



Nº 360 | 1ª quincena de Febrero de 2015

“ Uno de los motivos de la rápida expansión del crossfit es que genera mucho autoempleo”

GLORIA VAIRANI



“ El sector del entrenamiento personal está en expansión, ya que cada vez el ciudadano entiende más la necesidad de la vida activa y que un profesional le ayude”

ADRIÁN CARDIN

Líder de Opinión invitado

¿Cómo crear un equipazo en tu empresa?

VICENTE JAVALOYES

Profesor INEFC. Propietario del Centro de Bienestar TotalFit y de la tienda online Deporshop.es



En cualquier organización hay que tener en cuenta que una persona + una persona, nunca es igual a dos. Restaremos si no hay cohesión y multiplicaremos si el grupo es un verdadero equipo. Un equipo de alto rendimiento se caracteriza por buscar el bien común, por sacrificar las individualidades en beneficio del conjunto. No podemos imponer la creación de un equipo ya que la participación en él es una decisión individual de cada uno de sus miembros.

El liderazgo tradicional está dejando paso al “empowerment”, es decir, la delegación de poder en los trabajadores transmitiéndoles el sentimiento de que son responsables de su propio trabajo. Implica el desarrollo en el beneficiario de una confianza en sus propias capacidades y una cierta independencia a la hora de tomar decisiones. El fundamento del empoderamiento está en reconocer que los trabajadores directamente relacionados con una tarea son los más indicados para tomar una decisión sobre ella.

Y se consigue creando el ambiente adecuado para que nuestros trabajadores “se lo crean” y se impliquen a tope, para que “sientan los colores” de la empresa, para que se sientan protagonistas. Lo cual es imposible si los propietarios, gerentes, directores o coordinadores no conocen bien a sus empleados, no han definido bien sus roles y no tienen la confianza necesaria en ellos.

Porque el objetivo es conseguir el compromiso sin condiciones y la conciencia de que el grupo es un equipo.



Continuación expongo una serie de recomendaciones para los mandos directivos:

1. Deja claro desde el principio el rol de cada miembro del grupo.
2. Renuncia a parte de tu “poder” para delegarlo en tus trabajadores.
3. Obtén el compromiso por escrito de tus trabajadores. La cesión conlleva aceptación de responsabilidad por sus acciones.
4. Reemplaza la jerarquía por los equipos autodirigidos, lo cual permite desarrollar las fortalezas de cada trabajador.
5. Marca las metas estra-

tégicas pero permite que sean tus trabajadores los que establezcan sus propias mediciones.

Las metas permiten al equipo alcanzar pequeñas victorias en el trayecto hacia un propósito mayor

6. Comparte la información y sé transparente ya que ello genera confianza y potencia el compromiso.
7. Descarta la dirección por miedo y la imposición de ideas transformándolas en libertad que facilite la iniciativa, el ingenio y la creati-

vidad.

8. Identifica el talento y optimízalo poniéndolo en valor en el puesto más adecuado para obtener el máximo rendimiento.

9. Cuida los pequeños detalles. No olvides que las personas tenemos sentimientos.

10. Los refuerzos positivos funcionan. Potencia el reconocimiento y la recompensa.

Entre los beneficios que aporta el empowerment encontramos:

- Impulsa la autoestima y la confianza.
- El trabajador se siente responsable de su trabajo y

participa en la toma de decisiones.

- Permite el crecimiento personal y profesional, desarrollando conocimientos y habilidades.
- El trabajador tiene el control sobre su trabajo y sobre la forma en que se hacen las cosas.
- El trabajador aborda los problemas de forma proactiva.
- El trabajo se convierte en un reto, no en una carga.

La posibilidad de alcanzar metas específicas (retos) ayuda a los equipos a mantener el enfoque en la obtención de los resultados. Estas metas permiten al equipo alcanzar pequeñas victorias en el trayecto hacia un propósito mayor. Además, aplicando el empoderamiento los dirigentes dispondrán de más tiempo para dedicarlo a otras funciones como la planificación estratégica, la atención a clientes o la creación de nuevos equipos.

Como nos dice Xesco Espar: “Si quieres conseguir algo de los demás, sólo lo puedes hacer teniendo en cuenta los beneficios que ellos obtendrán” ■