya sean humanos o no, han sido capaces de sacar provecho de esta energía potencial de los hombres. En la historia, podemos encontrar infinidad de casos en los que las personas dan sus vidas por causas que ellos consideran nobles y santas. Probablemente sea porque en el fondo sabemos que estamos hechos de polvo de estrellas y no sólo de polvo; y que estamos dispuestos a renunciar a los placeres terrenales para acercarnos al paraíso de donde venimos.

Jesús les dio una visión más amplia de sí mismos.

Él los Observaba

La observación es uno de los atributos clave de un líder; y en ningún otro caso es más poderoso que cuando se aplica en beneficio de otro ser humano.

Cuando un líder, carismático por naturaleza, es presentado con otra persona, el líder observará a dicha persona. 'Jesús lo miró y sintió cariño por él'.⁶⁷ El momento de la presentación es considerado como un momento sagrado, ya que existen miradas directas y el líder se concentra en esa persona para que ésta se sienta como el ser más importante. Por eso, no es extraño que los verdaderos líderes recuerden con facilidad los nombres. En ese momento, se enfocan únicamente en esa persona.

Observar a alguien, significa enfocarse totalmente en la persona y estrecharla o abrazarla en ese momento. El líder Omega observa a su gente día con día, y sabe que cada individuo cambia día con día. Gran parte de nuestras células se regeneran a diario; de este modo, lo que parecía ser lo mismo, tal vez "mañana" ya no lo sea.

Otra de las razones por las que el líder Omega observa a cada persona, es porque uno de los pasatiempos favoritos de Dios son los disfraces: bendiciones disfrazadas de problemas, reyes y reinas ataviados con harapos y más de uno "hospedó a ángeles sin saberlo". Para ilustrar el poder de alguien que lo observa en cierta circunstancia, piense en el momento en que regresa a casa. He sido testigo de cómo algunos profesionistas talentosos, empiezan a actuar como niños de ocho años cuando se enfrentan con la ceja levantada de su padre. Aquellas personas que exigen todo el respeto por parte de sus empresas, pueden verse de la noche a la mañana reducidas a masas quejumbrosas e incompetentes. Con frecuencia nuestros padres nos siguen viendo como los niños que algún día fuimos, y no como los adultos que somos en la actualidad. Literalmente, este punto de vista nos remonta al pasado en términos de comportamiento.

La gente responde como los considera usted en su inconsciente. No es necesario decirlo, ellos saben como los percibe. Es común que sólo veamos a las personas en términos de nuestras necesidades y de nuestras agendas personales. Los títulos que

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

aparecen al principio de nuestros nombres son palabras que delimitan nuestras fronteras; por eso la gente, en diversas ocasiones, no hace más que lo que indica su trabajo. Por ejemplo, una secretaria puede actuar únicamente como tal; mientras que un asistente del vicepresidente puede realizar los mismos deberes, pero tomando más riesgos y haciendo un esfuerzo para lograr sus metas. Algunas veces, la manera como veamos o "etiquetemos" a los demás establece fronteras ya sea con límites o sin ellos. La gente siguió a Jesús porque él no los veía como blancos y negros, ricos o pobres, hombres o mujeres. Los veía como hermanos, como una sola familia. “Todos iguales, con los mismos derechos y responsabilidades”.⁶⁹ Él los observaba.

Él Estaba Abierto a las Personas y a sus Ideas

Una de las escenas más impactantes de la película "Lawrence de Arabia", es la que describe el recorrido mortal durante diez días que realiza el ejército de Lawrence a través del desierto. Cuando el ejército trataba de abrirse paso, casi a punto de deshidratarse, divisó un oasis y se lanzó ávidamente al agua. Cuando Lawrence hizo el conteo de su tropa, se percató de que faltaba un camellero; sólo encontraron al camello que estaba al fondo del campamento. Inmediatamente, Lawrence les pidió a algunos de sus hombres que fueran a buscarlo. Pero éstos se rehusaron; no estaban dispuestos a aventurarse en aquella caldera despiadada de arena. "Amo", suplicaron, "es la voluntad de Alá que el muchacho no regrese. Su destino está escrito por Dios y no debemos interferir".

Lawrence, furioso, montó su camello y se adentró nuevamente en las dunas. Los demás hombres permanecieron en su lugar y movieron la cabeza con un gesto de resignación: "Ahora lo hemos perdido también a él", afirmaron mientras regresaban a descansar. Dos días después, una imagen trémula emergió entre la oleada de calor. "¡Pero si es Lawrence y ha encontrado al muchacho!" los soldados gritaban mientras corrían para ayudarlo. Lawrence se inclinó hacia adelante y les entregó al muchacho inconsciente. Los miró a la cara y les dijo firmemente: "Recuérdelo bien, nada está escrito hasta que ustedes no lo hagan". Nada está escrito a menos que usted o yo lo hagamos".

¿Por qué una persona con tanta autoridad y poder como Dios se dedica a preguntarle a la gente, "¿Qué quieres que haga por ti?" De acuerdo con algunas doctrinas religiosas, si Jesús era en realidad el hijo de Dios, no le hubiera preguntado a la gente lo que quería, sino que siempre les hubiera dicho qué hacer en forma autoritaria. No lo creo. Constantemente les preguntaba a sus colaboradores y a las personas que estaban con él, "¿Qué quieren?"

Alentaba a las personas a pedir cosas y a que fueran específicas en sus peticiones. "Pidan y se les dará; llamen a la puerta y Dios les abrirá".⁷⁰ "Pues ¿quién de ustedes daría una piedra a su hijo si le pidiera pan o una víbora si le pidiera pescado?". La esencia de la Biblia habla de un Dios amoroso que trata de convencer a los niños de

que él está ansioso por darles todo para que sean felices.

En el jardín del Edén, Dios, el Creador, llevó a los animales con Adán y Eva, y les dijo: "Como quiera que los llamen, ese será su nombre". Jesús dijo, "Dios siempre me da lo que le pido". Al parecer existe un deseo divino de que haya un trabajo de cooperación creativa entre Dios y la humanidad. Dios busca nuestras ideas y está muy interesado en ellas. y si Dios está abierto a nuestras ideas, ¿no debería un líder Omega hacer lo mismo con su gente y sus ideas?

La vida se basa en relaciones en conjunto y en el compañerismo (interdependencia). ¿Qué mejor manera hay para demostrar que se es un buen líder, si no es escuchando y siendo comprensivos? Tom Peters, autor, conferencista y asesor, revela que el 75% de los inventos más recientes e innovadores son producto de personas ajenas a la profesión. La compañía Apple Computers, por ejemplo, se originó en la cochera de un niño que decidió apartarse de los adultos, porque no escuchaban sus ideas.

Jesús estaba abierto a la gente y sus ideas.

Él Valoraba a las Mujeres

Desgraciadamente, a las mujeres no están representadas como debería de ser en los puestos de liderazgo o de gerencia en las organizaciones alrededor del mundo. En particular, en las iglesias u otras compañías que dependen de sus finanzas y de su presencia tanto espiritual como física. Muchas organizaciones aún no quieren reconocer, acreditar, ni aprovechar la energía y el talento de la mujer. Por política, muchas empresas prohíben a las mujeres asumir papeles de liderazgo.

Aparentemente, Jesús pensaba de manera diferente. Después de su muerte, su primera aparición fue ante una mujer, cuya misión fue convencer a todo hombre indeciso.

Había un hombre tan escéptico, que para creer tuvo que introducir sus dedos en las heridas de Jesús. En primer lugar, Dios habló con una joven virgen llamada María sobre un magnífico plan, el cual ella debía mantener en secreto hasta que llegara el momento adecuado. Así, en el principio y final del evangelio, Dios concedió a las mujeres puestos de liderazgo. María, literalmente comprendió y ayudó a transmitir el mensaje; las mujeres adineradas financiaban a Jesús y a sus colaboradores mientras éstos iban a alguna misión. Además, María Magdalena y Marta fueron las primeras en aceptar el milagro de la resurrección, cuando ocurrió. A pesar de que Jesús pasó muchas horas en el camino de Emaús con sus discípulos después de su resurrección, éstos no lo reconocieron. Sin embargo, María lo reconoció casi de inmediato.

Muchos hombres me han comentado que promoverían más a las mujeres, si éstas se acercaran más a los negocios. En realidad lo hacemos. En la actualidad, las mujeres son dueñas o manejan el 55% de los negocios que apenas comienzan. Al fin y al cabo terminamos por controlar la riqueza de los hombres, debido a que "somos sus compañeras". Las ideas y los métodos de las mujeres están provocando una revolución en diversos países, empresas, iglesias, y en las profesiones que ejercemos, ya que estamos comenzando a ocupar puestos importantes.

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

Por ejemplo, tomemos en cuenta el cuidado de la salud. Las mujeres están ocupando los puestos de los médicos. En la actualidad, casi el 40 % de los estudiantes de medicina son mujeres. En una encuesta realizada hace poco, el atributo más solicitado para un médico general era que fuera mujer. Una institución local para el cuidado de la salud demostró que la mayoría de las doctoras en San Diego, tenían largas listas de espera. Los hombres que no reconocen la energía femenina y que dicen no necesitarla, con frecuencia sufren las consecuencias de su arrogancia. Por ejemplo, la mujer de Poncio Pilato lo puso sobre aviso para que no se involucrara en el juicio contra Jesús, "Soñé con él". Pero Pilato ignoró la advertencia, firmó la sentencia de muerte de Jesús y con ello aseguró su nada envidiable lugar en la historia.

La esposa del senador Paul Danforth trató de prevenirlo de las declaraciones que la profesora Anita Hill hizo sobre Clarence Thomas. El senador Danforth, como muchos otros hombres, hizo caso omiso a las advertencias de su esposa por considerarlas insignificantes. El resultado fue un fracaso causado principalmente por hombres que no tomaron en consideración las sugerencias y opiniones de sus mujeres.

Una comediante dijo que quizá la razón por la que los israelitas anduvieron errantes por el desierto durante 40 años, era porque Moisés nunca le había dado el mapa a Miriam.

Jesús dijo a hombres y mujeres, "El reino de Dios está dentro de ustedes". Delegó poder y autoridad a quien se lo pidiera. Dijo que en el cielo no hay hombres o mujeres y vino para proponer que "las cosas en la tierra, fueran como en el cielo". En el programa de televisión "Star Trek: La Próxima Generación", el capitán Picard nunca se aventuró en un nuevo territorio sin la opinión de su intuitiva consejera Troi. Con frecuencia, la mandaban a ella por delante para que analizara y evaluara la situación.

Así que, ¡Hombres, denle oportunidad a las mujeres! Contrátenlas, y serán más sabios. Mujeres, debemos exigir y adquirir poder. Después de todo, ¿Qué tanto pueden avanzar los hombres sin nuestra ayuda? Sólo una generación.

Él Era Transparente ante los Ojos de los Demás

Según las Sagradas Escrituras, Jesús aparece entre los fantasmas de Elías y Moisés en el Monte de la Transfiguración. El versículo lee lo siguiente: "Y Jesús se transfiguró (se volvió transparente) ante ellos". Este relato no trata únicamente de la naturaleza mágica y celestial, sino que también ilustra un principio importante. Jesús se hizo transparente porque no tenía nada que ocultar. No tenía una agenda personal, ni portafolios ocultos. Encubrir algunos aspectos de cierta situación implica "yo soy superior a ti". De alguna manera egoísta, aunque el objetivo sea proteger, es al fin y al cabo sobreproteger. Esta actitud despierta resentimiento y deseos de venganza. Durante el conflicto "Irán-Contras", los fiscales no se centraban tanto en los sucesos acaecidos, como en el hecho de que los perpetradores habían mentido a ese respecto. "El que oculta sus pecados no prosperará, el que los confiesa y se enmienda alcanzará misericordia".

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

Como líder, usted no debe encerrarse en una su torre de marfil, pensando que sus colaboradores no son capaces de llevar a cabo las ideas que usted tiene... y no sólo en cuanto a los asuntos que tengan que ver con la compañía, sino también respecto a los asuntos de su vida personal. En cierta ocasión, Barbara Bush habló con franqueza sobre sus arrugas, y al público le encantó. Todos tenemos arrugas y tratamos de ocultarlas con perlas. El hecho de compartir algunos asuntos personales puede hacernos sentir más identificados con los demás. Mientras más nos veamos reflejados con los demás, más nos estimarán.

Muchas personas han aprendido a utilizar el poder de la mímica para establecer un lazo entre extraños. Simplemente con adoptar posturas y expresiones similares, las demás personas comenzaran a identificarse con usted, sin importar que actitud o filosofía tengan. La presión de grupo se basa en la mímica, pues estamos en busca de señales que nos indiquen que no estamos solos; que en realidad todos somos iguales.

El Fantasma de la Ópera, es un ejemplo típico de cómo debemos motivar a los demás. En su búsqueda del amor, el fantasma oculta sus talentos reales; se pone una máscara y vive en un mundo de tinieblas. Trata de motivar a las personas por medio de trucos, como música de órgano muy fuerte, humo y otros efectos especiales negativos. El resultado final fue que la gente le tuvo miedo y terminaron por capturarlo. Sólo hasta cuando le quitan la máscara, recibe un beso honesto y sincero de su amada Christine.

¿Es usted como el fantasma que utiliza medias máscaras, puertas cerradas y murmura en habitaciones llenas de humo?, o ¿su estilo de liderazgo es transparente? La gente puede entender perfectamente la verdad. De hecho, puede ser que la intuyan desde el principio. Cuando se es totalmente abierto con los demás, se llega al amor y a un aprendizaje verdadero.

Jesús no ocultaba ni sus lágrimas, ni sus temores. Era transparente ante los demás.

Él Creía en Ellos

Jesús miró a un joven muy serio y le dijo: "Algunos dicen que te llamas Simón, pero yo te llamaré Pedro, y sobre esta piedra edificaré mi iglesia". Simón significaba "el débil"; mientras que Pedro quería decir "la roca". De seguro Dios vio algo especial en Pedro, porque la historia muestra que era un tipo impetuoso; del tipo de persona que usted difícilmente contrataría para ser un ejecutivo importante en su empresa.

Pedro hizo todo lo que pudo para evitar que Jesús fuera a Jerusalén, ya que tenía miedo. Le cortó la oreja a un guardia romano con una espada, sin importar que Jesús le hubiera enseñado amor y perdón durante tres años; finalmente negó a Jesús tres veces cuando Jesús fue enviado a prisión. Jesús conocía a fondo a este hombre, y no obstante lo sucedido, siguió llamándolo "mi roca".

Jesús tuvo que creer en sus colaboradores, ya que de otra forma, nunca hubiera tenido noches de descanso. Sus antecedentes no eran magníficos y por lo general no comprendían lo que Jesús trataba de explicarles. Constantemente discutían sobre quién ocuparía talo cual lugar en el reino, y en algunas ocasiones, incluso se olvidaban de él cuando más los necesitaba. Aun así, se acercó a la gente y a quienes eligió, enfatizaba las cualidades de cada uno, aunque hubiera pruebas que mostraran lo

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

contrario. Jesús les diseñó un molde de grandeza para que ellos lo llenaran y finalmente lo llenaron.

Quizá fue el auto conocimiento interno lo que le permitió a Jesús darles tanta autoridad a sus colaboradores. Compartió generosamente con ellos sus anhelos, angustias y temores. Si no hubiera creído en ellos, no los hubiera llamado hermanos y hermanas; ni tampoco los hubiera llevado a casa con él.

Por lo general, la gente se pone a la altura de las circunstancias cuando hay alguien que cree sinceramente en ellos. Tal vez, sólo necesitamos a alguien que nos muestre cómo somos realmente por dentro. Tal vez, eso sea lo que todos buscamos con tanta desesperación: a alguien que reconozca el valor que hay dentro de nosotros, pero desgraciadamente, somos tan egoístas para compartir.

"Pedro fue a proclamar la buena nueva, tanto para Dios como para los huidizos gentiles". Ningún otro predicador o profeta ha transmitido a los "gentiles impuros" tan buenas noticias. Finalmente, Pedro fue crucificado por su complicada forma de actuar, y se dice que por consideración a Jesús pidió que lo crucificaran de cabeza. Esta petición provino del hombre a quien todos llamaban "el débil", excepto Jesús.

El hecho de que alguien crea en nosotros, puede ayudarnos a liberar nuestra grandeza. Sin duda alguna, funcionó con Pedro.

Jesús creía en sus colaboradores.

Él Definió Claramente sus Beneficios laborales

Un amigo mío, quien es analista financiero manifestó: Jesús les ofreció a sus colaboradores un cielo eterno de posibilidades como plan de retiro". En realidad, Jesús aconsejaba constantemente a sus colaboradores acerca de cómo identificar e incrementar la verdadera riqueza de cada uno.

También expresó: "Yo he venido para que tengan vida, y la tengan en abundancia".⁸⁷ Es probable que la definición que daría Jesús para la riqueza no sea la misma que la nuestra, pero definió de manera muy clara las recompensas implícitas por el hecho de colaborar con él.

La gente está dispuesta a renunciar a algo, si está convencida de obtener otra cosa cuyo valor sea mayor. El hombre que vendió todo lo que tenía para comprar "una perla de gran valor", obtuvo "una perla de gran valor".⁸⁸ Los líderes que piensan que los demás los seguirán sin razón alguna, sólo porque deben cumplir con su deber, o por miedo de actuar de otro modo, no han logrado comprender un elemento clave de la mente humana. La gente renunciará a lo acostumbrado, sólo cuando se dé cuenta de que existe algo mejor. Sólo es cuestión de reconocer y comunicar la diferencia entre "lo bueno" y "lo óptimo".

Muchas veces, los líderes y los directores esperan que sus empleados "atruviesen las llamas" por ellos, sin explicarles el propósito o la recompensa que recibirían. y de este modo, se preguntan por qué nadie atraviesa las llamas. Una de mis caricaturas favoritas de Gary Larson trata sobre un entrenador que está sosteniendo un aro en

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

llamas, y frente a éste hay una tortuga a quien le ordena: "¡Salta Mortimer, salta!" Esto muestra de manera clara un ejemplo de comunicación ineficaz y sin sentido.

Otra caricatura de Larson retrata a un hombre hablando con su perro Ginger, a quien le da todo tipo de órdenes. La caricatura muestra lo que el perro escucha: "bla, bla, bla, Ginger ... bla, bla, bla Ginger". En otras palabras, de todo lo que dice su amo, el perro sólo escucha su nombre. Este ejemplo también representa a la naturaleza humana. Como dijo Harry Pickens, un líder en seminarios de mercadotecnia: "La gente sólo sintoniza una estación, la Q.M.O., o sea, ¿Qué Me Ofrecen?"

Jesús definió claramente a sus colaboradores los beneficios laborales.

Él los Perdonaba

El perdón es como el aceite para el motor. Mantiene la maquinaria en movimiento. El perdón es como la fuerza de gravedad " su poder es invisible, pero sus efectos son profundos. Jesús fue el máximo símbolo del perdón. Continuó creyendo en sus colaboradores, nunca dejó de darles oportunidades.

Jesús sabía lo que significaba "vuelve a intentarlo". Siempre les daba otra oportunidad. Tom Peters afirma que las empresas deberían recompensar a las personas por sus fracasos, puesto que estos significan riesgo; y el que no arriesga, no gana. Si sus empleados tienen miedo de cometer errores, tendrán miedo para casi cualquier cosa.

Una vez estuve en un curso de superación personal, en el que las personas no medían sus palabras. Había un hombre callado, sentado rígidamente. Era el candidato para un ascenso en su compañía. Su lenguaje corporal era un claro ejemplo de precaución y temor. Finalmente, una mujer le dio un acertado consejo: "A usted le hace falta dar algunos tropiezos, sólo así sabrá que la gente lo apreciará, aunque no sea perfecto".

La actitud de perdonar permite seguir hacia adelante. Me di cuenta de esto hace poco tiempo, cuando mi socia de negocios tomó una decisión para la compañía sin consultado conmigo. Mi primera reacción fue enojarme, puesto que esta decisión afectó a siete personas más.

Después puse en tela de juicio su manera de actuar y de inmediato respondió a la defensiva. Era necesario que permaneciéramos como un equipo, ya que estábamos en una entrevista con un cliente, por lo que ambas nos retractamos un poco y nos pusimos en el lugar de la otra para ver si solucionábamos el problema. "¿En qué estaba pensando cuando tomó esa decisión?", le pregunté. Yo sabía perfectamente que ella tenía las mejores intenciones. Ella dio su explicación y luego me preguntó por qué estaba tan enojada. Yo le expuse mis razones. Cada una aclaró punto por punto lo que teníamos que aclarar, y así formulamos un plan de acción que nos permitiría llegar a un acuerdo en el futuro. En unos cuantos minutos fuimos capaces de superar nuestros desacuerdos para volver a formar un equipo. (Y finalmente, sus instintos tenían razón).

Perdonar no significa ser una persona dejada que no protesta, o ser débil con la persona con quien se está tratando. Perdonar significa aceptar que los demás cometen

errores, mientras usted y ellos siguen adelante.

Pedro, quien prometió fidelidad eterna a Jesús, lo negó tres veces en público. Debió de ser muy difícil para Jesús perdonar y, sin embargo, fue ante Pedro y lo perdonó pidiéndole que demostrara su amor "alimentando a sus ovejas".

Muchas veces nos ocurre lo mismo que a Pedro, cuánto más dura sea la caída, más grande será el amor que sentiremos.
Jesús los perdonaba.

Él los Trataba como sus Semejantes

Los antiguos hebreos no se atrevían ni siquiera a pronunciar el nombre de Dios. El Antiguo Testamento cuenta que a un soldado lo mataron por haber tocado "El Arca de la Alianza", ya que éste era un infiel y no un levita.

En el Levítico se decretó que las personas con algún defecto físico no podían entrar al templo. Las leyes del Antiguo Testamento eran extremadamente estrictas. Cada una de las Escrituras hablaba de que Dios era tan puro, que no lograba percibir el mal, mucho menos tolerarlo. Todo culto religioso está basado en enseñarle a la gente cómo ser lo suficientemente puro, para después de esta vida, ganar el privilegio de lograr estar en la presencia de Dios (y de este modo evitar que les cayera un castigo eterno).

Hasta antes de que Jesús apareciera en la historia, la mayoría de las personas eran consideradas impuras; algunos por sus acciones, otros por su raza (por ejemplo, los gentiles). Las mujeres eran impuras por lo menos una vez al mes. Quien quiera que comiera carne de cerdo, era impuro. En pocas palabras, sólo una minoría era digna de acercarse a Dios. Sólo Moisés podía hablar directamente con él, y además tenía que cubrirse el rostro.

A pesar de que Jesús manifestó tener parentesco con Dios, convivía con prostitutas, ladrones y recaudadores de impuestos. No es de sorprenderse que la jerarquía religiosa reaccionara con indignación, ya que no sólo la identidad de Dios se veía amenazada, sino también su imagen y el poder que representaba.

Jesús, como representante de Dios, trató a todos como iguales. Podía mover montañas, resucitar a los muertos, curar a los enfermos, hacer caminar a los paralíticos y devolverles la vista a los ciegos. Con todo, llamó hermanos y hermanas a los pescadores y a las prostitutas, y no sólo aceptó a estos individuos "poco más que impuros", sino que irradiaba tanto amor para ellos, que la gente emigraba en masas para estar con él. Realmente disfrutaban de su presencia.

Cuando estuve trabajando durante tres años en un centro de asistencia para mujeres, tuve la oportunidad de apreciar dos estilos de liderazgo totalmente opuestos. Catherine, la fundadora del centro, era la personificación de un líder Omega. Se dirigía a las secretarías y a los voluntarios con la misma calidez y respeto como lo hacía con los miembros del consejo. Cuando necesitaba un trabajo a máquina, le preguntaba a su secretaria si tenía tiempo para hacerlo, y se mostraba muy agradecida cuando éste estaba concluido. "Esto es una obra de arte", decía a la secretaria, cuyo rostro se

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

iluminaba con una radiante sonrisa. Catherine sabía el nombre de cada uno de los miembros de la familia de los colaboradores, Y se interesaba por conocer más sobre ellos.

Sin embargo, otra directora que ocupó posteriormente ese mismo puesto, tenía un estilo de dirección diferente. Comenzó por cerrar la puerta de su oficina y sólo se comunicaba a través de memorandums. No conocía las condiciones familiares de sus empleados y ni siquiera le interesaban; sólo daba órdenes como si todos estuvieran a su disposición. A la hora del almuerzo, nadie quería estar con ella. Cuando había mucho trabajo, les exigía que se quedaran más tiempo. Nadie quería estar cerca de ella por su aire de prepotencia. Como resultado, la productividad y el clima organizacional se fue a pique, porque los colaboradores estaban acostumbrados a ser tratados al mismo nivel.

Jesús iba a visitar a las personas Y las aceptaba por lo que eran. En vista de esto, la gente se esforzaba por ser mejor y por hacer las cosas correctamente. El respeto de Jesús los hacía sentirse capaces.

Él los trataba como sus semejantes.

Él los Educaba

Hay una frase que resume el objetivo de la vida de r Jesús en la Tierra: "Iba por toda la región enseñando, sanando y predicando", Ya que enseñar es educar la mente y predicar es educar el alma, dos terceras partes del trabajo de Jesús en la tierra, eran educar.

Si observamos los ejemplos de cuando curaba enfermos, nueve de cada diez veces les hablaba de un cambio de actitud o de una nueva forma de comportamiento relacionada con su estado físico. "Vete y no peques más".⁹⁷ Me siento segura al decir que la educación fue lo más importante para Jesús.

Hace poco, alguien me contó que los profesores, en general, viven más que cualquier otro grupo de profesionistas. Una teoría que podría explicar esto, es que los maestros mantienen sus mentes activas y tienden a involucrarse en actividades que los estimulan; aun después de su jubilación.

La mayoría de las empresas se limitan a realizar tan sólo programas de entrenamiento. Hemos de fundir estaño y metal antes de fundir la mente humana. Nuestro país invierte más dinero en armamento que en la educación, y los maestros siguen siendo los profesionistas con los salarios más ridículos. Como exvicepresidente, quiero citar de manera oportuna, mas no literal, lo peor que nos podría pasar, "sería terrible prescindir de la mente".

En el maravilloso libro "Do it!" (¡Hazlo!), los autores John Roger y Peter Me Williams afirman que los seres humanos fueron creados para triunfar, pero programados para fracasar. La misión de Jesús era entregarnos nuestra corona, y él sabía que necesitábamos una mente y un corazón nuevos para poder recibirla.

Él educaba a las personas.

Él los Hacía Responsables

La responsabilidad es un factor clave en los negocios. Es la piedra angular para tener autoridad y para el crecimiento personal. Si alguien no está capacitado para desempeñar un proyecto, nadie aprende nada de esa experiencia. La responsabilidad no tiene nada que ver con la culpabilidad, sólo está relacionada con el crecimiento personal y corporativo. Las labores realizadas nos proporcionan autoconfianza, ésta nos conduce al éxito y con éste, obtendremos más éxitos. De aquí se deduce que el rico se vuelve más rico y el pobre se vuelve más pobre.

Conozco a una joven doctora que cuando termina de hacer el diagnóstico y les anuncia a sus pacientes que quiere verlos en su oficina para darles los resultados de los análisis, inmediatamente se tensa el ambiente. La doctora expone sus alternativas y pregunta "¿Cuál elige?", y ellos se quedan esperando a que ella les sugiera qué hacer. Con delicadeza, pero firmemente, les explica que ellos deben elegir porque se trata de su salud y de su vida. Hacer a las personas responsables, sin importar qué tan pequeña sea la responsabilidad, les presenta un nuevo reto para crecer de manera definida y moderada. Tratarlos como sus semejantes significa hacerlos responsables.

Si los grupos demuestran por medio de la cultura organizacional que la responsabilidad debe llevarse como si fuera una medalla y no como un lastre, la gente tendría más ganas de cumplir con un cometido, interpretándola como una oportunidad, más que como una carga.

Jesús dijo, " Lo que pidas se te concederá, lo que ates en la tierra será atado en el cielo y lo que desates en la tierra será desatado en el cielo.⁹⁹

Jesús los hizo responsables.

Él les Dedicaba Mucho Tiempo

Los humanos tenemos una enorme necesidad de estar acompañados. Jesús sabía que esta necesidad existía por lo que decidió satisfacerla. Incluso cuando se fue, sus palabras no fueron: "Está bien, ahora recuerden los puntos uno, dos y tres", o "Pedro, mantén tu mirada en el horizonte cuando camines sobre las aguas"; simplemente les dijo: "No lloren, siempre estaré con ustedes".

El compañerismo es un aspecto muy valioso y costoso, ya que únicamente se puede conseguir invirtiendo en el recurso más escaso: tiempo. Georgia O'Keeffe le escribió a una amiga en una carta, "Apreciar una flor requiere de tiempo, del mismo modo que tener un amigo".

Catherine, quien comenzó siendo mi jefa, ahora es una de mis más queridas amigas.

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

Siempre le estaré agradecida por los consejos que me dio para mi vida profesional; pero lo que más aprecio, son nuestras "conversaciones intrascendentes". En' cierta ocasión, se tomó su tiempo para describir con detalle un vestido que había visto en Nueva York y que haría resaltar el color de mis ojos. Una mañana, me deleitó contando la historia de cuando llegó tarde al trabajo porque los pollitos de su hijo Brian habían nacido en la cochera, por lo que ella no podía echar a andar el automóvil hasta que no recogiera a los 36 pollitos. También me llamó uno de esos domingos tranquilos y me describió cómo su esposo Edgar le hablaba a su gato: “Ven aquí Monstie, ven aquí!”, frunciendo los labios y aun así Monstie lo rasguñaba. Nos reímos durante horas. Definitivamente, conversaciones intrascendentes.

Aunque siempre he tenido acceso a su vasta biblioteca, por lo general, el libro que más ojeo es mi álbum mental de recortes ... de nuestras largas caminatas a lo largo del Río Grande, o cuando nos sentábamos en la orilla de la piscina a tomar una limonada y a planear nuestras vidas. Ella afirma que la misión más importante en nuestra amistad es: "querernos, apoyarnos y desafiarnos entre nosotras para vivir nuestros sueños plenamente".

La he llamado cuando no tengo con quien hablar, y ella lo ha hecho después de alguna junta con los directivos para contarme cómo le fue. En realidad, Catherine me ha dedicado muchísimo tiempo durante los últimos catorce o quince años. Por ese motivo, después de tantos años de trabajar para ella, haría cualquier cosa que estuviera a mi alcance para que, de algún modo, su vida fuera mejor. Es una líder que me dedica gran parte de su tiempo.

Durante la guerra del Golfo Pérsico, el General Norman Schwarzkopf le dedicó mucho tiempo a la prensa; pero también a sus tropas. El mundo anhela ese tipo de liderazgo, y no el distante como el que muestra la realeza al salir al balcón para saludar a la gente desde lejos.

Jesús les dedicó mucho tiempo a sus colaboradores. y me pregunto si serían los días de campo, o el eco de su risa lo que les hizo unir sus corazones al de él. Porque finalmente, movieron cielo y tierra para volver a su lado. En el último registro de sus acciones en la tierra (Juan 17), Jesús suplicó cinco veces que él y sus colaboradores fueran otra vez como uno solo. El concepto de "unidad" tuvo éxito poco antes de que él muriera, quizá porque su verdadera misión se basaba en el compañerismo.

El líder Omega invierte el tiempo que sea necesario, para estar con sus colaboradores: en días de campo, en retiros planeados con anticipación o en largos paseos a la orilla del río; en hospitales, funerales, bodas, cumpleaños y en la cotidianidad de cada día. Así es cómo, cuándo y dónde la gente aprende lo que es el amor, y cuando las personas se dan cuenta de que son amadas, siguen a su líder a donde sea.

Él les Daba el Ejemplo

Existe un dicho popular que dice que los niños aprenden por lo que ven, y no por lo que escuchan. Quizá los manuales y los instructivos sí logren informar, pero no marcan una

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

verdadera cultura empresarial. Los líderes marcan el ejemplo con sus acciones.

Cuando Jesús se quitó sus ropas y las usó para lavar los pies de su gente, todos se quedaron asombrados y exclamaron que debían ser ellos quienes le lavaran los pies a él. Jesús afirmó: "Lo hago para ponerles el ejemplo". Nada de lo que dijo hubiera tenido más fuerza que el verlo hacer este acto de humildad.

En cierta ocasión, estaba con algunos amigos en un restaurante, cuando vimos que entraban dos muchachos con su padre. Éste era bien parecido, tenía el cabello oscuro y bigote, su traje era elegante y le quedaba a la medida. Obviamente algo le preocupaba porque se marcaban los surcos entre sus cejas, y al caminar llevaba las manos sumidas en los bolsillos y la mirada fija hacia el frente. Sus hijos, de seis y ocho años aproximadamente, lo seguían a dos pasos de distancia. Tenían el cabello oscuro como el de papá, también llevaban las manos sumidas en los bolsillos y caminaban a zancadas con la mirada seria. La expresión, la manera de caminar, la postura, y el arrojo eran el vivo reflejo del carácter de su padre. Desgraciadamente, éste estaba tan abstraído, que no se daba cuenta de las imitaciones inconscientes que sus hijos hacían de él. Todos los que estábamos en el restaurante lo notamos, ya que cuando los tres caminaban a través del restaurante, todos los presentes volteaban a verlos y sonreían.

Cuando un líder llega tarde pero exige puntualidad, es talla incongruencia que se genera, que puede manifestarse de diversas maneras en la actitud de los colaboradores. La cultura empresarial la establecen los directivos; una o dos personas clave. Por ejemplo, al inyectarle tinta roja a una patata, ésta mostrará de inmediato sus venas teñidas de rojo. Del mismo modo que sus acciones y su comportamiento serán inyectados en la personalidad y en la mente de sus colaboradores, como patrón de conducta. Jesús les daba el ejemplo a sus colaboradores.

Él Oraba por Ellos

En el Antiguo Testamento, los levitas escogidos para ser sacerdotes de los israelitas debían usar un traje muy distintivo.

Su vestido de sacerdote, o efod, consistía especialmente de un peto de piedra tallada que tenía inscrito el nombre de cada una de las doce tribus. Esto se hacía para que los sacerdotes levitas pudieran, literalmente, estar cerca de las tribus de Israel y tenerlas en sus corazones día y noche. En el Antiguo Testamento, se dice que Dios amaba tanto a su gente, que grababa el nombre de cada uno en la palma de su mano".

Jesús describía a un Dios tan amoroso Y atento con cada uno de sus hijos, que sabía exactamente cuánto medía cada uno y cuántos cabellos tenían en la cabeza.

La oración no significa sólo pedir por la mediación con el cielo y la tierra, sino también estar en un continuo estado de contemplación y meditación con el fin de amarnos los unos a los otros.

Conozco a una ejecutiva sumamente exitosa que enciende una vela por cada uno de sus clientes, sin importar que ella no sea católica. Le gusta practicar este rito y tener el recordatorio visual de cada cliente. Con frecuencia, en medio de este estado de

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

meditación y oración, le llegan ideas maravillosas que benefician a sus clientes. Imagine el tipo de administración que tendría esta nación, si los CEOs dedicaran el mismo tiempo en meditar y en orar por el crecimiento de sus colaboradores, como lo hacen con los reportes presupuestarios. Esto daría un nuevo significado a la expresión "una compañía dirigida de cerca". Los líderes y gerentes gastan con frecuencia mucha energía pensando cómo hacer que los números bailen. Cualquiera podría decirle que los números no baila, sólo las personas lo hacen. Jesús oraba por la gente.

Él les Daba Reconocimiento en Público y en Privado

La Asociación Nacional de Comerciantes recientemente solicitó a los miembros afiliados que hicieran una lista, en orden de importancia, de las razones que tenían para trabajar. La razón que aparecía en primer lugar era "que los demás valoren mi trabajo". La razón número dos era "el respeto". La número tres era "el dinero". Tal vez estos resultados sorprendan a algunas personas; sin embargo, la mayoría de nosotros sabemos que hoy en día, la gente ya no tiene por qué aceptar cualquier trabajo, ni mucho menos sentirse agradecido por ello. El dinero no es la razón principal por la que trabajamos, lo que realmente buscamos es la valoración y el respeto.

Jesús les daba reconocimiento constantemente a sus colaboradores y les decía: "Bien hecho". Muchas de sus historias hablan sobre las alabanzas que los amos les hacían a los trabajadores leales. Dios abrió los cielos y alabó a Jesús en público en el río y le dijo: "Tú eres mi hijo amado, en ti me complazco", y en otra ocasión en la montaña dijo, "Él es mi elegido, escúchenlo". (Hasta Dios sabe la importancia que tiene el reconocimiento público para motivar a la gente y conservar buenos elementos).

Nunca subestimemos nuestra necesidad de que alguien valore lo que hacemos. En un partido de golf, podemos encontrar a muchos hombres maduros y bien vestidos que golpean la pelota con mucha energía, y después, voltean a su alrededor para saber si alguien vio qué tan lejos llegó. Tanto en el trabajo como en el juego, es necesario que nos valoren, sin importar nuestra edad.

En cierta ocasión, a una amiga mía le asignaron un proyecto difícil y le dieron muy poco tiempo para hacerlo. Aunque le pagaron bien por su trabajo, hubo un momento en el que quería renunciar, se sentía frustrada y decía: "¡Bill nunca me dice si mi trabajo está bien o mal! Me gustaría que me hiciera algún comentario". Un día se lo comunicó molesta al socio de Bill, quien le explicó: "Susan, nunca obtendrás un comentario de Bill. Él era un atleta destacado en la preparatoria, se volvió multimillonario cuando era muy joven y jamás escuchó un comentario positivo o de aprobación de su padre. Desgraciadamente, esto se refleja en su trabajo. Lo único que puedes hacer es confiar en tí misma para saber si estás bien o mal". Esta explicación le ayudó a comprender un poco más a Bill, pero aún le faltaba un elemento clave que la hiciera sentirse satisfecha en su trabajo.

Susan aprendió a recibir comentarios positivos de sus amigos. Una noche, en una reunión les mostró con orgullo su proyecto, el cual estaba muy bien hecho. Bill pronto

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

comprendió el error que había cometido al no valorar a Susan Ya que, como resultado, ella recibió de parte de un invitado una mejor oferta para trabajar en un proyecto similar. Todos necesitamos "retroalimentación" positiva. Si usted quiere ver cómo alguien crece unos cuantos centímetros ante sus ojos, elógielo en público.

Una vez que se retrasó tres horas mi vuelo que salía de Chicago, fui a un bar que estaba cerca del aeropuerto. Hacía mucho frío, y el bar parecía un congelador, por lo que la pianista tocaba con guantes puestos. Me senté cerca de ella y me quedé sorprendida de lo bien que tocaba. Nunca había escuchado música de piano tan hermosa, Y mucho menos que la tocara alguien que usara guantes. Le pedí que me grabara una cinta con algunas de las canciones que tocaba, puesto que quería regalársela a una amiga que es amante de la música. La pianista se sentó aún más erguida después de mi petición y procedió a tocar con todo su corazón. Cuando ya me iba, le dejé mi tarjeta y algo de dinero como adelanto por la cinta. Mandé llamar al propietario del bar para decirle: "Le pedí a Dorothy que me grabara una cinta con sus canciones. Si hiciera, varias copias, ¿Usted las promocionaría aquí? Creo que a sus clientes les encantaría llevarse un recuerdo de este bar. En realidad, ¡Dorothy es una de las mejores pianistas que he escuchado!" El propietario accedió entusiasmado a promover dichas cintas. Dorothy estaba por cumplir los sesenta y supe por medio de un cliente que su esposo estaba a punto de morir de cáncer, y que por eso tocaba en las noches para ayudar a pagar los servicios médicos.

Cuatro semanas más tarde recibí la cinta con las canciones que más me gustaban, acompañada de una nota de Dorothy en la que me decía lo significativa que había sido mi apreciación. Seis semanas después recibí una invitación y un programa; iba a dar su primer concierto y le iban a pagar. Quizá aun sin mi ayuda, hubiera dado ese siguiente paso en su actuación; pero aún me pregunto si los cinco minutos que dediqué a elogiarla fueron el último empujón que necesitaba para dar a conocer su magnífico talento.

En la década de los 80s, las tiendas departamentales "Nordstrom" cobraron gran fama por la manera en que daban reconocimiento a su personal. La hija de un amigo mío que trabajaba en dichos almacenes, ganó un premio por haber sido la mejor vendedora de su departamento. Un día, mientras estaba trabajando, el consejo de administración se reunió a su alrededor y uno por uno le *fue* diciendo lo mucho que valoraban la forma en que representaba a Nordstrom ante los clientes. Además, le otorgaron una bonificación de cien dólares. Esto se realizó a medio día, en presencia de compañeros y clientes. Amaba su trabajo y en parte se debía a que su mayor recompensa no era el dinero, sino el reconocimiento que sus jefes le daban por su trabajo.

Jesús elogiaba a los miembros de su equipo tanto en público como en privado.

Él Buscaba a los Hombres insignificantes

"Zaqueo, baja de ese árbol; esta noche cenaré en tu casa".¹⁷ Esta petición elevó la estatura pública de Zaqueo en gran medida. Era un hombre tan pequeño de estatura

que tuvo que trepar a un árbol para ver a Jesús.

Jesús advertía las inseguridades de las personas y se apresuraba a corregirlas. "Simón", dijo Jesús, "te llaman el débil pero yo te llamo la Roca"; a María Magdalena le dijo: "Dicen que mereces la muerte, pero yo digo que mereces la vida", y en otra ocasión manifestó: "Dejen que los niños vengan a mí, porque ellos deben estar en el centro; de hecho, si quieren entrar al cielo, deben ser como ellos".

A veces me pregunto si a Jesús le dieron a elegir su medio de transporte para ir a Jerusalén. Elías tenía caballos blancos, pero Jesús pensó que si usaba un burro en vez de un caballo, aumentaría la autoestima del burro.

Jesús siempre buscaba a los insignificantes Y los protegía. El Rey David cambió una tradición de años al insistir en que los que iban hasta atrás y que llevaban el equipaje, también debían recibir su parte del botín de la conquista.

Jesús dedicaba su tiempo para ver a la gente que estaba entre las sombras; a las más feas, a los leprosos, a aquellos con los que nadie quería hablar. Jesús cenaba con la élite, pero vivía con los insignificantes con gente común y corriente, con los pescadores. Probablemente Jesús era tan sensible ante los desafortunados y los malqueridos, porque él sabía lo que era ser tratado como un forastero; que le escupieran, que lo juzgaran mal, y que abusaran de él física y verbalmente. Él sabía lo que era vivir, como rey un día y al siguiente ser tratado como un criminal.

Cuando vio al pequeño Zaqueo trepado en el árbol le dijo: "Ven y ponte a mi nivel. Es un honor para mi cenar en tu casa esta noche".

Fueron los ricos quienes le dieron sepultura a Jesús; pero el pueblo fue quien le dio alegría, compañía y vida.

Jesús buscaba a los insignificantes.

Él Hacía que se Comprometieran

Jesús no sólo inspiraba a otros, sino que además los invitaba a formar parte del plan. No sólo motivaba a las personas, sino que lograba que firmaran el contrato. A menudo les preguntaba a sus colaboradores, "¿Van a seguirme?" Cuando se volvió más polémico, algunos de sus discípulos decidieron irse. Jesús se dirigió a Pedro y dijo, "¿Acaso ustedes también quieren dejarme?" Pedro respondió, "Señor, ¿A quién iríamos? Tú tienes palabras de vida eterna".¹⁰⁹ Aun así Jesús preguntó.

Es fácil hacer una presentación de ventas, pero no es tan fácil tener el valor de levantar el pedido. Jesús siempre levantaba el pedido, es decir, reclutaba a su equipo y luego les pedía públicamente un contrato verbal. "Haré estas cosas. ¿Estarán en mi equipo?" Y esperaba la respuesta.

En muchas ocasiones, los líderes se emocionan tanto al comunicarle una necesidad a la multitud, que se van sin que nadie se haya comprometido para ayudarla. Los líderes son los responsables de comunicarles a sus colaboradores los beneficios del trabajo, y los colaboradores son los responsables de comunicarle con claridad su

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

compromiso al líder. Sin embargo, la tarea de preguntar y lograr que la gente se comprometiera recaía en el líder. Quizá algunos líderes no preguntan si sus colaboradores se van a comprometer, por temor a la respuesta.

Jesús no proseguía con sus relaciones laborales, hasta saber la posición de cada persona. Como todo buen líder, buscaba que sus colaboradores se comprometieran. Lo merecía, como cualquiera que esté determinado a defender una causa.

En nuestra agencia de publicidad, El Grupo Jones, antes de llevarle las ilustraciones al impresor, necesitamos que los clientes firmen su visto bueno. Sus firmas manifiestan que las ilustraciones y demás especificaciones están correctas. Se asombraría de qué tan pequeña se vuelve la firma de algunas personas de repente. Considerando que antes utilizaban extravagantes mayúsculas que ocupaban media página, de repente su firma se encoge hasta volverse un garabato ilegible. Incluso en algunas ocasiones, llegan a preguntar si pueden firmar con lápiz. Siempre sonreímos y les damos una pluma.

John Hancock, tiene la firma que ocupa más espacio en la Declaración de Independencia, por lo que su nombre se ha vuelto un sinónimo de la palabra firma. Se dice que después de que firmó, volteó a ver a sus camaradas y les dijo, "No quiero que el rey tenga problemas para encontrar mi nombre". Eso es valor y compromiso con mayúscula. *John* Hancock estaba comprometido con su misión.

En los negocios, una de las habilidades clave es tener la capacidad de hacer una pregunta, y permanecer en absoluto silencio mientras se espera la respuesta. Esto es particularmente eficaz en cuanto a preguntas difíciles. Las personas se sienten incómodas ante el silencio y se apresuran a hablar, a menudo en su perjuicio. Jesús preguntó, "¿Me seguirán?" y esperó la respuesta. Le preguntó a Pedro, "¿Me amas?" y esperó la respuesta.

Preguntó "¿Esperareis en el jardín conmigo?" y esperó la respuesta.

Jesús hacía que las personas se comprometieran.

Él los Servía

La vocación de servicio es lo que diferencia a los verdaderos líderes de las personas que sólo buscan su beneficio propio. Jesús, el líder, servía a su pueblo. La mayoría de las religiones nos enseñan que estamos aquí para servir a Dios; sin embargo, Dios nos ofrece su servicio a través de Jesús.

En el Antiguo Testamento, la humanidad pensaba que estaba en deuda con Dios y trataba de encontrar innumerables maneras para complacerlo. Entonces aparece un hombre que dice ser el mismísimo hijo de Dios, quien le pregunta a la gente, "¿Qué te gustaría que hiciera por ti?"

Algunas personas se escandalizan ante la suposición de que Dios nos sirve. Con todo, el hombre que representaba a Dios, que estaba impregnado de todo su poder, caminó hacia la gente y le preguntó, "¿De qué manera puedo ayudarlas?" Si querían ver, les abría los ojos. Si querían caminar, les permitía caminar. Si querían que su hija resucitara, la resucitaba. Si querían vino, les daba vino. Si querían pan, les daba pan.

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

Incluso cuando quisieron que muriera, murió. Hizo todo esto sin discutir, porque todo provenía de una sola fuerza: el amor. Amar es servir; y Dios es amor.

El símbolo del amor es un círculo. El verdadero servicio inspira servicio, lo que completa este círculo. Tal vez esa sea la razón por la que nos enfademos cuando no hay alguien que nos sirva, y por la que estamos dispuestos a pagarle más a la persona que lo haga. Inconscientemente, nos están diciendo, "Tú y yo somos parte del círculo".

La verdadera vocación de servicio es un elemento que ablanda las situaciones y los corazones más duros. Fui testigo de esto cuando visité a Beau, uno de mis amigos de la preparatoria en Dallas. Tenía que entregar quince enormes cojines que había hecho para el cuarto piso del Dallas Trade Center. Era invierno, el viento soplaba y estaba lloviznando. Su cliente le había dicho que se estacionara en la parte trasera, para facilitar la entrega de los cojines; así que se estacionó debidamente en la zona de servicio de carga y descarga, y procedió a descargar el coche. Sin dudarlo, un guardia de seguridad se acercó apresuradamente y vociferó, "Oiga, ¡No puede estacionarse ahí!" Me puse a la defensiva y le empecé a decir que la Sra. Higgins, quien probablemente firmaba su cheque de pago, nos había dado permiso. No estaba muy contenta ante la idea de estacionarnos a 800 metros de distancia y arrastrar quince cojines enormes bajo la lluvia. Sin embargo, Beau demostró por qué se había ganado el premio más importante al servicio otorgado en nuestra preparatoria. Dejó los cojines en el suelo y dijo con la mayor sinceridad posible: "La señora Higgins me dijo que podía estacionarme aquí durante unos minutos, pero tal vez me equivoqué. Usted es el jefe. Dígame exactamente qué quiere que haga y lo haré." Miró al guardia de seguridad a los ojos y sonrió.

Nunca antes había visto a una autoridad ablandarse de esa manera. "Bueno, creo que está bien si ... mmh ... estacionese aquí unos minutos", dijo el guardia. "Es más, cuidaré su coche personalmente para que no lo multen. Usted vaya y arregle sus asuntos". Beau se lo agradeció mucho, y pudimos completar nuestra misión sin mojarnos. De hecho, cuando nos íbamos, el guardia movió unas vallas de madera para que pudiéramos salir por una puerta especial. El verdadero servicio consiste en facilitar las cosas. Beau le dijo al guardia que sabía que él era el jefe, y el jefe decidió servirnos. El círculo se había completado.

Pienso que por desgracia subestimamos el corazón de Dios. Tenemos un creador que se complace en darnos el reino; así que, como líderes, debemos hacer todo lo posible para servir a aquéllos que se encuentran en nuestro reino. Debemos darles cosas buenas. con gusto. *Jesús* dijo, "Siempre hago lo que Dios me pide que haga". También dijo, "Dios siempre hace lo que yo le pido". Aquí tenemos el ejemplo de Dios, que en dos personas se sirve a sí mismo.

De hecho, Jesús incluso servía comida. La Biblia nos cuenta *cómo* mandó a su gente a cumplir una misión, y cuando regresaron les dijo, "Vamos, deben estar cansados. Les preparé un día de campo".¹¹⁶ Después de haber regresado de entre los muertos, hizo un convivio a la orilla del mar, esperando que los discípulos lo reconocieran. No avisó a los medios de información, ni tampoco necesitó efectos especiales. Simplemente decidió servir otro banquete.

Muchas historias bíblicas presentan a Dios, el máximo líder, preparando banquetes, dando fiestas y ofreciendo el mejor vino para celebrar el regreso del hijo pródigo. Las historias bíblicas también tratan de líderes como el Buen Samaritano, que dejó por un

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

tiempo su misión para ayudar a un enemigo a quien habían golpeado y dijo, "Cualquier cosa que este hombre necesite, ponlo en mi cuenta".¹¹⁷

Unos sabios ancianos le aconsejaron a un joven rey lo siguiente: "Si amas a tu pueblo, lo sirves y te diriges a él con palabras amables, te amará y te seguirá por siempre".

Jesús los servía.

Él los Amaba

Los Evangelios de Mateo, Marcos, Lucas y Juan, a menudo describen a las personas como aquéllas a quienes Jesús amaba. Cuando Jesús se encontró con el joven y rico soberano, lo miró y lo amó. Otro de sus colaboradores describe la escena en que Jesús fue a ver a Lázaro, el hombre al que amaba. Jesús describía a Juan como el discípulo amado; de hecho, en su mensaje final Jesús afirmó que amaba a sus colaboradores tanto como su Padre lo amaba a él y que había venido a enseñarle a la gente a que se amaran los unos a los otros. Como dice el refrán, "Cuando todo está dicho y hecho sólo el amor perdura.

El amor es la base de todo, de cualquier cosa que valga la pena. Si alguien con visión de rayos X buscara amor en sus esfuerzos, ¿Qué vería? ¿Dónde encontraría el amor? Algunas compañías sólo están unidas por los cheques de pago; en otras, el amor es tan fuerte que la gente pagaría sólo para formar parte de ellas. ¿Qué tipo de compañía ha formado?

Durante tres años, Jesús habló un poco de todo; desde cómo evitar tragos amargos, hasta cómo ser el mejor de todos. Pero finalmente resumió su enseñanza en una frase: "Amarás al Señor tu Dios con todo tu corazón, con toda tu alma y con toda tu mente. Y amarás a tu prójimo como a ti mismo". Jesús pudo guiar a la gente porque, sencillamente, la amaba.

Se cuenta que Juan, el colaborador que Jesús amaba, es interrogado una Y otra vez por unos jóvenes conversos ansiosos por conocer los principios celestiales. En una asamblea muy concurrida, Juan le dijo a la multitud, "Hijitos, ámense los unos a los otros". "Eso está muy bien, Juan, pero, ¿cómo sanaremos a los enfermos como él lo hacía?", Preguntó un ansioso joven. Juan se levantó de nuevo y dijo, "Hijitos, ámense los unos a los otros". "Está bien Juan, ya te entendimos, pero ¿Cómo podemos volvernos grandes líderes en verdad?", Preguntó la multitud.

Juan se volvió a levantar y dijo tranquilamente, "Hijitos, ámense los unos a los otros" "Suponga que ésta fuera una página de su plan personal de acción: Seré paciente y amable nunca envidioso, arrogante, ni grosero. No buscaré mi propio beneficio ni me irritaré *con* facilidad, me regocijaré en la verdad, siempre buscaré lo mejor para los demás, esperaré todo, creerán todo y soportaré todo.¹²² Las recesiones van y vienen, las economías y las condiciones del mercado pueden elevarse y caer, pero nunca fracasaré, ya que el amor es la luz que me guía, y finalmente, el amor todo lo sabe.

Jesús sabía que finalmente sus colaboradores regresarían a él.

Porque los amaba.

él los Defendía

Existe un dicho común en los negocios que dice: El cliente siempre tiene la razón. En el caso de la gerencia, debería ser: Sus colaboradores siempre tienen la razón..., al menos en lo que respecta al público.

La historia que me hace recordar esto es la de los escribas y los fariseos que van con Jesús y le dicen que reprenda a sus colaboradores, porque estaban comiendo trigo en sábado. Sin duda, *Jesús* conocía las reglas, y sus colaboradores las estaban quebrantando. No obstante, en lugar de ir y reprender a su equipo descarriado, se dirigió a los escribas y a los fariseos. "Cuelan un mosquito, pero se tragan un camello", les dijo de una manera resuelta, dejándolos en silencio, y avergonzados por su crítica. *Jesús* defendía a sus colaboradores enfrente del público.

En otra ocasión, una mujer acusada de adulterio fue arrastrada delante de él. De nuevo, alguien había quebrantado la ley claramente. Jesús pudo haberse ganado la aprobación de los escribas, si hubiera defendido su sentido de rectitud. En cambio, pidió que aquél que estuviera libre de pecado, lanzara la primera piedra. Cuando la mujer, estremecida, levantó la mirada para verlo, él dijo, "Mujer, ¿Dónde están los que te acusan?" Ella dijo, "Se fueron". Él dijo, "Yo tampoco te condeno. Vete en paz".¹²⁵ Algunos dicen que se trataba de la misma mujer que más tarde vendió todo lo que tenía para apoyar a Jesús en su obra. Él la había defendido.

También está el caso de su propio primo, Juan, quien fue testigo de cómo se abrieron las nubes y escuchó una voz desde el cielo que decía, "Este es mi hijo amado". Cuando encarcelaron a Juan, éste empezó a dudar. Se deprimió y se confundió tanto que hasta mandó a alguien a preguntarle a Jesús, "¿Estás seguro de ser quien dices ser?" El mensajero le hizo la pregunta a Jesús en público, y estoy segura de que la multitud enmudeció. Juan Bautista desconfió del mismo hombre a quien había bautizado. Pero Jesús, rápidamente defendió a Juan, diciéndole a la gente que se trataba de una de las personas más buenas que jamás hubieran existido. Le dijo al mensajero que fuera con Juan y le contara lo que había visto y oído. En ningún momento Jesús trató de desacreditar a su vacilante colaborador, a pesar del enojo y la humillación que pudiera haber sentido. En cambio, lo defendió.

Cuando las personas luchan para alcanzar una meta, cometen errores ... a veces grandes. Pero si tomamos en cuenta que estas personas son las que deben continuar con el trabajo, cuando usted se vaya, ¿en quién confiaría? ¿En un criticón que llega y se va? ¿O en un colaborador que podría quedarse y continuar para que algún día usted se sienta orgulloso?

Esta situación se presentó en un centro de asistencia para mujeres, cuando iniciamos una ambiciosa cruzada para modificar una ley que permitía el ingreso de algún miembro de la familia a una institución mental, con tan sólo la firma de un médico. Varios hombres importantes de esa comunidad abusaban de esta ley internando a sus

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

esposas, quienes se querían divorciar de ellos, en un hospital mental del condado mediante la firma de sus compañeros de golf que eran doctores. "Por lo general ocurre los viernes", nos informó amablemente el alguacil. "De esa manera, las mujeres no pueden salir, sino hasta el lunes". Llevamos este caso a los medios de comunicación, quienes llevaron a cabo una investigación y la transmitieron en dos capítulos.

Sin embargo, uno de los hombres mas importantes se quejó con un miembro del consejo, que a su vez se quejó con la directora ejecutiva, que para entonces no estaba comprometida con sus colaboradores. Prometió públicamente que los reprendería, temiendo que estas personas influyentes pudieran cancelar sus contribuciones al centro. La directora ejecutiva jugó por dinero y como resultado perdió a tres de sus mejores colaboradores. En realidad, nunca estuvo unida a ellos, y finalmente el centro se consumió hasta el grado de quedar sólo dos miembros de su equipo: ella y un voluntario. Después de eso, no se logró nada que causara controversia, ni nada relevante, ya que la directora pasaba la mayor parte del tiempo buscando fondos para un programa que no tenía corazón, o agallas.

En pocas palabras, algunas veces tendrá que sudar para tener un equipo de colaboradores digno del nombre, y parte del sudor será resultado de defenderlos de otras personas ... en ocasiones de personas poderosas.

Jesús los defendía.

Él les Daba Autoridad

Si alguien contara las horas que la gente desperdicia en los negocios al tratar de lograr objetivos sin tener la autoridad para hacerlo, nos quedaríamos asombrados. He tenido la experiencia de trabajar con personas que no están preparadas para tomar una decisión, y que no saben si pueden hacerlo o no. He visto grupos que elaboran planes de acción excelentes para presentárselos a los directivos que se reúnen dos veces al año y que dedican sólo diez minutos para discutir cada proyecto. Por lo general la respuesta es, "Dejémoslo para la próxima reunión". Como las personas que elaboraron los planes no recibieron la autoridad para llevarlos a cabo, éstos se quedaron tan sólo como planes destinados a morir en el comité.

Es comprensible la negativa del consejo al otorgarles a ese tipo de personas autoridad, ya que el poder de éste se diluiría. Además, los comités preferirían no actuar; porque actuar significa tomar decisiones, y tomar decisiones es doloroso. Un estudio demuestra que las personas comparan la toma de decisiones, con el nivel de tensión que se acumularía si alguien les disparara.

Jesús les daba a sus colaboradores autoridad para actuar en su nombre, aunque pareciera que no estaban preparados para hacerlo. La primera vez que los mandó a sanar a los enfermos y a resucitar a los muertos, con, esta recién descubierta autoridad, ha de haber caminado junto al mar, preguntándose con qué regresarían. Seguramente, a veces llegaban con buenas noticias, y otras, frustrados por no haberlo logrado. La respuesta típica de Jesús era, "Oh, generación perversa y sin fe, ¿Cuánto más debo sufrir ?"127

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

Aun así les daba autoridad, y supieron llevar a cabo su misión. Al darles oportunidad para actuar, delegaba el poder. Había tanto trabajo por hacer que ni humana, ni divinamente hubiera podido hacerlo sin ellos. "La cosecha es grande y pocos los campesinos".¹²⁸ Así que les dio autoridad a los obreros con los que contaba.

Jesús también les dio a sus colaboradores instrucciones precisas acerca de lo que debían hacer con esa autoridad: sanen enfermos y resuciten muertos. Incluso les dijo cómo debían vestirse y con quién debían hablar. No los enviaba sin un plan.

Delegar autoridad requiere de mucha confianza en uno mismo. Tal vez, a eso se deba que haya tantos empleados confundidos; porque hay gente muy insegura, en puestos superiores a los de ellos. Si los líderes actúan con temor, no pueden delegar. Un líder que no delega, terminará con un grupo de personas que a todo dicen que sí, y tarde o temprano fracasarán.

Los líderes deben compartir responsabilidades y la subsecuente autoridad que la acompaña. De este modo pueden dar poder a otros, para actuar correctamente; de manera que se obtenga satisfacción, no sólo a nivel individual, sino también colectivamente.

Jesús les daba autoridad.

Él Convivía con Todos

Una de las reglas más estrictas en las fuerzas armadas estipula que los oficiales no deben mezclarse con los subalternos. Algunos libros de administración afirman que si se acerca demasiado a sus empleados, se aprovecharán de usted. Robert Frost escribió, "Las buenas bardas hacen buenos vecinos". Somos una especie obsesionada con los límites.

Jesús, el líder Omega, no tenía límites en cuanto a su grupo. Los niños corrían para abrazarlo, sus colaboradores, en la noche, tenían que obligar a las multitudes a que se fueran y lo dejaban descansar, todos querían que asistiera a sus fiestas. Jesús convivía con su gente.

Seguramente la gente lo seguía tanto por el júbilo y la alegría que reflejaba. Jesús era el máximo líder carismático, y la mayoría de las personalidades carismáticas tienen un sano sentido del humor. (Aquéllos que piensan que Dios no tiene sentido del humor, es porque nunca se han fijado bien en un chimpancé). A pesar de que hay pocas referencias de que Jesús reía, seguramente lo hacía con frecuencia. Las bromas de sus jóvenes colaboradores lo han de haber enternecido y divertido. "¡Espérate, Jesús, ahí voy!" Le ha de haber gritado Pedro mientras se tiraba al agua y se hundía como una piedra. Los hijos de Zebedeo, probablemente provocaron más de una risita mientras discutían quién sería el primero en el reino, cuando inesperadamente el grupo con el que iban siguió por la derecha, hacia el jardín y los dejaron atrás.

Jesús iba a fiestas. Cantaba con la gente y les contaba historia tras historia, acerca de la tierra que él conocía. Les preparaba días de campo a la orilla del mar, cargaba a los niños, le gustaba ver la cara de los demás, cuando convertía un pan en tres, luego en

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

300 y luego en 3 mil. Estaba tan íntimamente involucrado con sus colaboradores, que inclusive sanó a la suegra de uno de ellos en una fiesta. Probablemente bailó de alegría cuando el lisiado aventó sus muletas y corrió para abrazarlo.

Cualquier persona que haya tenido contacto con los círculos de poder y de influencia, sabe que la mayoría de los tratos se llevan a cabo en los campos de golf o se esbozan servilletas, mientras se están cenando o se toma una copa. He visto muchos líderes que van a la mesa de negociaciones, en lugar de ir a la fiesta. Sería mejor convivir primero con sus clientes.

El mundo rebosa de júbilo. Seguramente Jesús personificaba esto: de lo contrario, no podría haber sido quien lo dijera. Un líder transparente esta lleno de júbilo por que no hay nada oculto.

Jesús convivió con todos.

El Dejó Algo Tangible para ser Recordado

Desde un punto de vista material, Jesús le dejó a la gente algo más que recuerdos. La única propiedad que tenía al momento de morir era su túnica, que los soldados romanos terminaron por sortear. Aun así, Jesús le dio a su gente algo tangible para que lo recordaran: la Última Cena. Fue un ritual de comunión basado en sus palabras, "Cada vez que coman de este pan y beban de este vino, recuérdense", Les dio un hermoso recuerdo de despedida que pudieran palpar, probar y sentir. La naturaleza humana nos alienta a realizar rituales para establecer vínculos que nos acerquen unos a otros y

nos hagan sentir parte de un equipo. Un claro ejemplo son nuestras confederaciones del deporte; en el campo, los jugadores se agrupan, se dan palmadas en la espalda y abrazos de oso. En las gradas existe casi el mismo contacto físico. Los abucheos, la ola, los abrazos, los choques de manos y los perros calientes son parte de la manera en que nos sentimos más cercanos en los estadios. Nos gustan las cosas tangibles que acompañan las altas y bajas de ganar y perder ... o de simplemente jugar.

Hace poco me dijeron que la mayor parte de la gente, se acerca a los caballos de manera equivocada. En vez de acercarse la mano o de darles un tierno golpecito en el lomo; los caballos responden mejor a alguien que respira lenta y profundamente en sus ollares, para que puedan capturar la esencia del olor de esa persona. De hecho, así es cómo los caballos se saludan y establecen un vínculo entre sí. Es su ritual.

Muchas empresas tienen una atmósfera estéril, los escritorios son iguales y las personas tienen rostros inexpresivos, todos se mueven monótonamente. Me pregunto si alguna vez alguien de sus superiores ha tratado de establecer un vínculo con estas personas. En lugar de pasar caminando y darles una palmada en la espalda, los CEOs deberían "pegar" su nariz a la de sus colaboradores y darse el tiempo para "respirar en su mundo" en la medida que quieren que ellos vivan y respiren en el suyo.

La manera en que un ritual se aplique a un negocio, depende de cada líder o gerente. En nuestra empresa tenemos un ritual llamado "la danza de la alegría". Lo hacemos

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

espontáneamente cada vez que ocurre algo maravilloso; como cuando llega un cheque importante, o cuando se nos ocurre una idea o un texto extraordinariamente inspirado. Abrazamos a la persona que se encuentre más cerca de nosotros. Después de festejar un rato, volvemos a nuestro trabajo.

Un día me di cuenta de que nuestra secretaria estaba hablando por teléfono y sus dedos brincaban y giraban sobre la mesa. Más tarde le pregunté qué significaba ese movimiento, ella me dijo, "Estaba haciendo una mini danza de la alegría porque el Sr. Peluquines me devolvió la llamada".

Los empleados van y vienen hasta en las mejores compañías. Habrá días en que tenga ganas de oír la marcha fúnebre, en lugar de bailar la danza de la alegría. No hace mucho tiempo, me di cuenta de que estaba levantándole la voz a una de mis "amadas" empleadas. Al día siguiente, cuando las cosas se habían enfriado, nos sentamos en mi oficina y hablamos acerca de lo que ambas podíamos hacer para ayudarnos mutuamente. Esta conversación comenzó a las dieciséis y terminó a las dieciocho horas. Tranquilamente, ambas revelamos nuestras preocupaciones, temores y esperanzas sobre el futuro. Mientras nos encontrábamos ahí sentadas, noté que la luz exterior había cambiado de una áspera tarde amarilla, a un tranquilo resplandor dorado. Las dos salimos de la reunión sintiéndonos renovadas. Habíamos vuelto a establecer un vínculo.

Cuando salimos, la empleada me dijo, "Este fue el momento con menos interrupciones que he pasado con usted desde que empecé a trabajar aquí".

Algunas veces un ritual determinante para establecer vínculos, puede ser tan sólo sentarse tranquilamente con uno de sus colaboradores, hasta que la luz interior cambie de un amarillo áspero, a un dorado intenso y profundo. Más tarde le regalé una llave cita dorada para simbolizar las nuevas puertas que se habían abierto entre nosotras.

Jesús comprendía la necesidad de la gente por tener cosas tangibles, para recordarlo. Este fue el máximo regalo para sus colaboradores, el pan y el vino que representaban las lágrimas y las risas.

Él les dio algo tangible para ser recordado.

Afirmaciones Para Líderes

- Orgullosamente digo YO SOY, conociendo la fuerza y los talentos que Dios me dio. Repito con frecuencia que soy fuerte, sabiendo que mis palabras son mi guardarropa.
- He aprendido en mi propio desierto cuales son mis fortalezas y debilidades. Mis "experiencias del desierto" me ayudan a ver claramente mi misión y mis verdaderas metas.
- Tengo clara mi misión. Consumo mi tiempo trabajando y desempeñando lo que es más profundo, más verdadero y más inspirado.
- Soy el dueño de mi propio destino. Me convierto en lo que creo. Puedo alcanzar lo que yo creo.
- Logro lo que digo y lo que pido de manera asombrosa.
- Me mantengo en constante contacto con el Poder Divino; sabiendo que necesito más

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

discernimiento para ver el camino que está delante de mí.

- Hago lo más difícil. Logro realizar labores difíciles que me estimulan con fortaleza y determinación, sabiendo que estas pruebas son necesarias para mi aprendizaje y mi propio fortalecimiento.
- No necesito buscar ni tener la aprobación de los demás. Estoy conectado internamente con el Poder Divino y escucho la vocecita que me indica el mejor camino.
- Me comprometo apasionadamente con mi causa, sabiendo que la pasión es la fuerza que crea vida nueva, alegrías nuevas y logros nuevos para mí mismo y para otros.
- Veo las cosas de una manera diferente y estoy dispuesto a observar las situaciones de una forma nueva y entusiasta.
- Observo a los demás, tomándome el tiempo necesario para concentrarme en ellos y abrazados en todo momento.
- Estoy consciente de que Dios conoce el plan total y mi función en él. Estoy dispuesto a hacer lo que me dicte el Poder Divino, voluntariamente.
- Me impulso a mí mismo y a otros y estoy dispuesto a dar un poco más de lo que soy capaz.
- Duermo bien por la noche, sabiendo que cada uno de nosotros es responsable de sus propias decisiones.
- Está bien permitir que los demás se hagan responsables de sus propias acciones y de las consecuencias de éstas, cualesquiera que sean.
- Capacito a los demás con mi ejemplo. Acepto que la energía masculina y la femenina tienen los mismos derechos y responsabilidades.
- Renuncio a quejarme y comienzo a caminar, tomando la fuerza de Dios en todo momento.
- Comparto mucho tiempo con mis colaboradores, sabiendo que la vida, el amor, y el buen humor se aprenden por ósmosis.
- Siempre les transmito a los demás mis pensamientos o sentimientos más profundos acerca de cualquier situación.
- Doy reconocimiento a los demás en público y en privado. Considero los elogios son la prioridad número uno en el incentivo de pago de cualquier persona.
- No me aferro y perdono a los demás, sabiendo que lo que se desate en la tierra se desatará en el cielo. Aspiro a volar alto. Libero a otros, para que yo mismo me pueda liberar.
- No juzgo a nadie, porque representa una gran fuga de energía en mi vida. Juzgar a otros no es parte de mi tarea. Cuando juzgo a los demás estoy descontrolado y fuera de tono sobre todo conmigo mismo. Dejo que el Poder Divino se encargue de la vida de los demás.
- Oro por los demás, llevándolos día y noche como una inscripción en mi corazón. Busco su prosperidad y su bien. Todos los días enciendo velas por ellos en la tranquilidad de mi mente.
- Considero que mi trabajo con las personas es mi mayor alegría, mi mayor regalo y mi mayor logro.
- Veo a los demás como el regalo que me hizo Dios.

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

- Estoy abierto a las ideas de los demás. Sé que quizá tienen las piezas que me faltan del rompecabezas. Reconozco su contribución abierta y libremente. Les doy el crédito que les corresponde.
- Soy un líder transparente. Sé que mi fortaleza reside en mi apertura y en mi honestidad con los demás.
- Creo en los demás y siempre busco su bien. Los defiendo porque cuando alguien cae, yo también caigo. Todos somos uno.
- Les doy autoridad a los demás, sabiendo que al hacerla refuerzo mis dones y mi influencia, y que los estoy capacitando para que difundan su bondad.
- Sirvo a los demás, sabiendo que el servicio es un círculo; así como yo sirvo a los demás, también yo seré servido.
- Todos somos iguales. Todos somos reyes y reinas de un imperio. Respeto la realeza de los demás, a pesar de las apariencias.
- Me encuentro en un constante estado de celebración. Veo la vida como una oportunidad para celebrar. Estoy listo para sonreír en cualquier momento. Comparto mi cáliz con los demás.
- Veo todas las cosas como si estuvieran vivas.
- Tengo un plan. Dedico un tiempo todos los días para planearlo y llevarlo a cabo. No dejo que los demás me distraigan, ni permito que mis actividades me alejen de mi objetivo.
- Alcanzo y toco las cosas frágiles. Estoy consciente de los aspectos frágiles de los demás. Encuentro la manera de alimentar, de nutrir y de buscar el tiempo para las cosas exquisitas de la vida. Admiro las flores que están a la orilla de la carretera, algunas veces tomo la carretera más lenta.
- Planteo la pregunta. Estoy ansioso y dispuesto a tomar decisiones y a actuar. Creo y sé que la verdad me hará libre a mí y a los demás.
- Sé que probablemente los miedos estarán siempre conmigo. Cuando siento temor, de cualquier manera actúo. Planto mis semillas, aun cuando haya nubes en el cielo.
- Día con día repaso y actualizo mis recursos. Sé que tengo control sobre todo lo que veo. Sé que si necesito algo, puedo pedirlo y se me concederá.
- Llevo conmigo a la cima al mayor número de personas posible.
- Busco una manera para que progrese y mejore la vida de todas las personas que conozco.
- Defino con claridad las recompensas que mi labor implica ... para mí mismo y para los demás. Mucho menos las pierdo de vista en tiempos difíciles y de desafío.
- Germina. Coloco las estacas de mi tienda firmemente y extendiendo mis banderas con libertad. Ensancha el espacio de mi tienda. Sé que hay territorios hermosos ante mí.
- Hoy, soy diez veces más valiente de lo que fui ayer. Hago las cosas que requieren valentía y actúo. Ese es mi destino.
- Administro mi vida desde adentro hacia afuera. Mantengo verde el pasto que está a mi alrededor. Tomo el tiempo necesario para informar, educar y nutrir a las personas que se encuentran cerca de mí.
- Me comunico de manera clara y simple. Mi "sí" significa sí, y mi "no" significa no. Utilizo dos palabras cuando se necesitan dos palabras. Mi determinación es mi poder.

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

- Estoy dispuesto a romper filas si mi ejército no funciona. Mi llamado es el de ser un líder, no un seguidor.
- Hago noticias, no sólo las doy. Todos los días salgo a crear noticias positivas ... para mí mismo y para los demás.
- Condensó las cosas. Busco el verdadero significado. No desperdicio mi energía llevando conmigo dudas innecesarias, ni incertidumbre.
- Estoy consciente de que a Dios le gusta dar sorpresas. Me ofrezco como un medio para que lo haga y confío en que tarde o temprano llegará la fortaleza.
- Convivo con los demás. Juego y río con ellos disfrutando cada momento. Son las perlas de la vida y llegan una por una.
- Mi palabra logra su cometido.
- Presiento el destino. Estoy destinado al éxito.
- No desdeño las cosas pequeñas, porque sé que las pequeñas semillas tienen el potencial de la belleza y de la grandeza.
- Me preocupo en nombre de Dios. No siento pereza para demostrar a través de mis acciones mi amor por Dios y por los demás.
- Cambio la unidad de medida. Rechazo los viejos estándares que sirven sólo para limitar y reprimir mi grandeza y la de los demás.
- Pregunto "¿Por qué yo no?", porque estoy dispuesto a aceptar los retos más grandes y las bendiciones de Dios como lleguen.
- No me aferro innecesariamente a las personas, o a los proyectos que me hacen perder el equilibrio.
- Tengo una perspectiva total. Veo las cosas como Dios lo hace, desde una vista aérea.
- Me considero una bendición. Mi meta es bendecir a los demás de muchas maneras.
- Soy un especialista en cambiar las cosas. Ninguna labor es demasiado difícil para mí, cuando actúo conforme a la fuerza Omega.
- Sé que nadie gana, hasta que todos ganamos. Los triunfos ajenos, también son los propios

Notas de la Autora

Querido Lector:

No cito textualmente las versiones griega, hebrea o aramea de las Sagradas Escrituras. Lo único que intento es presentar la esencia del mensaje. De hecho, no quería citar los capítulos y versículos pues he visto a mucha gente que al citar la Biblia, intensifica un tipo de Guerra Santa. Pero mi madre insistía en que se deberían citar esas referencias (y ella misma las buscó todas), para que la gente "no pensara que las inventé" y para que los demás pudieran estudiarlas e interpretadas por sí mismos.

Durante los últimos veinte años, he estudiado tantas versiones de la Biblia, que no puedo recordar las palabras exactas de todas y cada una de las versiones. Mi favorita es la Biblia de Jerusalén y por esta razón la cito nueve de cada diez veces en este libro.

Al referir me a Jesús como "él" con minúscula no estoy tratando de insinuar una disminución de su Señorío o Divinidad. Simple y sencillamente es un estilo literario más

JESUS C E O

“LAURIC BETH JONES”

contemporáneo.

Creo que Dios es igualmente hombre como mujer.

Por desgracia, si me hubiera referido a Dios como "Ella", esta obra hubiera estado más allá de los límites de aceptación y del entendimiento de muchas personas. Buscamos una terminología general.

Mi preparación religiosa es una mezcla de presbiterianismo, metodismo y cristianismo ecuménico. Mi bisabuelo fue un ministro laico y mi abuela formó parte del coro de una iglesia llamado "The Edwards Sisters", que se iba de gira cantando por todo el medio oeste. Una vez la foto de mi madre apareció ocupando la portada del periódico local, en la que salía con los ojos cerrados y las manos en alto; exactamente un día después de que mi padre le dijera, "Está bien, Irene, ve a esas reuniones de oración si lo deseas. Pero no se lo digas a nadie".

Considero que la Biblia es el registro de una Intensa Historia de Amor entre Dios y Nosotros. Y creo que cada día podemos sumarnos a esa Historia de Amor con nuestras acciones.

Laurie Beth Jones

**EDITORIAL GRUPO INMOBILIARIO
MALSA MEXICO S. A. DE C. V.**