

Algunos ejemplos de Liderazgo sobre la base del texto “Cuatro fórmulas para hacer que la gente nos siga” del autor Willian A. Cohen.

En el texto denominado “Cuatro fórmulas para hacer que la gente nos siga”, el autor Willian A. Cohen, pretende presentar un análisis de algunos casos verídicos en que, resulta fundamental, extraer una enseñanza respecto a elementos que son primordiales a la hora de experimentar el liderazgo, destacando aspectos tales como: la motivación de las personas que llevan a seguir a un líder, el hecho de valorar la necesidad que todo ser humano tiene de sentirse importante por las acciones que realiza, más que perseguir una retribución económica propiamente tal. Además, contempla la necesidad que tiene un líder de presentar una visión clara de lo que se quiere realizar, materializada por medio de la definición de objetivos concretos que llevan a un grupo a seguirlo, aclarando que esta visión y objetivos deben ser esencialmente comunicados a todas las personas que se involucran las aspiraciones del líder.

Otro aspecto que señala el autor en el texto es que, el líder debe tratar a las personas como él le gustaría que lo traten, es decir debe incorporar un alto grado de empatía para generar confianza en sus seguidores, para proyectar su liderazgo en el largo plazo y no lo dejen en el camino con situaciones que pueden resultar incómodas afectando el resultado de sus aspiraciones personales y grupales. Y, finalmente, se plantea la responsabilidad que debe tener un líder a todo evento de las contingencias que ocurran y afecten directa o indirectamente al grupo en su totalidad, asumiendo errores en toda su integridad, afirmando que la autoridad es plausible de ser delegada, pero la responsabilidad jamás la se debe transferir a sus dirigidos.

Para llegar a las cuatro fórmulas que plantea el autor para hacer que la gente siga a un líder, en primera instancia expone 10 casos que tratan de dilucidar el pragmatismo con el cual han actuado algunos líderes representativos en diferentes ámbitos de la historia, los cuales son:

1. **El motivador más poderoso del comportamiento humano:** Se señala la importancia que tiene hacer sentir importante a las personas en cualquier ámbito del liderazgo, donde se muestran algunos ejemplos que reflejan que en muchas ocasiones no se valora a las personas, teniendo una visión sesgada de futuro, debido a que todo liderazgo quiere perdurar en el tiempo, por lo tanto es primordial ganarse la confianza de ellas (personas) para que sirvan de aliados a la hora de poner en práctica una decisión.
2. **La mujer que regala Cadillacs rosados:** Cuenta la historia de Mary Kay Ash, una empresaria de la cosmetología que ejerció un liderazgo excepcional, la cual reconoce explícitamente el trabajo de cada persona que trabaja en su empresa. A sus agentes de ventas les regalaba Cadillacs Rosados, autos de lujo que están al alcance de muy pocas personas, pero ella consideraba que se lo merecían, porque se consideraba una líder “endemoniadamente bueno”.
3. **De cómo un general hizo que toda una Fuerza Aérea se sintiera importante:** Se plantea la historia de un General llamado Bill Creech de la Fuerza Aérea Norteamericana, el cual sin aumentar su presupuesto realizó cambios importantes en el ambiente laboral de las Fuerzas Armadas, ejemplo de ello es que aumentó el flujo de salidas de aviones de 7,8 a 11,2 en promedio, además de disminuir el tiempo de entrega de repuestos de 8 a 4 horas, todo ello realizando acciones que hicieron sentir importante a los integrantes del lugar de trabajo. Donde sigue la premisa que si una persona quiere que lo sigan como líder debe hacer que los demás se sientan importantes.

4. **De cómo promover su previsión:** Aquí se trata del concepto de previsión en sentido de adelantarse a los hechos y generar una visión y objetivos claros que ayuden a establecer un horizonte definido. Otro de los aspectos importantes que toma el autor es que, para que tenga efecto la generación de objetivos, es fundamental comunicarla a todos los que están involucrados en la entidad o grupo.

5. **La previsión se puede promover en cualquier parte:** Se muestra cómo una visión clara se puede cambiar el rumbo hasta de la historia como pasó con el General Julian Ewell que no dejó avanzar a Hitler en su ofensiva a Ardenas.

Royer Ailes “La esencia del carisma esta en demostrar que uno está comprometido con una idea o un objetivo”

Martin Luther King “Tengo una Visión”

6. **Qué hemos aprendido del estudio sobre liderazgo más grande que se haya hecho jamás:** En este apartado se plantea un estudio que convocó a 61 autoridades en Psicología a raíz de la Segunda Guerra Mundial, donde se entrevistó a soldados para preguntarle sobre los factores que creían ellos que influían en el liderazgo, las cuales son: Competencia, Interés en el bienestar del soldado, Paciencia y capacidad para exponer claramente, No andar mandando a hacer cosas sin razón, Reconocer cuando hemos hecho algo bien. Se concluye que los soldados preferían a un líder “duro pero justo”.

7. **Responsabilícese de sus actos y admita sus errores:** En este apartado se plantea que no tan sólo importa el número de las personas que integran el grupo, sino que cualquier grupo debe responsabilizarse de igual forma. Puede delegar autoridad pero no la responsabilidad, lo que implica que también es importante transmitir confianza a los seguidores, para que vayan donde quiera que ir con el líder. Finaliza con la importancia de admitir errores que significa Fuerza, Madurez y Justicia.

8. **¿Por qué sus hombres seguían a Robert E. Lee?:** Varias son las razones, fundamentalmente porque reconoció sus errores delante de todos sus subordinados, logrando hasta que los enemigos le rindieron honores.

9. **De cómo se dio por borracho a un oficial que no lo había estado:** Se cuenta la historia del General Hap Arnold de la Fuerza Aérea Ejercito norteamericano, quien dio a entender que si una persona comete una falta es responsabilidad del grupo, con el ejemplo donde se culpó a un Joven Oficial por haberse emborrachado dos veces, siendo que él no había sido, también tiene una responsabilidad de grupo y debe asumirla como tal, porque es parte del mismo grupo.

10. **Dos resultados no deseados que pueden evitarse fácilmente:** El autor plantea dos premisas acerca de cómo se puede evitar resultados no deseados desde el punto de vista del liderazgo, los cuales son; en primer término señala que los superiores deben responsabilizarse de lo que hacen sus subalternos, porque ellos están al mando las 24 horas, en segundo término dice que un líder debe estar seguro de que puede confiar en su subalterno.

11. **Cuatro puntos positivos para hacer que los demás lo sigan:** Finalmente, como conclusión el autor rescata los cuatro aspectos transversales que están presentes en todos los casos señalados anteriormente, los que identifica de la siguiente forma:

I.- Haga que los demás se sientan importantes.

II.- Promueva su Visión. Debe haber una comunicación con quienes trabajan con Ud.

III.- Trate a los demás como desearía ser tratado.

IV.- Responsabilícese de sus acciones y de lo que hagan los miembros de su grupo.

Después de haber analizado el texto materia de este trabajo, se puede concluir que en general la mayoría de los pasajes de nuestra historia bélica, ofrece ejemplos dignos de destacar que utilizan conceptos de liderazgo que hasta nuestros días son aplicables, ya

sea en el ámbito público como privado, de empresas e instituciones, acomodando tales preceptos a la cotidianeidad de su accionar.

Finalmente, el texto confirma el hecho de que, los cuatro conceptos identificados en el punto once, están presentes en la mayoría de las definiciones contemporáneas de liderazgo de forma implícita y explícita, teniendo presente que no existe una mejor receta para ejercer el liderazgo, pero siempre conviene hacer una revisión de aspectos trascendentales que hacen que la gente finalmente nos siga.

Guido Asencio Gallardo

Columnista