



# JESUCRISTO

## PRESIDENTE EJECUTIVO

Jesus C.E.O.  
Por Laurie Beth Jones

Compilación y Desarrollo por:  
**Rogelio Carrillo Penso**



**SI JESUCRISTO VIVIERA HOY ¿QUÉ TIPO DE EJECUTIVO SERÍA?** ¿Cómo sería su estilo de liderazgo? ¿Qué enseñanzas podemos tener de su experiencia tan corta en el mundo? Estas preguntas me vinieron a la mente cuando hace unos cuatro años vi por primera vez en una librería un ejemplar de libro **JESUS C.E.O.** “¡Muy caro para ser tan chiquito!” me dije, y lo puse de nuevo en su sitio. Al año siguiente volví a verlo, me siguió intrigando, lo hojeé de nuevo, y me siguió pareciendo caro. En febrero de 2002, lo volví a ver, y lo compré. Lástima que no lo hice tres años antes. Su lectura nos confrontará tanto con nuestros aciertos y aprendizajes en la vida, así como con nuestras omisiones y errores, y seguramente nos llevará a muchas respuestas y a comprender la esencia de lo que fue este gran líder.

Enfrentado a una tarea trascendente para la cual se había estado preparando por treinta años, se da cuenta que quizás esperó demasiado para arrancar y que se le acaba el tiempo porque el Presidente (Dios Padre) desde un principio le había puesto como meta: dejar las cosas marchando para cuando tuviera 33 años. Encuentra que solo le quedan tres años para lograrla, que no puede hacerla solo y para necesita armar un equipo; pero que los Fariseos, los mejores disponibles, son demasiado escépticos y cuestionadores, no tenían la “disposición” porque estaban demasiado cómodos como estaban, y carecían de la fe deseada. Sabe que necesitará recursos pero que los banqueros de la época no lo van a ayudar; los banqueros no son precisamente la personificación de la generosidad, casi nunca dan la cara directamente, se amparan en el colectivo, tienen una mentalidad fiscal y por eso no creen en las ideas, solo en lo tangible, en lo que está amarrado a la tierra. No han evolucionado, siguen viviendo en los tiempos de la Fariseos; manifiestan el progreso colectivo pero sus acciones están enfocadas al beneficio personal, principalmente. Jesucristo sabe que va a contar solo con lo que esté disponible o sea capaz de crear. Decide buscar doce apóstoles para crear la **“Masa Crítica”** que transmita su mensaje y lo ayude a cambiar la forma de pensar de la gente, no tiene con qué pagarles, y necesita someterlos a un entrenamiento acelerado que afirme la trascendencia de sus ideas, que sean un ejemplo para que creen la confianza necesaria, y que al mismo tiempo sean dedicados, abnegados y trabajadores.

Pero Jesucristo sabe que es un buen líder y confía en su capacidad, tiene conocimiento profundo de lo que desea hacer, y una Visión. Sabe que **CADA QUIEN MERECE UN SUEÑO** y que **TODO SUEÑO NECESITA UN PLAN**. Se ve

obligado a buscar otras opciones para una tarea de esa envergadura, y sale apresuradamente a buscar las personas que conformarán el equipo con el que pretende cambiar a la humanidad: El primero no es ningún ángel iluminado, y además luce desaseado. Otro no sale de la Universidad sino que es un impopular recaudador de impuestos para un Gobierno que todo el mundo rechaza, un tercero vive lejos, otro más allá es un mendigo, otro una persona poco confiable, y así hasta el último: un pescador.

También sabe que con los estilos convencionales de gerencia la tarea va a ser muy cuesta arriba. Si maneja el látigo tendrá obediencia y sumisión, pero no logrará el tipo de compromiso que desea. Si es demasiado protector y bondadoso va a lograr el amor, la dedicación y el apoyo de sus discípulos, pero no el temple, la convicción, la disciplina y la cultura de cumplimiento que necesita.

Buscando, estudiando e indagando encuentra que el **ESTILO DE GERENCIA ALFA** se basa en el masculino uso del poder. Que el **ESTILO DE GERENCIA BETA** se basa en el femenino uso cooperativo del poder; y finalmente descubre que el **ESTILO DE GERENCIA OMEGA** incorpora lo mejor de ambos, porque al encauzar la energía espiritual de cada uno de nosotros, hombre o mujer, podemos transformarnos en los líderes facultados del mañana. Tres fortalezas sustentan este nuevo poder gerencial: (a) **El Auto Control** (b) **La Acción** (c) **Las Relaciones**. Jesucristo se da cuenta que necesita crear en su “Masa Crítica” alrededor de una **“Pirámide del Éxito”** *Gotas de Conocimiento* constituida por valores espirituales que sean una avalancha incontenible, que den piso a sus ideas, y al mismo tiempo que sepan aprovechar los vínculos que vayan creando, hasta lograr construir una tela de araña, una madeja, que pasado el tiempo sea la crisálida que de paso a una bella mariposa, un nuevo orden, una nueva forma de pensar; que le permita volver al Padre con la tranquilidad de la labor cumplida.

Jesucristo vino al mundo para dar el ejemplo, culminando su obra al morir por nosotros. Con solo doce apóstoles, ninguno de ellos estrellas, Jesucristo cambió el Mundo —un verdadero líder.

### **ROGELIO CARRILLO PENSO**

Les sugerimos hacerse las preguntas en los recuadros de cada tema, y reflexionar profundamente antes de su respuesta.



**SOY LO QUE SOY.** El Líder de un grupo empresarial reunió a un conjunto de exitosos personajes para un proyecto. En la primera reunión comentó: “Ahora soy

**Escribe tres pequeñas frases que muestren una fotografía de lo que tú eres, como: “Soy un Puente”**

mucho más cuidadoso en analizar la información necesaria antes de actuar sobre mis ideas” y comentó un gran fracaso que había

tenido. El siguiente en el grupo dijo que él tampoco era ningún genio; una vez compró un terreno para un desarrollo que resultó estar sobre roca sólida. El tercero tenía recelos de hablar, a lo que el promotor le dijo: “Vamos, pon tu roca sobre la mesa. Si no has sido quemado por el fuego, no sabes lo que eres, y si no sabes lo que eres no puedes ser un líder.”

Cuando los Judíos le preguntaron a Jesús quien era, el contestó: “Soy lo que Soy”.

**MANTUVO UN CONSTANTE CONTACTO CON SU JEFE.** Jesucristo mantenía un contacto directo con su

**¿Sabes quien es tu jefe?**

jefe, a veces hasta por horas a la vez. Nadie podía

interrumpir a lo que este lapso sacrosanto de tiempo era destinado.

El contacto con su jefe es esencial, él puede brindar una visión aérea que Ud. quizás no pueda ver porque está involucrado en el problema. Él puede abrir una nueva perspectiva.

**SE AFERRÓ A SU MISIÓN.** Jesucristo sabía cual era su misión en la vida: Enseñar a la gente una nueva forma de

**¿Cuál es tu Misión?**

vivir, y se aferró a ella. Se veía como un educador y

un curador. Aquello de “si quieres vencerlo, distráelo” nunca tuvo cabida en su vida. Lo que no se ajustaba a su misión era puesto de lado

**CREÍA EN SÍ MISMO.** Jesucristo se auto denominaba “La Luz”, “La Puerta”, “El Pastor.” Decía que había venido a iluminar el camino.

Crear en nosotros es un aspecto crucial del liderazgo, una casa dividida no puede mantenerse de pie. Un líder que recula manda una señal de inseguridad y volubilidad. La

convicción del Líder genera poder, el poder se asume, no es concedido. Pero no hay que confundir seguridad en sí mismo con arrogancia.

Arrogancia es cuando tenemos poca confianza en nosotros, no cuando creemos en nosotros.

**¿Cuánto crees en Ti mismo?**

**TENÍA UN ANCLA INTERIOR.** ¿Alguna vez ha experimentado esa excitante sensación que surge como una burbuja cuando Ud. ha tomado una decisión que sabe que es la correcta? La gente tiene distintas definiciones para esto: estar centrado, enfocado, asertivo.

El líder Omega reúne la esencia de hacer lo correcto

**¿Buscas aprobación en otros?**

Quizás Ud. la tenga que buscar, pero cuando la encuentre, cuando sepa qué es lo que Ud. hace bien, será como esa nota melodiosa, que cuando Ud. la toca y la gente la oye, lo rodearán para oír más de esa melodía.

**CONSERVÓ SU ENERGÍA.** Aunque Jesucristo era un profesor, se negó a distraerse en inútiles debates con personas que no querían aprender sino discutir.

La mayoría de los líderes son intuitivos, o no serían capaces de ver y oír cosas que otros no ven ni oyen.

**¿Cómo recuperas tu energía? ¿Con qué frecuencia?**

Esa energía es consumible, así que el verdadero líder debe saber administrarla. Cuando estamos en una reunión y detectamos intereses personales, agendas ocultas y otras manifestaciones de falta de integración, es allí cuando debemos hacer uso de esos dones.

**DIJO GRACIAS.** La gratitud es un elemento clave del liderazgo porque gratitud indica un corazón abierto, capacidad de oír, fe, fuerza interior.

**¿Has pensado que tener un corazón agradecido puede evitar que mañana tengas un corazón transplantado?**

**HIZO LAS COSAS DIFÍCILES.** La definición de Profesional es alguien que hace las cosas aún cuando no les gusta hacerlas. Un profesional no es empujado por el viento del momento. Un líder que deja de hacer lo debido para obtener popularidad o aprobación pierde posición como líder. Si basamos nuestro proceso gerencial en



encuestas de opinión y concursos de popularidad caeremos en lo que comentaba Aldous Huxley: “La tendencia de las masas es hacia la mediocridad.”

**¿Qué cosas difíciles te dicen tus instintos que debes hacer ahora?**

Los líderes deben tener no solo Visión y habilidades de comunicación, también necesitan una tremenda

convicción personal.

**SE ADUEÑO.** Pertenencia es un concepto elusivo e interesante, porque implica un estado permanente de

**¿Qué es lo verdaderamente tuvo?**

posesión. Sin embargo, las cosas, hasta la vida, es algo que tenemos prestado.

Ken Blanchard dice que los líderes visionarios son aquellos que ven los recursos de la vida como préstamos, mientras que pensadores más limitados siguen es la fase de adquisición.

**SE EXPRESÓ A SI MISMO.** Nuestro enamoramiento de grandes atletas, artistas y celebridades nace de nuestra admiración por la forma como ellos expresan nuestros sueños, anhelos, esperanzas, y nuestras fantasías.

Somos una sociedad muy reprimida, y como muchos de nosotros no parecemos encontrar nuestras propias formas de expresión, idealizamos a quienes lo hacen.

Otras veces pareciera que tenemos solo dos emociones: amor y odio, cuando en realidad nuestras posibilidades abarcan un espectro tan amplio como el Arco iris.

**¿Qué sentimientos estás tratando de ocultar o adormecer con el trabajo, la actividad excesiva o cuestiones superficiales? ¿Cuál es el costo financiero o emocional de hacer eso?**

Ocultamos nuestras emociones como tapando graffiti pintados en una pared, cubriéndolos con pintura en lugar de verlos como una forma de expresión. ¿Y qué sentido tiene pintar sobre nuestros

sentimientos? al final ellos siempre aflorarán de nuevo.

**NO LE IMPORTÓ PASAR POR TONTO.** Dios tiene poco apego con aquellos que solo se preocupan del qué dirán. Los líderes deben estar dispuestos a sacrificarse y correr riesgos con su imagen pública.

¿Se imagina Ud. a un grupo de banqueros alrededor de una mesa oyendo a un joven pidiéndoles un préstamo para iniciar una industria multimillonaria basada en un ratón, un hada y siete enanos? Ese fue Walt Disney, y la Industria es Epcot Center.

**¿Estás dispuesto a pasar por tonto en alguna oportunidad?**

Como Walt Disney quien fracasó en su primera iniciativa, existen otros como Thomas A. Edison, inventor del bombillo incandescente, Benjamín Franklin, inventor del pararrayos, y Jesucristo, a quienes no les importó pasar por tontos. Se mantuvieron apegados a su plan.

**NO PATEÓ AL BURRO.** El antiguo testamento cuenta la historia del profeta Balaam que iba en una misión y su burro se paró de repente en medio del camino. La agarró con el burro a patadas hasta que apareció un ángel y le dijo: “Tonto, no castigues al burro, ¿no te das cuenta que te ha salvado la vida? Si hubieras llegado a tiempo hubieras sido muerto.”

Existe una línea muy tenue cuando la oposición es la mano de Dios mostrándote otro camino, o cuando solamente está poniendo a prueba tu coraje. Si las fuerzas pasivas de la oposición te obligan a usar la violencia para removerlas, quizás no estés en el camino correcto.

**¿Qué circunstancias te recuerdan al burro que se niega a avanzar?**

No patees el burro, toma un momento para evaluar el terreno, oler las flores, repensar la ruta, y revisar tu Misión.

El Dr. Bernie Siegel, M.D., confronta a sus pacientes de cáncer cuando les pregunta: “¿Porqué necesitaba Ud. esta enfermedad?” Él afirma que nuestro organismo se enferma para darnos un mensaje que hemos estado ignorando. Aunque nadie quiere estar enfermo, algunos de sus pacientes le comentan que el cáncer fue lo mejor que les pasó: aprendieron a apreciar la vida, a expresar el amor a sus seres queridos, a valorar a sus amistades, a pasar más que nunca tenían tiempo antes. Hasta una enfermedad puede ser una bendición.

Un pinchazo que nos impide tomar el avión, el banquero que nos niega el crédito, todos pueden ser “burros” que nos impiden correr peligros que hoy no podemos ver.



**UN COMPROMISO APASIONADO POR SU CAUSA.**

Un líder que no sea apasionado nunca logrará el compromiso necesario de otros. El mundo abrirá camino al que sabe quien es y lo que quiere, porque no existe mucha competencia cuando la pasión nos impulsa, cuando tenemos el “fuego interior.”

A veces este compromiso apasionado no es inmediatamente obvio. La dedicación de Georgia O’keeffe a su pintura cuando pasaba hasta seis meses en el desierto para “ver los colores mejor” solo se evidenció después de su muerte. Nelson Mandela no logró ser líder porque era carismático, tuvo que sufrir 20 años de penalidades.

**¿Estás apasionadamente comprometido con tu causa? ¿Cómo lo demuestras?**

Todo el mundo quería acompañar a Jesucristo y sentarse a su lado en los banquetes, pero pocos se entusiasmaron para

acompañarlo a limpiar el sótano o en su ascenso final a la colina, para orar.

Los líderes deben reunir la pasión suficiente para estar dispuestos a subir a la colina solos.

**SOLO PIDIÓ COSAS NOBLES.** El verso dice: “Solo las personas nobles piden cosas nobles.” Jesucristo solo pedía

**¿A qué causa noble estamos contribuyendo?**

por la curación, por el amor, por la piedad, por encontrar una forma de

iluminar a un mundo en tinieblas. Jesucristo vino al mundo para enseñarnos una forma nueva de pensar.

**VIO QUE EL AMOR CONTROLABA EL PLAN.** Cosas malas le pasan a gente buena. A veces la vida parece

**¿Qué cosas malas en tu vida pueden ser transformadas en buenas?**

injusta: pero no siempre podemos juzgar si las cosas son buenas o malas porque carecemos de información

suficiente.

Un día un hombre compró un caballo. Sus amigos dijeron “eso es bueno.” Al día siguiente el caballo huyó y sus amigos dijeron “eso es malo.” Dos semanas después el caballo volvió con un rebaño de yeguas. Sus amigos dijeron “eso es bueno.” Al día siguiente su hijo se cayó del caballo y se rompió el hombro, sus amigos dijeron “eso es

malo.” Al mes siguiente estalló la guerra y como su hijo estaba convaleciente, no pudo alistarse. Sus amigos dijeron “eso es bueno.”

A veces identificar y hacer lo que es bueno y lo que es malo escapa a nuestras manos. Si el plan está concebido hacia lo bueno, con amor, a veces los detalles no están bajo nuestro control pero el resultado será el deseado.

**VENCIÓ SUS TEMORES.** Jesucristo tuvo miedo y lo decía abiertamente a sus discípulos. Susan Jeffers, Ph.D.,

en su libro “**Siente el Miedo...Pero igual Hazlo**” nos comenta que siempre tendremos que enfrentar el temor, pero que si esperamos que el miedo desaparezca antes de empezar, no comenzaremos jamás.

Esperar por el momento adecuado es una racionalización y una excusa perfecta para

**¿Qué temores te están impidiendo alcanzar tus metas?**

quedarnos anclados donde estamos. Jesucristo sabía que la mejor forma de conquistar el miedo era enfrentarlo; así no temió entrar en Jerusalén, o mostrar su identidad a sus perseguidores.

**SIEMPRE ESTABA CONSCIENTE DE SUS RECURSOS.** Parte de la habilidad creativa de Jesucristo emanaba de la

comprensión profunda de la física de la Fe, y de tomar conciencia de los

**¿Cuán conscientes estamos de todos nuestros recursos?**

recursos a su disposición. Si hacemos una lista de nuestros recursos y nos recordamos que el dinero es el menos importante, nos daremos cuenta que nuestro recurso más descuidado es la gente, y la gente que conoce nuestra gente.

Joe Girard, en su libro “**El Mejor Vendedor de Todos los Tiempos**” dice que él visualiza el número 250 en cada persona que conoce. Comenta que cada persona conoce por lo menos a otras 250 que él necesita conocer —que podrán ser sus amigos, y también sus clientes.

Si pensamos en nuestro bolsillo como nuestro único recurso, siempre estaremos buscando en las páginas amarillas en lugar de alguien que conocemos.

**TUVO UN SENTIDO DE DESTINO.** “Sé de donde vengo y sé a dónde voy.” Cuando la tormenta llegó y amenazó





con hundir su barca, el durmió calmadamente: sabía que esa no era su hora.

**¿Te sientes destinado a hacer lo que estas haciendo? ¿Que nos dice esa vocecita que hemos estado ignorando?**

El sentido de destino involucra un elemento central: *Los grandes líderes inspiran a otros hasta el punto que se inspiran ellos*

*mismos*. El destino es algo que nos hala, no un grillete que nos amarra.

**VALORÓ MÁS LAS SEMILLAS QUE LAS FLORES.** Si tuviéramos que decidir, posiblemente escogeríamos las flores. Abraham Lincoln escogió las semillas de la libertad

**¿Qué oportunidades has tenido recientemente de "agarrar el bouquet" y correr?**

en lugar del bouquet de la adulancia. Cuando sembramos amistad no estamos pensando en lo que vamos a obtener a cambio.

Cuando ayudamos a alguien no estamos pensando en la retribución. Si pensamos más en la comisión que en la relación que creamos con nuestros clientes o su interacción con la empresa, estaremos escogiendo el ramo y dejando de plantar las semillas que darán los frutos del futuro.

**NUNCA DESPRECIÓ LAS PEQUEÑAS COSAS.**

Cuando Jesucristo se lanzó a cambiar el mundo, escogió solo doce personas ...no miles. Agregaba valor a cada cosa

**¿Cómo estás descuidando "las pequeñas cosas" en tu vida y en tu trabajo? ¿Qué de lo que haces quisieras ver multiplicado?**

que hacía, a cada minuto, a cada mirada, a cada pregunta, a cada encuentro, porque sabía que de las pequeñas cosas nacen las grandes.

¿Acaso muchos de nosotros no estamos enfebrecidos con la sensación que solo las **grandes** cosas cuentan? Si de repente nos da por crear un poema decidimos escribir "Ulises." Si aprendemos a esculpir en jabón, nuestra primera obra tiene que ser "La Última Cena." Cualquiera persona creativa sabe el valor de las pequeñas cosas: el primer trazo en el lienzo, la primera palabra en un papel, la primera llamada a un cliente posible...

Jesucristo no se entretuvo en crear manuales de operación que podían ser luego reproducidos por millones,

él sabía que un pedazo de pan tenía los ingredientes necesarios para alimentar a miles.

**VIO LAS COSAS LLENAS DE VIDA.** Jesús vio todo vivo y lleno de posibilidades. La depresión es solo energía esperando desatarse, los pecadores solo son personas que no han aprendido a vivir en armonía.

**¿Qué situaciones en la vida ya has catalogado como "muertas"?**

**TOMÓ ACCIÓN.** Dios es una persona creativa y constantemente le surgen nuevas ideas. Creo que por eso es que Jesucristo vino al mundo —para crear nuevas formas de pensar, para darnos *nuevo* testamento. Nunca se contentó con sentarse a pensar en lo que una vez fue. Constantemente pedía más reclutas a sus seguidores porque los campos estaban listos para la cosecha. Había que hacer cosas, y el líder quería que se hicieran.

En la cruz, le dijo a Juan: "María es tu madre ahora, y tú debes ser su hijo." Con ello dejó el mensaje que su tiempo en la tierra había terminado, pero que el nuestro estaba comenzando y había mucho que hacer.

**¿Cuan creativo eres? ¿Estás haciendo cosas nuevas, dando un paso más, o solo eres una esponia?**

**TENÍA UN PLAN.** Un consultor de franquicias me dijo una vez: "Una buena idea vale un dólar. El plan para el cambio vale todo." Un buen líder tiene un plan y Jesucristo tenía uno. Nunca afirmó tener todos los detalles, pero vio el panorama completo y actuaba día a día conforme a su convicciones más profundas.

**¿Tienes un Plan? ¿Está escrito? ¿Es claro? ¿Puede ser comunicado? ¿Puedes implementarlo? ¿Puede ser accionado? ¿Cuándo vas a comenzar?**

Cosas como "*Planifica tu trabajo y trabaja tu plan*" separan al líder del resto. Un buen líder tiene un plan que consiste en cambiar una simple fotografía. El movimiento de los Derechos Civiles usó una de estas vívidas imágenes: los negros no tienen porqué sentarse en el último puesto del autobús.

Que un grupo de personas tenga una cantidad de tablas, martillos y clavos no significa que está construyendo una



casa o nada que se le parezca. Algunos líderes llegan a creer que están haciendo su trabajo solo porque se oye mucha gente martillando. Nuestra sociedad disfruta oyendo el martilleo, pero le incomoda el sonido del pensamiento, el sonido del silencio.

**CREÓ UN EQUIPO.** Es una realidad que nuevas ideas, nobles intenciones, inventos brillantes, y descubrimientos maravillosos no llegan a ninguna parte si alguien en algún momento crea un equipo de personas para actuar.

¿Qué parte de tu proyecto estás intentando hacer solo? ¿Porqué?  
¿Qué retos estás enfrentando hoy? ¿Quién los está enfrentando contigo?

Un buen equipo necesita de la habilidad del líder para integrarlo, pero va más allá de juntar un grupo de personas. Una de las cualidades más importantes para el desempeño de equipo

efectivo es **estar de acuerdo en estar en desacuerdo**, de buscar nuevas opciones.

Hasta Jesús sabía que no podía hacerlo todo solo. Quien primero conforma un equipo para llevar adelante las buenas ideas, gana.

**PUNTO DE ORDEN.** Alguien en sus reuniones, quizás Ud. mismo, pedirá un Punto de Orden; será el momento de decidir, para muchos el peor momento porque es mucho más fácil quejarse que decidir, aunque recordemos que no decidir es una decisión. Hay un límite en lo que se puede divagar, llegado el momento hay que centrarse.

Pero a veces el Punto de Orden es tomarse el tiempo para mirar al corazón de las personas, a veces confrontarlas sobre una debilidad manifiesta o sobre una actitud inconveniente, o para poner los puntos sobre la mesa; o enfrentar la verdad.

Conocerás la verdad y la verdad te hará libre, dijo Jesús.

**VIO LAS COSAS DIFERENTES.** A veces solo somos capaces de ver un solo lado del tapiz. Jesús podía ver ambos lados, un líder Omega puede ver las cosas que podrían ser, y las cosas

¿Qué pasos estas dispuesto a dar para que los cambios necesarios sucedan?

que debían ser, y trabaja para hacerlas una realidad.

**JESUCRISTO ROMPIÓ FILAS.** David tuvo que romper filas para luchar contra Goliat porque sus hermanos y camaradas estaban en sus tiendas temblando de miedo. Lo mismo sucedió con José, sus envidiosos hermanos lo tiraron en un pozo porque estaban fastidiados de oír lo diferente que era.

Las familias tienen sus propias “culturas corporativas” muy fuertes, y cualquiera que se atreva a ser diferente está destinado a encontrar resistencia. Para Jesucristo, su familia no eran solamente su madre y sus hermanos, sino todo el que obedecía la voluntad de Dios, todos aquellos con metas similares, con planes y visiones y propósito de llevarlos a la realidad, a toda costa.

¿Si hicieras lo que sientes que debes hacer, con quién o qué entrarías en conflicto?

Existen tantas familias y grupos disfuncionales en nuestra sociedad que los líderes deben tener coraje poco común para ser diferentes, y a veces esto requiere medidas drásticas que crean conflictos. Un líder que no tiene el coraje para romper filas y ser diferente se transforma en una marioneta solo dispuesta a mantener el estatus quo.

**VINO DEL JARDÍN IZQUIERDO.** Pocas personas se sienten calificadas para liderizar. Estamos influenciados por los medios que nos indican a qué nos debemos parecer. Sabemos como debe lucir Miss Venezuela, y como debe lucir el Presidente de una empresa. Es fácil que no nos sintamos calificados si no nos parecemos a ellos.

El Viejo Testamento dice que la llamada del liderazgo llega de tres maneras: del *Corazón en Llamas*, del *Monte en Llamas* o de la *Casa en Llamas*.

El Corazón en Llamas es el que hizo a David pelear con Goliat. El Monte en Llamas es el tipo de llamado que recibió Moisés (Éxodo: 3:2-10), una forma sorpresiva de captar la atención de las

¿De qué lado del campo vienes Tú?

personas. La Casa en Llamas es el tipo de llamado que recibió la Reina Esther quien reveló su identidad y religión al Rey cuando su compatriotas iban a ser



inmolados. Emergió como líder cuando su casa estaba a punto de consumirse.

Casi todos los líderes en la historia tuvieron dudas en su momento, se sintieron poco calificados, atacados o abandonados, pero los llamados tuvieron la fortaleza de llevar su misión adelante, ayer y ahora.

Jesucristo fue otra de las sorpresas de Dios, vino del jardín izquierdo.

**ROMPIÓ FRONTERAS.** Nadie es profeta en su tierra.

Dios nos urge a mirar a lo lejos y ver nuevas tierras, o ver las mismas con nuevos ojos. Los líderes siempre buscan

formas para expandir su visión, su influencia y sus contribuciones. Siempre hay más posibilidades que las que nuestros ojos pueden ver.

**ERA ARRIESGADO.** Jesucristo hizo de todo para hacer

llegar su mensaje. Gritó, zapateó, lloró, lanzó sillas y mesas; hizo todo lo imaginable para vender su visión. La ancló en la mente de las personas con hechos y actitudes poco convencionales para el momento.

Entendiendo que la autoridad debe estar adentro antes que se vea desde afuera, no fue temeroso para mostrar su desacuerdo ante palabras dudosas.

¿Cuál es el costo de la timidez? ¿Cuál es la recompensa de ser arriesgado? Quien vacila está perdido; si no decidimos decidirán por nosotros. Franklin D. Roosevelt fue alertado que

sus planes para terminar con la depresión eran demasiado amplios, demasiado costosos y demasiado severos. “Quizás no sean perfectos” ripostó, “¡pero debemos hacer algo!” Su administración volvió a poner la economía en marcha.

**LO PUSO EN PALABRAS SENCILLAS.** En un intento

por confundirlo, los Fariseos preguntaron a Jesús cual de las leyes de los profetas era la más importante. “Todo se resume a Amarás a Dios sobre todas las cosas, y al

prójimo como a ti mismo.”

Si la gente pudiera comprender sus valores centrales, se ahorraría años de duda, confusión y energía perdida mientras busca un sentido de dirección para su vida. Jesucristo les dijo, “si quieren ser felices, hagan esto....”

La campaña de Nike: “**Just Do it!**” es una excelente muestra de como poner las cosas en términos sencillos.

Si logramos que la gente que nos reporta sea brillante, sea breve, y arranque (*Be bright, be brief, and be gone*), habremos dado un paso para transmitir ese mensaje.

**EL ERA VISIBLE.** Jesucristo hablaba desde la cima de la montaña, no murmuraba en los valles; predicaba en las sinagogas, en las calles, las fiestas y en los templos.

Los líderes no pueden mantener un perfil bajo, la luz no debe estar escondida detrás de un arbusto, sino brillar en lo más alto de la colina.

**SABÍA QUE NADIE PODÍA ARRUINAR SUS PLANES.**

Nadie puede mantenernos pisados a menos que nosotros decidamos quedarnos abajo.

Traidores e hipócritas, jefes con malas noticias, ex socios enfurecidos, préstamos que

no salen —todos ellos forman parte del drama de la vida. Pero los líderes no abandonan cuando sufren una pérdida, siguen presionando hasta la victoria.

**PRACTICÓ EL CONCEPTO COST.** A veces todo

parece tan cuesta arriba nos llenamos de coraje y decidimos hacerlo **Contigo O Sin Ti (COST)**. Un líder debe estar tan comprometido con su proyecto que debe estar dispuesto a llevarlo adelante con o sin alguien más. Si el trabajo debe ser hecho, hay que hacerlo, y si no hay nadie más quien lo haga, lo debemos hacer nosotros.

Las empresas funcionarían mucho mejor si todo el mundo estuviera consciente de esto. La carencia de “hacer lo que

hay que hacer” es una de las razones por las que la verdadera atención del cliente brilla por su ausencia. La gente está tan ocupada estudiando las descripciones de cargo que no tiene tiempo de hacer lo

¿Cuáles son tus actuales límites mentales?

formas para expandir su visión, su influencia y sus contribuciones. Siempre hay más posibilidades que las que nuestros ojos pueden ver.

¿Eres visible como líder?

¿Qué harías si fueras diez veces más arriesgado? ¿Cuál es el costo de no haberlo sido?

ser arriesgado? Quien vacila está perdido; si no decidimos decidirán por nosotros. Franklin D. Roosevelt fue alertado que

¿Qué pérdida o traición reciente has sufrido que te han hecho pensar en abandonar?

¿Si tuvieras que simplificar tu mensaje, como sería?

las leyes de los profetas era la más importante. “Todo se resume a Amarás a Dios sobre todas las cosas, y al

¿Qué compromisos estas dispuesto a realizar con o sin alguien más?





que se espera de ellas. Una de las primeras reglas de una gerencia efectiva es jamás pedir a sus subalternos cosas que *ellos mismos* no estén dispuestos a hacer.

**HIZO UNA COSA A LA VEZ.** La tentación de hacer todo de una sola vez y hacerlo perfecto con frecuencia nos lleva a la desmoralización, a la inactividad o a la parálisis generalizada. No obstante, hay tanto que hacer, que los buenos líderes y gerentes tratan constantemente de inculcar pensamiento positivo y consistencia en la acción a los miembros de sus equipos.

**¿Necesitas tener todo el panorama claro antes de avanzar?**

El liderazgo no llega con mapas detallados sino con un sentido general de dirección. Cometeremos

errores pero si tenemos que caer, es mejor caer hacia adelante. A veces la tarea es grande, por lo que muchas veces el avance será paso a paso.

**LLEVÓ A SU GENTE DE LA MANO.** Llevar a nuestra gente de la mano significa que debe existir unidad en el propósito. Líderes necesitan conocer y usar los recursos existentes para lograr algo. Sus recursos deben conformarse y alinearse para trabajar mano a mano hasta lograr los objetivos, y los líderes deben dirigir esos recursos con concentración y la intención de alcanzar el éxito.

Moisés nunca iba a ninguna parte sin un bastón en la mano. Cuando enfrentaba dificultades, lo usaba con autoridad, convicción y poder. Nunca usó su bastón para balancear una carnada frente a sus seguidores, que es la forma como esos bastones son usados en la actualidad, balanceando comisiones, bonos e incentivos sin ocuparse de gerenciar. Esta debilidad se evidencia cuando la recepcionista no conoce la Visión de la empresa, o cuando la rotación de personal supera los niveles razonables. Sus clientes son una parte importante del grupo selecto que debe estar bien informado.

Como parte de su equipo, es importante convencer a su

**¿Has tomado a tus colaboradores de la mano y usado su poder para lograr algo?**

gente de lo que significa su Misión, para luego educarlos en lo que pueden hacer en conjunto, la parte inspiradora. Así, cuando

llegue el momento, orientarlos en la dirección correcta

será más fácil. Las rivalidades y los problemas de interacción solo indican que mientras sus empleados están peleando por un pedazo mayor de la torta, su competidor se está llevando la cocina completa.

**SIRVIÓ EL MEJOR VINO.** Quizás porque sabía que no estaría mucho tiempo, es que Jesucristo sirvió primero el mejor vino. El mismo nunca se mantuvo en la reserva. Este aspecto de la personalidad de Jesucristo es interesante porque muchas veces nosotros dosificamos demasiado nuestro afecto.

Todos hemos visto el profesor que dice que nadie merece un “A” o el jefe que nunca dice “Bien hecho,” o a la señora que echa una mirada a sus muebles forrados en plástico, imposibles de usar en épocas de calor, pero que se ufana que los muebles están “como nuevos” después de 20 años. Jesús daba lo mejor de si a todos los que encontraba a su paso. Solo servía el mejor vino.

**¿Qué cosas en su vida están todavía envueltas en plástico, esperando por una mejor ocasión?**

**CAMBIÓ LA UNIDAD DE MEDIDA.** Cuando los hombres son medidos por la cantidad de dinero que poseen y las mujeres por su belleza física, nos encontramos a una gran distancia de crear los valores apropiados en nuestros hijos. Solo ver como se trata a la gente adinerada en comparación con los que tienen menos nos da una indicación de la unidad de medida que estamos utilizando.

El World Business Academy tiene la premisa que **cuando el único elemento de medición de éxito en los negocios es la utilidad**

**neta, el resultante es la explotación de los recursos.** La forma tradicional de medir el éxito empresarial ha tenido efectos devastadores en la auto sustentabilidad del planeta y en el desarrollo espiritual de los seres humanos

Basarnos en el dinero como única unidad de medida es un camino seguro a la decadencia. Jesucristo hizo esta afirmación al respecto: “El dinero como único método de medición es la raíz de todo mal...”

**¿Cuál es la unidad de medida que estamos usando para medir nuestra valía: es el dinero? ¿Nuestros logros? ¿Nuestro peso? ¿Cuántos carros tenemos?**



Es hora que nosotros, todos nosotros, cambiemos la unidad de medida, la forma como medimos el éxito, como medimos el progreso, y como nos medimos nosotros.

**EL ENTRENÓ A SUS REEMPLAZOS.** Sabemos de la experiencia de un ejecutivo incompetente que dejó toda una secuela de problemas, entre ellos, un personal contratado a su imagen y semejanza. El cáncer de la

incompetencia había quedado infiltrado en cada departamento.

Jesucristo, en contraste, enroló personas que el sabía podían reemplazarlo, pero llegó más allá, los entrenó y ayudó de forma que la transición fuese indolora y que la esencia del mensaje se mantuviera. Su orgullo no fue lo que hizo él mismo, sino lo que dejó haciendo.

**SOLTÓ LAS RIENDAS.** Quizás el mayor acto de fe de Jesucristo no fue venir al mundo ...sino dejarlo. Después de toda una vida de preparación y solo tres años de implementación y entrenamiento, echó una mirada a su Misión —y

abandonó el estrado.

Cuando hayas hecho todo lo humanamente posible con un proyecto, con una empresa, con una relación, lo único que nos queda hacer es soltar las riendas, quitarnos del camino. Quizás la recompensa no estaba en alcanzar el premio, sino en recorrer la ruta, en correr los riesgos juntos, en fortalecer la relación.

**SE ELEVÓ MÁS ALLÁ DE LO MUNDANO.** Los líderes deben elevarse más allá de las controversias, de los ataques personales, de los egos, falsos o genuinos, como única forma de lograr cosas de valor

**FUE UNA BENDICIÓN.** Después de negociar un importante contrato y recibir un adelanto, me asaltó el terror de no llegar a cumplir con las expectativas que había creado a través de mis entrevistas y mis presentaciones. Entonces me llenó una sensación de responsabilidad y compromiso y el profundo deseo de

transformar esta nueva relación en una bendición, de **superar** lo que habíamos estipulado en el contrato.

Si seguimos la trayectoria de la energía de Jesús, notamos que todo floreció y creció, fue curado, o cobró vida en su presencia. Cristo vino a bendecir, no a blasfemar; a curar, a crear abundante vida, a enderezar lo torcido, a limpiar nuestras lágrimas y alejar nuestros temores.

**FUE UN ESPECIALISTA DEL CAMBIO.** En cada situación que confrontó, Jesucristo se encontró cambiando el enfoque, cambiando percepciones, cambiando actitudes.

Nunca se tomó el lujo de mirar situaciones difíciles y decir: “Bueno... políticamente hablando lo

lógico sería hacer esto....” “No vine a traer paz” comentaba, “vine a traer la espada.” Nunca siguió una técnica definida, no tenía una fórmula mágica ni vino a darnos fórmulas. Jesús vino a darnos una nueva forma de pensar —el de la mentalidad del cambio.

Todos somos llamados a ser especialistas del cambio. Cuando enfrentamos a situaciones difíciles deberíamos regocijarnos, porque para eso es que estamos aquí. La sociedad reúne múltiples especialistas del cambio. La enfermera que nos indica una nueva manera de cuidar una enfermedad, el niño ciego que encuentra nuevas formas de expresión, padres que dan nuevas ópticas a un niño temeroso, el profesor que abre fronteras, médicos que descubren nuevas opciones para enfermedades hasta ahora incurables.

Todos tenemos la opción de cambiar las cosas. Con Jesucristo como entrenador y Dios como guía, más bien esa debería ser nuestra especialidad.

**SABÍA QUE NO ESTABA SOLO.** Dios era su compañero. Jesucristo hablaba de El Padre no para perpetuar la imagen de una cadena patriarcal poderosa sino para nutrir la aureola de estar alertas y proteger la creación, de una gran fortaleza en la relación. Si bien somos capaces de crear nuestro destino, y aunque valoremos nuestra independencia o sintamos orgullo dando un paso

¿Cómo puedes ser una bendición para otros?

¿Qué situación en tu trabajo, en tu comunidad, o en el mundo quisieras que cambiara?

¿Tienes a quien dejar a cargo para que continúe tu obra?

¿A qué relación estas tan apegado que está poniendo en peligro tu equilibrio?

¿De qué te puedes elevar?



más, un cierto apego a esa “tradicón” nos brinda seguridad y continuidad.

**¿Si le pusieras a Dios un sobrenombre personal cual sería? ¿Te choca esta idea? ¿Porqué?**

Todo a nuestro alrededor murmura porque no estamos solos.

**LES DIO UNA VISIÓN QUE TRASCENDÍA DE ELLOS.**

Jesucristo se acercó a los pescadores y les dijo: “Sígueme,

**¿Qué contestarían tus empleados si le preguntarás cuál es su trabajo? Y más importante: ¿Porqué tu trabajo tiene significado?**

los haré pescadores de hombres” y ellos lo siguieron. Un propósito superior es un ingrediente vital para la naturaleza humana. **Donde no hay Visión, la gente perezce.**

La historia muestra que las personas trabajarán más, mejor, y más duro cuando comprenden el significado de su contribución a la causa. La energía especial que surge cuando la necesitamos se gesta cuando tomamos conciencia de la trascendencia de lo que hacemos, y sus efectos en el largo plazo

En lo profundo, sabemos que somos polvo, pero el líder debe ayudarnos a sentir que somos polvo de estrellas.

**LOS ATESORÓ.** Lograr enfocarse es uno de los atributos del líder. Atesorar a alguien es centrarse totalmente en esa persona en ese momento. La mayoría de nuestras células se reemplazan a si mismas diariamente, así que lo que parece ser lo mismo rara vez lo es. Es por eso que **el momento** tiene tanta trascendencia.

**¿Cómo ves a tus subalternos, como personas valiosas o como cuadros en un organigrama?**

La mayoría de nuestras células se reemplazan a si mismas diariamente, así que lo que parece ser lo mismo rara vez lo es. Es por eso que **el momento** tiene tanta trascendencia.

Nuestros padres no nos ven como los adultos que somos hoy sino como los niños que una vez fuimos, atesoran los momentos vividos al punto de retroceder el tiempo.

La gente responde a la forma como los valoramos sin que tengamos que decir nada, ellos lo perciben; pero la mayoría de las veces vemos a la gente en términos de nuestras necesidades, no de su valor intrínseco.

Las palabras que ponemos antes de nuestros nombres, los títulos —establecen fronteras. Por eso es que mucha

gente no va más allá de lo que indican sus descripciones de cargo.

La gente fluyó hacia Jesús porque él no los vio como negros o blancos, ricos o pobres, hombre o mujer, sino como hermanos y hermanas unidos por sangre con iguales derechos y responsabilidades.

**DIO SÍ.** Estar dispuesto a decir Sí es hacer que la gente sienta que puede contar contigo, y agrega la energía de no tener que buscar razones para decir No.

**Prueba a decir Sí a lo que la gente te pida por las próximas 24 horas.**

**ESTABA ABIERTO A LA GENTE Y SUS IDEAS.** Con frecuencia oímos que no debemos hacer esto porque los reglamentos no nos dejan, las políticas no lo permiten, no se acostumbra, la ley lo impide, o no está escrito. De ahora en adelante piensa que “Nada está escrito hasta que lo escribes.”

**¿Cuándo fue la última vez que implementaste una idea de tus subordinados?**

Como líder Jesucristo motivaba a la gente a ser preguntona, pero a ser específicos en sus preguntas. Estaba abierto a sus opiniones y a discutir opciones, una verdadera creación conjunta.

**DIO PODER A LAS MUJERES.** Muchas organizaciones sufren de arrogancia y dejan de aprovechar la energía y el talento de las mujeres. Jesús delegó poder y autoridad a quien sea que lo pidió.

**¿Cuál es la relación Hombre /Mujer en tu organización?**

**ERA TRANSPARENTE.** Su transparencia venía de no tener nada que ocultar, sin agendas ocultas que cuidar. Los líderes no deben encerrarse en torres de marfil pensando que solo ellos tienen todos elementos en la mano, y que sus subalternos no están preparados para manejar las realidades de la empresa, o las realidades de sus líderes; esto es equivalente a vivir en las Catacumbas. Si actuamos con medias tintas, a puertas cerradas, conversando en susurros, el mensaje que transmitimos es que nuestros colegas no son capaces

**¿Qué hechos o situaciones estás tratando de ocultar a tus colegas?**





de enfrenar la verdad. Jesucristo se abrió genuinamente, no ocultó sus lágrimas y sus temores.

**CREYÓ EN ELLOS.** Jesucristo dijo a Simón: “algunos te llaman Simón, pero yo te voy a llamar Pedro. Y sobre esta roca construiré mi Iglesia.”

Simón significaba “el débil”, Pedro “la roca.” Algo especial debió haber visto Jesús en Pedro porque su conducta mas bien indicaba que era un poco impetuoso.

Jesucristo necesitaba creer en sus colaboradores porque sino no hubiera podido ni siquiera dormir. Se descuidaban, discutían sobre quien iba ser el elegido al reino de los cielos, y no respondían cuando más los necesitaban; pero ellos fueron los escogidos y Jesús veía lo mejor de cada uno, aunque tuviera evidencia de lo contrario.

La gente se eleva a niveles insospechados cuando se cree en ellos. Quizás todo lo que necesitamos es alguien que sepa descubrir la fuerza que llevamos dentro. Tener a alguien a quien admiramos creer en nosotros puede liberar nuestra grandeza. Funcionó para Pedro.

**LES DEFINIÓ CLARAMENTE LOS BENEFICIOS PRODUCTO DE SU TRABAJO.**

La gente está más dispuesta a dar algo si perciben que reciben algo de mayor valor. Los líderes que piensan que la gente los seguirá ciegamente porque su descripción de cargos así lo establece, o porque tienen miedo, dejan de comprender un elemento central de la sicología humana: las personas dejaron lo que acostumbran a hacer cuando comprenden a plenitud que se les muestra algo mejor. El truco está en comprender la diferencia comunicacional entre **lo bueno** y **lo mejor**.

Muchas veces los gerentes esperan que sus empleados salten a través de las llamas, pero no definen cual va a ser la recompensa, y después se preguntan porque nadie está saltando. La gente se sintoniza constantemente en una misma estación: **QHPM-FM (Qué Hay Para Mi)**

**LOS PERDONÓ.** El perdón es como el aceite para un motor: mantiene los engranajes en movimiento. Es como la gravedad: invisible en su poder, pero profunda en sus efectos.

Jesucristo siempre ofreció a sus colaboradores una segunda oportunidad. Tom Peters afirma que las corporaciones deberían recompensar a las personas por errar, porque errar significa correr riesgos, y no hay éxito sin riesgo. Si sus empleados tienen miedo de cometer errores, no harán mucho de nada.

Perdonar no significa ser un tapete de “Bienvenido” o dejar de ser discreto cuando tratamos con alguien. Perdonar significa permitir que se cometan errores mientras nos movemos hacia adelante.

Pedro negó tres veces a Jesucristo en una sola noche. Debe haber sido difícil para Jesucristo perdonarlo.

**LOS TRATÓ COMO IGUALES.** Las escrituras decían que Dios era tan puro que ni siquiera podía ver el pecado. Sin embargo Jesucristo se mezcló con prostitutas, ladrones y recaudadores de impuestos. La gente se sentía cómoda en su presencia, fueran lo que fueran.

Jesús mostró respeto por la gente visitándolas donde estaban y aceptándolas por lo que eran. Viéndose aceptadas, ellas deseaban ser mejores, se sentían facultadas por el respeto mostrado.

**LOS EDUCÓ.** Por cuando enseñar es educar las mentes, y predicar es educar el corazón, 2/3 de Jesucristo estaban dedicados a la educación.

Lamentablemente, la mayoría de las corporaciones enfrenta sus programas de formación con reservas. Invertimos en hierro y tecnología antes de invertir en la mente humana. Se gasta más en defensa que en educación, y los educadores son los profesionales peor pagados.

**Escribe nuevas percepciones que tengas de personas que una vez pusiste de lado.**

**¿Quién te ha perdonado en formas que nunca has olvidado?**

**¿Está tu estilo gerencial basado en la igualdad o la jerarquía? ¿Se siente la gente bien en tu presencia?**

**¿Cuánto tiempo destinamos a educar a nuestros empleados?**





John Roger y Peter McWilliams afirman en su libro *Do it!* Que los seres humanos somos hechos para el éxito pero programados para el fracaso. La Misión de Jesús fue la de traernos un reinado, y sabía que necesitábamos una nueva mente y un nuevo corazón para recibirlo

**GERENCIÓ DE ADENTRO HACIA AFUERA.** Con frecuencia descuidamos a las personas más cercanas a nosotros. El “efecto sprinkler” muestra una imagen vívida de lo que esto significa: con frecuencia vemos como la grama alrededor de un rociador de jardín está seca y marrón, mientras la más alejada está verde y saludable. El rociador lanza el agua hasta las partes más lejanas, pero descuida su núcleo primario y parte vital, lo que está más cerca.

Las recepcionistas desconocen los eventos que están teniendo lugar, y porqué. Cuando profundicemos en la comunicación, la reputación de nuestra empresa crecerá.

Educar a la gente primero es **Gerenciar por Ondas**, es

**¿Descuidamos a veces a nuestra gente cercana?  
¿Qué podemos hacer para corregir esto?**

ir expandiendo nuestra área de influencia como ondas que se alejan del sitio de la superficie donde tiramos una piedra.

Un médico Omega se toma el tiempo necesario para entrenar a su equipo en las incomodidades que causan sus intervenciones, y esto los hace más cercanos y comprensivos a sus clientes, los pacientes.

Riegue las flores que rodean su jardín.

**LOS HIZO RESPONSABLES.** Hacer a la gente responsable por su gestión es un factor clave en gerencia y la piedra angular del facultamiento y el crecimiento personal. Si nadie responde por un proyecto, nadie tiene la oportunidad de crecer por la experiencia adquirida.

Hacernos responsables no tiene **nada que ver** con culpabilidad, sí tiene **todo que ver** con desarrollo personal y corporativo. Las cosas que logramos nutren nuestra auto confianza. Confiar en nosotros mismos nos lleva al éxito; y el éxito trae nuevos éxitos y se transforma en una forma de vida. Los ricos se hacen más ricos y los pobres se hacen más pobres.

Hacer a la gente responsable les da la oportunidad de firmar su nombre en el cuadro del éxito, no importa cuan

chiquito sea el cuadro. Les brinda su nuevo reto de crecimiento en una forma definida y medible. Tratar a la gente como iguales los hace responsables.

Cuando los grupos muestran a través de la Cultura Corporativa —que se crea en los más altos niveles, que la responsabilidad se lleva como una medalla, la gente se sentirá más motivada a ponérsela alrededor del cuello.

**¿Constantemente tratas de rescatar a alguien, o los haces responsables?**

Jesucristo dijo: “lo que sea que pidas, será concedido. Lo que pierdas en la tierra, será perdido en el cielo, lo que unas ...quedará unido”

**LES DEDICÓ MUCHO TIEMPO.** Los seres humanos tenemos una tremenda necesidad de compañía. La compañía es un bien precioso y costoso, porque se adquiere con un recurso muy escaso: el tiempo.

Georgia O’Keeffe escribió una vez: “ver una flor toma tiempo, igual que tener un amigo —toma tiempo. Muchas conversaciones aparentemente sin sentido propician el acercamiento, genuina preocupación, palabras de aliento oportunas, una gratificación no esperada, son cosas que no hacemos desde el “balcón de la realeza.”

**¿Cuanto tiempo significativo dedicas a tu gente? ¿Lo haces en una forma estructurada o dejas que sea espontáneo? ¿Te paseas por la empresa para saber cómo les está yendo, o te limitas a convocarlos a reuniones?**

El Líder Omega toma tiempo para estar con los suyos, picnic, retiros planificados, largas caminatas a lo largo del río, hospitales, matrimonios, funerales, cumpleaños, y muchas otras oportunidades con significado. Es allí cuando la gente aprende y experimenta que son apreciados, y retribuirán siguiendo al líder donde vaya.

**TOCÓ LAS COSAS FRÁGILES.** Muchos de nosotros deseamos tocar las cosas frágiles, pero pocos tomamos el tiempo para hacerlo. Con frecuencia ni siquiera sabemos cuales son las verdaderamente frágiles.

Jesucristo tomó tiempo para jugar con los niños, ver las violetas, oler la fragancia del campo, de recoger el pajarito recién nacido caído de su nido, de contar los cabellos



grises en la cabeza de un viejo, de tomar la mano de una niña o llorar una pérdida familiar.

**¿Lista algunas de las cosas frágiles en tu vida?**

La mayor parte de la vida se centra en lograr cosas frágiles, pero muchas veces perdemos la perspectiva y

comenzamos a sacrificarnos en el proceso de comprarlas o sustituirlas. Jesús nos alertó sobre una generación demasiado enfocada en buscar señales de estatus, pero olvidar la brisas.

**FUE UN EJEMPLO PARA ELLOS.** Existe un dicho popular que los niños hacen lo que ven, no lo que oyen. Los manuales de política y los reglamentos cumplen una función, pero ellos no establecen la **cultura corporativa**.

Cuando un líder llega tarde pero exige puntualidad, la resonancia cognitiva que se crea se manifestará de

**¿Estarías dispuesto a que alguien hiciera un video de tus acciones del día y lo usara después como entrenamiento?**

diversas formas en las actitudes de sus subalternos. La Cultura Corporativa se crea arriba y por uno o dos individuos.

Sus acciones y conductas se irradiarán a la psiquis de los miembros de su equipo. Si inyectamos un colorante rojo en una papa, al rato veremos ese color en todas las venas de la papa. Espero que les gusten las papas rojas, porque pronto estarán comiendo el producto de sus acciones.

**¿Con cuanta frecuencia contemplas a tus subalternos con una actitud positiva y meditativa?**

**REZÓ POR ELLOS.** Rezar no solo significa pedir por la intervención divina, sino estar en una constante contemplación y meditación por el bienestar

ajeno.

**BRINDÓ RECONOCIMIENTO EN PÚBLICO Y EN PRIVADO.** La Asociación

Nacional de Detallistas preguntó a sus afiliados sus razones para trabajar. En este orden, sus respuestas fueron: primero que nada, que **Aprecien lo que hago**, segundo **Respeto**, y tercero el **Dinero**. La

**¿Cuándo fue la última vez que reconociste públicamente un logro de tu Plana Mayor?**

gente ya no siente que el dinero es la razón principal de trabajar.

El reconocimiento es un elemento esencial de la relación de trabajo. Hasta Dios entendió la importancia del reconocimiento público cuando dijo: “Este es mi hijo querido en quien tengo puestas todas mis complacencias.”

Todos necesitamos reforzamiento positivo, y si quieres ver a alguien crecer unos centímetros más ante tus ojos, elógialo en público.

**CUIDÓ DEL DESVALIDO.** Quizás Jesús fue tan sensible ante los desamparados porque él sabía lo que significaba no ser aceptado, ser rechazado. Sabía lo que se sentía al ser tratado hoy como un Rey y mañana como un Criminal. Por eso su dedicación por proteger a los pequeños y darles igual acceso a su persona.

**¿Describe alguna de las veces que tomaste en cuenta a las personas a tu alrededor que te servían silenciosamente sin ser reconocidas?**

**LOS ENROLÓ EN SU CRUZADA.** Jesucristo no solamente inspiró a muchos, sino que los incorporó a su ejército. Hacer una presentación de ventas es fácil, pero a veces no tenemos el coraje para concretar la compra —de hacer la pregunta.

Muchas veces los líderes se entusiasman tanto comunicando una necesidad a las masas que se retiran sin haber enrolado a quienes van a solucionar esa necesidad. Los líderes tienen la responsabilidad de comunicar a sus seguidores los beneficios derivados de la labor por realizar, y ellos de manifestarle su compromiso. Sin embargo, la carga de hacer la pregunta adecuada recae en el líder —pero frecuentemente ellos no preguntan por temor a oír la respuesta.

**¿Qué tipo de compromiso esperas de tus subalternos antes de considerarlos parte del equipo?**

Una de las destrezas de negociación es la habilidad de hacer la pregunta e inmediatamente caer en el más absoluto silencio mientras esperamos la respuesta. Esto es particularmente efectivo con preguntas difíciles. La gente se siente incómoda con el silencio y saltan a llenarlo, generalmente para ventaja de Ud.



**MANTUVO LA PRESIÓN.**

No pedimos demasiado, pedimos demasiado poco. Una de las historias más tristes en las Escrituras es acerca de las tribus que decidieron quedarse en el desierto en lugar de alcanzar la Tierra Prometida. Obtuvieron lo que pidieron, pero solo pidieron arena.

**¿De dónde nace tu motivación?**

**SE COMPADECIÓ DE LAS MASAS.**

Suponga que Ud. es capitán de un Portaaviones en el mar de la china y sus tripulantes lo alertan que se acerca un avión Sur Vietnamita y que se le acaba la gasolina. O aterriza en su

**¿Cuándo has mostrado compasión como líder?**

barco en el primer intento o perece. El piloto comunica que a bordo van

su esposa y sus cinco hijos y vienen huyendo de Vietnam del Norte. Solo hay un problema, la pista de aterrizaje está totalmente ocupada y no hay forma de mover los otros aviones. ¿Que haría Ud.?

En esta situación el capitán empujó tres aviones por un valor de millones de dólares al mar. Era un Líder Omega: Oyó su corazón. ¿Cuánto vale para Ud. una vida humana?

**FUE UN SERVIDOR.** El principio del servicio separa a los verdaderos líderes de los buscadores de gloria. El

**¿En qué forma sirves a tu gente?**

símbolo del amor es un círculo. El servicio verdadero completa el

círculo. El espíritu de servicio disuelve rigideces, no necesita llamar a los periódicos o asegurarse con efectos especiales, es solo abrir espacio en el círculo para uno más.

**LOS QUISO.** Cuando todo está dicho y hecho, solo el amor perdura. Algunas compañías se mantienen juntas solo por los cheques de nómina; y en otras el amor es tan fuerte que cualquiera pagaría solo por formar parte de ellas. ¿Cual es la suya?

**SALIÓ EN SU DEFENSA.** Un dicho común es que “el

**¿Enumera tres maneras como puedes mostrar amor por tus subalternos?**

cliente siempre tiene la razón”. En el caso de la gerencia, sería “su plana mayor siempre tiene la

razón” —por lo menos desde el punto de vista de los

espectadores. Cuando trajeron ante Jesús a una mujer acusada de adulterio, en lugar de mostrar su rectitud para sentirse aprobado se dirigió a la muchedumbre y pidió a aquellos libres de pecado, que lanzaran la primera piedra.

Cuando las personas están trabajando para alcanzar una meta, van a cometer errores —a veces grandes. Pero si consideramos que estas

**¿Alguna vez regañaste o reprendiste en público a un miembro de tu Equipo Gerencial? ¿Cómo crees que lo hiciste sentir?**

son las personas que van a realizar el trabajo cuando no estemos, ¿donde vamos a sembrar lealtad, en un crítico que viene y se va, o en un miembro del equipo que puede algún día hacernos sentir orgullosos?

**LES TRANSFIRIÓ AUTORIDAD.** Si alguien llevara la cuenta de las horas hombre invertidas en lograr objetivos sin haber recibido autorización para ello, quedaríamos sorprendidos. He visto mucha gente poco preparada para tomar decisiones, o desconociendo si podían hacerlo

Si Ud. no autoriza a quienes elaboran los planes para que los implementen, se quedan solo en eso, planes que mueren en un comité cualquiera. La renuencia de la Junta o el Comité de Gerencia para dar la autoridad es comprensible: Si lo hacen su poder se diluirá. Por parte de los comités, algunos prefieren no tomar acción, porque tomar acción es tomar decisiones, y tomar decisiones a veces es penoso.

**¿Cuanta autoridad das a tus empleados? ¿Qué áreas de autoridad no has compartido con ellos todavía? ¿Porqué?**

Delegar autoridad requiere una gran dosis de confianza. Quizás por eso es que hay tantos empleados confundidos —porque hay demasiado miedo en los niveles superiores de gerencia. Si los líderes operan bajo el miedo, no pueden delegar; y un líder que no delega terminará con un grupo de “Yes Men” que al final los llevará a la declinación y el fracaso.

Los líderes necesitan compartir información y la autoridad que la acompaña. Solo así podrán facultar a otros para hacer las cosas correctas en una forma que traiga plenitud no solo al nivel personal, sino global. Distribuir autoridad es apalancar nuestros dones.





**JUGÓ CON ELLOS.** Una de las reglas más estrictas en el ámbito militar es que los oficiales no se mezclan con los reclutas. Algunos libros de gerencia dicen que si los gerentes se acercan demasiado a sus subalternos, estos se aprovecharán. Robert Frost escribió que “buenas cercas hacen buenos vecinos.” **Vivimos obsesionados con los linderos.**

Un Líder Omega no tiene fronteras en lo que respecta a su núcleo cercano. Así, Cristo fue un líder carismático con gran sentido de humor; y si Ud. no lo cree así es que nunca ha estudiado un canguro.

Los mejores negocios no se hacen sentándose en la mesa de negociación, se hacen en el campo de Golf o se

**¿Cuándo fue la última vez que jugaste con tus colaboradores, reíste con ellos? ¿Los quieres traer a la mesa—o a la fiesta?**

delinean en una servilleta durante cualquier encuentro casual. Un líder transparente está lleno de alegría, porque no oculta nada. La unión ocurre

cuando bajan las defensas, y ningún sitio mejor que donde podemos jugar.

**SOLO ABRIGÓ BUENAS INTENCIONES.** Presumir las “Buenas Intenciones” es un sólido principio del liderazgo. Comenzar una reunión tormentosa con un “Bueno,

**¿Que cambiaría en tu trato con la gente si presumieras su buena voluntad?**

*asumamos que todos aquí tenemos buena voluntad hacia el opositor, y arranquemos desde allí”* tiene resultados

sorprendentes.

Jesucristo nos llamaba hijos y corderos, no gusanos pecadores. Presumiendo lo mejor de nosotros podía soportar lo peor; hasta nos perdonó en la cruz.

**QUISO ELEVAR A TODO EL MUNDO HASTA LA CIMA.**

Seamos razonables. Nos necesitamos unos a otros. Tarzan hubiera sido un cuento fastidioso sin Boy, Jane o Chita. Cualquiera que se auto denomine autónomo no sabe nada de biología; pero todos los días vemos a gerentes y líderes intentando subir usando a la gente como peldaños. Si nuestra meta es crear millones,

**¿Cuántas personas has decidido que te acompañen en la ruta hacia el éxito?**

hubiera sido un cuento fastidioso sin Boy, Jane o Chita. Cualquiera que se auto denomine autónomo

creemos millones con y para todos. Se necesitan dos para gestar un bebé.

**NOS VIO COMO REGALOS DE DIOS.** El último ruego de Jesucristo en la Tierra fue: “*Estas personas fueron tu regalo para mí.*” No fueron proyectos por completar, pecadores para salvar, tontos para corregir, gusanos para transformar, y mucho menos peones corporativos para ser maniobrados hasta que encajaran. Eran Regalos para él.

Los enseñó y entrenó pero **su alegría no vino del resultado final, sino del proceso y de su compañía.**

Los integrantes de su plana mayor puede que ejecuten o no los planes

**¿Ves a tus colaboradores como regalos de Dios?**

que se han delineado ante sus ojos, pero si Ud. es un líder Omega, es muy posible que así sea.

**LOS AMÓ HASTA EL FINAL.** Vivimos en un mundo donde las necesidades y potencialidades del corazón humano no han cambiado. Los negocios no pueden funcionar sin estima, aprecio y cuidado. Las empresas que exudan servicio al cliente realmente están diciendo que lo aprecian como persona.

**¿Has estado siempre allí para los tuyos?**

Jesucristo nunca cerró una puerta ni quemó un puente. Decía: “Toca a mi puerta y te abriré.” En cualquier momento, en cualquier lugar.

**NOS VIO COMO SU MAYOR LOGRO.** Jesucristo fue un fenómeno cultural que causó una revolución espiritual y política. Cambió la vida de las personas con su palabra. Su legado no dice:

**¿Cuál consideras tu mayor logro?**

“Dejé la construcción del templo en manos capaces y estará lista para mayo”, ni “Dupliqué el número de reclutas”. Dijo a Dios: “*Les presento a Pedro, Juan, Jaime, María, María Magdalena y Marta. Ellos continuarán mi obra.*”

Fue el carpintero del alma humana.

**SUPO QUE NADIE GANA SINO GANAMOS TODOS.**

Los atletas de las Olimpiadas Especiales que volvieron a recoger

**¿Cuándo y cómo has ayudado a alguien a alcanzar y cruzar la meta?**



al compañero caído y cruzaron juntos la meta, saben esto. Las Damas de San Juan de Dios y otros que ayudan al afligido, saben esto. Fe Alegría, sabe esto. Las monjitas de los Ancianos Desamparados, saben esto. La Madre Teresa de Calcuta, sabía esto; como lo sabía Mahatma Gandhi y lo sabe Nelson Mandela.

En cierta forma *Gotas de Conocimiento*® refleja esto.



*Nadie gana hasta que ganamos todos.*