

EL PODER DIRECTIVO DE DAR EJEMPLO por Antonio Valls

En una época en que la noción de autoridad ha perdido lustre, y en la que el respeto al poder jerárquico no es precisamente lo normal, directivos y jefes de toda índole buscan desafortunadamente cómo hacer, para influir positivamente en sus subordinados. Mientras no paramos de quejarnos de "lo difícil que es tratar hoy en día con los empleados", casi siempre se olvida lo más básico al respecto: el enorme poder de ser un buen ejemplo.

Casi todos los padres constatan con frustración, que lo que les dicen a sus hijos que hagan, las más de las veces cae en saco roto. Y sin embargo, no paramos de darles instrucciones sobre como comportarse en la vida. Pero al padre o la madre atenta no se le escapará, que sus hijos tienen muchos hábitos de conducta que parecen copiados de los suyos. Es el poder del ejemplo en acción. Nos impactan más los hechos que las palabras de los demás. Y no obstante, que poca atención prestamos al ejemplo que a cada momento damos con nuestras actuaciones, a nuestros hijos o a nuestros empleados...

Pero, ¿qué es lo que quiere ver un empleado en su jefe, que le pueda influir favorablemente en el proceso diario de su actividad en la empresa?

EL TALANTE

En primer lugar, un determinado talante. Por cansado o derrumbado que esté, un directivo no puede limitarse a contemporizar al hablar con su empleado. Este requiere respuestas pensadas, meditadas, y que vayan al núcleo de la cuestión que se esté tratando. El negativismo deshace a los equipos de trabajo. Un colaborador nuestro, tampoco puede quedarse con la sensación de que "pasamos" de él. Lo que este quiere de su jefe, es una actitud alerta, de creencia y convicción en la pertinencia de lo que se dirime, de optimismo en cuanto al logro de los resultados que se quieren obtener, y de criterio y sentido de la perspectiva en las decisiones. Y porque no: de capacidad para el afecto también. ¿Cuántas veces al día olvidamos que nuestros colaboradores tienen también -al igual que nosotros- su "corazoncito"?

LA COHERENCIA

En su noción más fundamental, ser coherente es cumplir nuestras promesas. Pero si profundizamos un poco más en la clase de coherencia que un seguidor quiere ver en su líder, veremos que en realidad se llega a ella en tres estadios:

1. SINCERIDAD: que consiste en decir lo que se piensa.
2. FORMALIDAD: que consiste en hacer lo que se ha dicho que se hará.
3. COHERENCIA: que es decir y hacer lo que se piensa y que se ha dicho que se hará.

El líder coherente no promete hacer cualquier cosa; solo promete y cumple aquello que tiene sentido -y que puede hacerse- y que además es coherente con sus convicciones personales y profesionales. Cumplir nuestros compromisos incrementa nuestra autoestima, algo de lo que un verdadero jefe no puede prescindir.

LA CONSIDERACIÓN POR LA PERSONA

Pero en última instancia nadie acepta nada de nadie si no percibe que se le considera como persona. Que por desafortunada que haya podido ser nuestra conducta laboral, el jefe trata y separa esta conducta, de lo que nosotros somos y representamos como seres humanos. Podemos ser influidos por quien no deja lugar a dudas, sobre el valor que revestimos como personas no importa las circunstancias.

Una vez más el jefe considerado no discurrea sobre lo mucho que valora a las personas; simplemente, todo el mundo sabe que es así. Y en no pocas ocasiones ello es debido a que en alguna oportunidad, el directivo trató de ayudar en forma anónima a un empleado suyo en una

situación difícil... y como casi siempre sucede con lo que se quiere hacer con discreción, aquello se convirtió en un secreto a voces.

La consideración por las demás personas no es algo que uno pueda simular, porque más tarde o más temprano se descubre al impostor. El líder considerado es al fin y al cabo alguien que sitúa a las personas en un estrato superior a lo demás. Quien trata con él sabe con toda certeza que su apuesta por lo mejor de la persona, es un compromiso central en su manera de ver la vida y que guía todos sus actos.

Y es que, como diría bellamente Covey, el líder que en verdad influye y arrastra a otras personas hacia el logro de atractivos proyectos empresariales, lo consigue con sencillez porque **"vive según la ley del amor"**.