

“El liderazgo es influencia”

Para **John C. Maxwell**, ex pastor evangélico y hoy gurú corporativo, en todo el mundo hay una gran carencia de líderes.

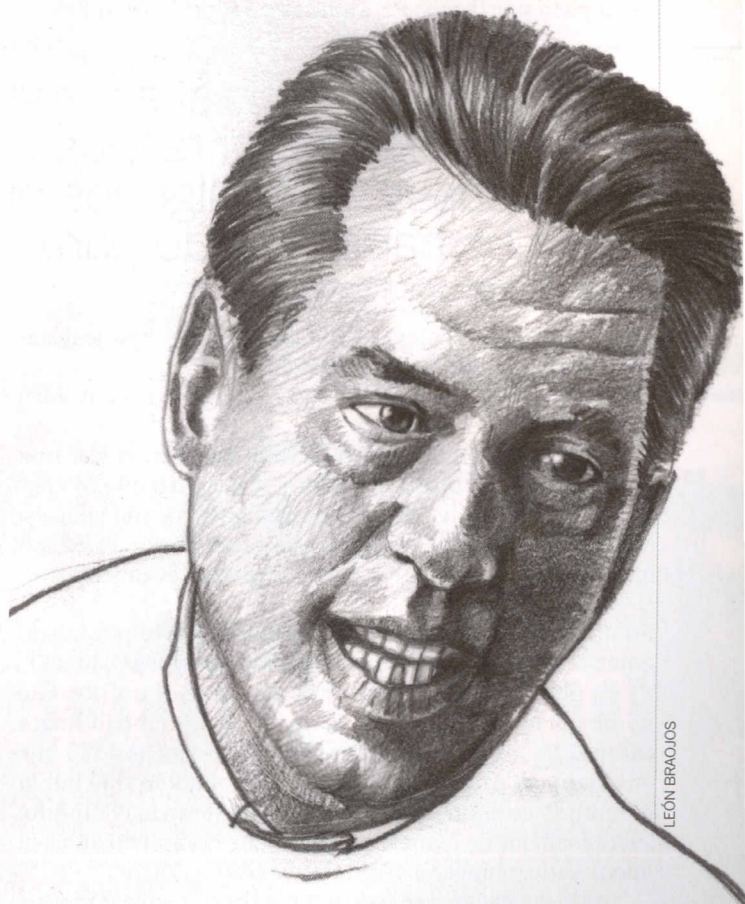
POR HERNÁN IGLESIAS ILLA / NUEVA YORK

John C. Maxwell ha vendido más de 10 millones de libros en decenas de idiomas y ha dado varias veces la vuelta al mundo hablando de un tema del que se ha convertido en uno de los autores más buscados: el liderazgo.

Maxwell acaba de publicar *Liderazgo, principios de oro*, un libro donde condensa los saberes que le dejaron más de tres décadas de enseñar y escribir sobre el tema.

El texto se publicó, al mismo tiempo, en inglés y en español, debido a su reciente éxito en México y en América Latina, donde sus libros han vendido, según el propio autor, “cientos de miles de copias”.

Ha visitado México para participar en mesas redondas, en la cuales a lo largo de un día se reúne y contesta preguntas de una veintena de líderes empresariales.



LEÓN BRAOJOS

Nacido en 1947 en un suburbio de Detroit (Michigan, EU), pasó buena parte de su carrera muy cerca de la comunidad cristiana estadounidense. Su padre era pastor evangélico y él mismo estudió en universidades cristianas y dirigió sus propias iglesias en varios estados del país.

En 1995, abandonó su trabajo como pastor en California para escribir y dar conferencias sobre liderazgo. Su libro más exitoso es *Las 21 leyes irrefutables del liderazgo*, donde Maxwell detalla cuáles son, para él, las normas más importantes que debe cumplir un aspirante a dirigir.

No son consejos concretos, sino más bien aforismos o recomendaciones bajo la forma de parábolas aprendidas en su paso por la iglesia. Algunas de estas leyes son:

“Si me preguntas si existen los líderes carismáticos, mi respuesta es sí, por supuesto. Hay algunos que parecen haber nacido para ser líderes”.

La número tres: “La ley del proceso: el liderazgo se desarrolla todos los días, no en un solo día”.

La número seis: “La ley de las bases sólidas: la confianza es el cimiento del liderazgo”.

La número 10: “La ley de conexión: antes de pedir una mano, los líderes tocan corazones”. Cuando habla con *Expansión*, después de regresar de una gira por siete países, Maxwell lo hace de forma pausada, con frases cortas, no muy diferente de como lo haría un pastor evangélico.

Su último libro ¿es un ‘grandes éxitos’ de lo publicado antes o es una destilación esencial de sus enseñanzas?

Es un poco de las dos cosas. Yo digo que es mi libro de hombre viejo, porque me prometí no escribirlo hasta cumplir 60 años. Quería estar seguro de que todo lo que enseñaba en mis cursos sobre liderazgo y lo que había aprendido en estas décadas, de líderes de todo el mundo, fuera lo mejor de lo mejor. Y el día que cumplí 60 años, el año pasado, empecé a escribir este libro.

Las ideas me venían fáciles a la cabeza y supe enseguida qué era importante y qué no. Ahora miro hacia atrás y estoy muy satisfecho, porque creo que cualquier persona que hoy toma el libro está recibiendo lo mejor de lo mejor

de mis 30 años de pensamiento, enseñanzas y aprendizaje sobre liderazgo.

Cuando dice cualquier persona, ¿se refiere a que cualquiera puede ser un buen líder?

Creo que cualquiera puede aprender a liderar. No creo que todas las personas puedan ser líderes iguales, o que tengan las mismas cualidades innatas.

Pero cualquiera puede aprender a liderar. La razón por la que lo creo es que yo defino el liderazgo como influencia. Me parece que cualquier persona que tome este libro, teniendo o no una posición de liderazgo, si quiere aprender a llevarse mejor con la gente o a ser más influyente entre quienes lo rodean, aquí tiene para aprender.

¿Y qué ocurre con los otros, los verdaderamente talentosos?, ¿cuál es su opinión sobre el carisma?

Yo defino el carisma como la habilidad para pensar en otras personas antes que en uno mismo. Creo que el carisma no es una personalidad, aun

cuando mucha gente cree que sí. Mi visión es que las personas carismáticas ponen a otros por delante de sus propios intereses. Yo tendré carisma en esta conversación si elijo hablar sobre tus intereses y hago preguntas sobre ti.

Si me preguntas si existen los líderes carismáticos, mi respuesta es sí, por supuesto. Hay algunos que parecen haber nacido para ser líderes y otros que quizás no, pero cualquiera puede aprender a tener carisma poniendo a los demás por delante de sí y aprendiendo a influir sobre otros agregando valor a sus vidas.

Muchas de sus enseñanzas tienen raíz religiosa. ¿No cree que los negocios a veces chocan con la religión?, ¿cómo le enseña valores cristianos al líder no creyente?

Bueno, yo soy una persona de fe. Por lo tanto, mis principios están basados en mi fe y en lo que dice la Biblia, pero los principios son universales.

Por ejemplo, la ‘regla de oro’, según la cual uno debe ‘tratar a los otros como le gustaría ser tratado’, es un principio bíblico pero también es un principio verdadero. Es como la ley de gravedad, funciona siempre, y funciona en cualquier cultura y en cualquier situación. Por eso, si alguien me pregunta cuál es la raíz de mi liderazgo y mis

MÁXIMAS DE ORO

Las 21 leyes irrefutables de John Maxwell, que han dado fama mundial a su autor y una rápida guía introductoria a sus lectores, están definidas por una palabra y una explicación posterior escrita de forma más alegórica que en la jerga habitual de los libros de gestión. Algunos ejemplos de esos principios son:

Carácter: Sé una roca.

Compromiso: Separa a los hacedores de los soñadores.

Generosidad: Tu vela no pierde nada cuando enciendes alguna otra.

Pasión: Toma esta vida y ámala.

Servicio: Para salir adelante, pon a otros primero, pon énfasis en la comunicación (sin ella, viajas solo).

Visión: Sólo puedes obtener lo que ya ves.

principios, yo diría que sí, que están basados en mi fe. Pero nunca he tratado de tomar mi fe y arrojársela en la cara de nadie. Yo sólo tomo los principios, que funcionan sin importar si uno es una persona de fe o no. Yo sólo intento enseñar los principios y respetar las compañías donde doy conferencias, porque nunca haría o diría algo que pudiera ofender a alguien. Pero me he dado cuenta, hablando en las más grandes compañías del mundo, que nunca ofendí a nadie, porque los principios son maravillosos, y se aplican a los cristianos pero, también, a quienes tienen visiones seculares.

¿Cuántos de sus principios pueden aplicarse a otro tipo de organizaciones, como el sector público o las ONG?

No hay ninguna diferencia. Es algo sorprendente. Los principios de liderazgo que yo enseño son universales. Hace un par de años escribí *Las 21 leyes irrefutables del liderazgo*. Ese libro, esas leyes, funcionan en cualquier situación. Quizás se apliquen de formas un poco distintas, pero lo básico del liderazgo, cómo influir en otras personas, cómo agregarles valor, eso no cambia. En todo el mundo se necesitan líderes. Nunca estuve en un país donde me dijeran "tenemos demasiados líderes fabulosos", o donde desearan que ojalá no tuvieran tantos buenos líderes. En todos lados hay escasez de buenos líderes, y hablo tanto de la comunidad empresarial como de las comunidades religiosa y educativa. Hay muy pocas diferencias entre lo que yo enseño a estas distintas comunidades, porque las bases del liderazgo se aplican a todas ellas. Si uno va a una secretaría de gobierno, verá que necesitan aprender principios de liderazgo. Cuando

alguien va a las escuelas o universidades, lo mismo. Constantemente me acerco a estos diferentes sectores y veo que son muy similares en su necesidad de entrenamiento de liderazgo y de desarrollo de líderes.

¿Qué recuerda de sus visitas a México?, ¿cuáles eran los problemas de liderazgo sobre los que había quejas?

México es un país con un potencial ilimitado. Lo pondría en lo más alto entre los países que, con un liderazgo mejor, podrían llegar lejos, en todos los aspectos de la vida. Los temores son los mismos que en otros países de América Latina: los abusos de liderazgo por parte de personas que tienen poder y la escasez de líderes que han recibido entrenamiento. No importa de qué país se trate, los problemas y los deseos son siempre los mismos.

En América Latina, y en México, ha habido siempre una histórica desconfianza hacia los líderes...

Sí, pero eso también pasa en otras regiones. No es algo que sólo ocurre en América Latina. Mira, en estos casos, los líderes necesitan preguntarse tres cosas. Cuando una persona sigue a un líder, se hace tres preguntas. La primera es ¿te importa mi bienestar? La segunda es ¿puedes ayudarme? No tiene sentido seguir a alguien que no puede ayudarte o llevarte a otro nivel de aprendizaje. La tercera es ¿puedo confiar en ti? Esto tiene que ver con la integridad del líder. Cuando enseño liderazgo, siempre enseño sobre el hecho de que debemos ser líderes compasivos y dedicados, con credibilidad, confianza y carácter.

En México se cree que la mejor manera de llegar a la cima es desconfiando de todos...

Ahí está el problema, si uno no confía en nadie en el camino a la cima, tampoco confiará cuando llegue allí. Y hay una línea muy delgada entre motivar y manipular.

Los líderes deben motivar a las personas para que trabajen con ellos. Pero, cuando estoy motivando a alguien, lo hago porque supone una ventaja para ambos, es una relación ganar-ganar. En cambio, cuando yo manipulo para mi beneficio, en una relación donde yo gano y el otro pierde, eso está mal, y es la táctica que usan los líderes abusadores. Hacen las cosas para su beneficio, y no el de su gente.

En *Liderazgo, principios de oro*, una de las lecciones que enseño es que si uno quiere saber cómo le va a un líder, no hay más que mirar cómo les va a sus seguidores. ■