



EXPOMANAGEMENT 2007: EL MAYOR CONGRESO DE DIRECTIVOS

EL GURÚ KEN BLANCHARD DA LAS CLAVES PARA CREAR EQUIPOS

“Necesitamos desesperadamente un nuevo modelo de líder”

“El liderazgo es una sociedad entre el jefe y su gente”, en la que el directivo tiene la obligación de animar a sus empleados y ser humilde, asegura el experto en gestión.

S.SAIZ.Madrid

Aunque suene a tópico, un líder nace, pero también se hace. En opinión de Ken Blanchard, autor del best-seller *Liderazgo al más alto nivel*, “todo el mundo puede ser un buen dirigente si cumple con tres premisas”.

En primer lugar, “debe dar a su gente una dirección clara y hacer más atractiva la misión de cada empleado”; también debe facilitar que el equipo cumpla con los objetivos establecidos y “ser humilde, ya que el énfasis debe ponerlo en trabajar para servir a su gente”; por último, ha de ser consciente de que “líder no tiene que ver con uno mismo”, sino con toda la empresa, en general, y sus empleados, en particular.

Del jefe a la gente

En una entrevista con EXPANSIÓN, Blanchard explica que “el liderazgo es una sociedad entre el jefe y su gente” y que el trabajo de cualquier ejecutivo, sobre todo el de la alta dirección, “es animar a la organización desde abajo para que logre los objetivos que él mismo ha establecido”.

En su opinión, las organizaciones tendrían que invertir la actual pirámide jerárquica. Sin embargo, señala que esto no ocurre en la mayoría de las empresas, por lo



Ken Blanchard, autor del libro *Liderazgo al más alto nivel*. / Leticia Acosta

¿En qué suelen fallar los líderes?

- Hay directivos que tienden a pensar que el liderazgo es algo que sólo les afecta a ellos y no a su equipo.
- Algunos jefes no tienen muy claros cuáles son los objetivos marcados, por lo que no saben transmitirlos.
- Muchos superiores pagan con su equipo que no se logren los resultados porque él mismo no ha sabido definirlos.

que considera que “el mundo necesita desesperadamente un modelo de liderazgo distinto”.

Como ejemplo de buenos líderes, Blanchard señala a Jesucristo, que fue capaz de limpiar los pies a sus discípulos para que estos comprendieran su mensaje, o uno más reciente, Nelson Mandela.

El gurú, que ayer expuso sus teorías sobre liderazgo en Expomanagement, señala que un error habitual de los directivos es utilizar lo que él denomina gestión de las gaviotas, es decir, “jefes que no aparecen hasta que el empleado comete un error. Entonces llegan, montan un revuelo y se mar-

chan”. Blanchard considera que un buen líder “no es aquél que nunca ve a su gente haciendo las cosas bien” o el que espera que los empleados lo hagan todo a la perfección.

Esto no quiere decir que no haya que llamar la atención a un trabajador cuando cometa un error, “pero siempre recordándole que lo puede hacer mejor” y sin olvidarse de los momentos en los que se merece una felicitación. Blanchard también se hace eco de la soledad del poder y recuerda a los empleados “que una palmadita en la espalda” tampoco le hace daño a un superior.



El directivo estuvo ayer en Madrid. / Leticia Acosta

OLLI-PEKKA KALLASVUO, PRESIDENTE DE NOKIA

“Para ser el mejor no hay que seguir al mercado, sino al instinto”

S.S.Madrid

“Las verdades conocidas hasta ahora en la empresa han perdido su validez”. Para el presidente del fabricante finlandés de telefonía Nokia, Olli-Pekka Kallasvuo, las compañías que quieran seguir compitiendo en un mercado cada vez más agresivo y competitivo, “están obligadas a replantearse y a reinventar su modelo de negocio”.

La clave

La clave para liderar este cambio y mantenerse en el primer puesto de cualquier sector radica en “no seguir al mercado, sino al instinto”, asegura el responsable del mayor fabricante de móviles del mundo.

Para Kallasvuo, es esencial adaptarse a un mundo en “el que la vida entera

está al alcance de un teléfono móvil”. El ejecutivo reconoce que “en Nokia todavía tenemos mucho que hacer”.

En opinión del presidente de Nokia, Internet se está fusionando con las aplicaciones de movilidad.

“Las verdades conocidas hasta ahora en la empresa han perdido su validez”

Un teléfono ya no es sólo una forma de estar localizable, sino también es una cámara de fotos, un videojuego, una televisión sin cables o un reproductor de música. Las nuevas tecnologías “hacen que el crecimiento de muchas empresas no tenga ningún tipo de fronteras”.



Alan Greenspan

Ex presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos

“ La principal característica de la naturaleza humana es la capacidad de persistir en la búsqueda del éxito”



Fernando Trias de Bes

Autor del *Libro negro de los emprendedores*

“ A la hora de crear un negocio, el motor principal es la ilusión, pero, a su vez, la ilusión también es una generadora de espejismos que engañan los sentidos”

Eugènia Bieto

Subdirectora general corporativa de Esade

“ La genialidad de un emprendedor no está en tener una idea, sino en ponerla en práctica y tener la capacidad de ponerla en marcha y gestionarla para que crezca”



Álex Rovira Celma

Autor de *Los siete poderes*

“ Primero te arriesgas, pero si te sale mal y dices que la culpa es de otro, no puedes rectificar. El cambio en positivo sólo es posible si se da un análisis de conciencia”

