

LiderHazAlgo

Jefe, dirigente, líder, referente... Cada vez que escucho estas palabras pienso en una competición deportiva por etapas, como por ejemplo una vuelta ciclista. En este tipo de competición encontraremos diferentes pruebas que serán las que validen las competencias de cada uno de los participantes. Desde la etapa llana, a la montaña, pasando por la contrarreloj individual o por equipos, con llegadas en escapada o incluso al *sprint*. Todas se presentan como continuos obstáculos, retos que hay que afrontar. Su progresiva superación es fiel testimonio del esfuerzo y crecimiento del deportista dentro del evento.

Pero ya sea jefe, dirigente, líder o referente, todos necesitan de los gregarios. Necesitan el apoyo y colaboración de aquellos compañeros de equipo que están dispuestos a sacrificarse, a pasar desapercibidos, a ceder la gloria a otros, e incluso a no aparecer ni en la foto. Aquellos que "lanzan el sprint" o "suben en volandas" a su jefe de filas, con el riesgo de pagar ese importante esfuerzo y quedar descolgados en los puestos de la clasificación. La capacidad para saber gestionar este importante capital humano nos mostrará ante qué tipo de líder estamos.

Para alcanzar la excelencia en la dirección de cualquier organización, también es necesario superar con nota cada una de estas pruebas. Sólo así seremos capaces de llegar a la meta y obtener el premio final. En las organizaciones la medalla de oro es conseguir que tus trabajadores, tus clientes e incluso tu competencia, te perciba como un referente. El camino hacia el pódium no es nada fácil y para alcanzarlo hay que ir cubriendo las diferentes etapas. Primero hay que ser jefe para poder comprender lo que significa y conlleva este status, para identificar todo aquello que todavía falta para gestionar un equipo, para aprender de los errores y así poder dar el salto al siguiente estado.

Porque al jefe, en muchas ocasiones, probablemente demasiadas, su autoridad le viene otorgada por circunstancias externas (ser el propietario del negocio, lazos consanguíneos, amistad o compromisos). En definitiva, de forma exógena, sin que tenga que realizar demasiado esfuerzo. Pocas veces se alcanza este puesto y responsabilidad por promoción interna, desde y por la propia organización. Tal y como decía el



estadista griego Solón: "aquel que ha aprendido a obedecer, sabrá cómo dirigir".

Ser jefe no comporta necesariamente ser dirigente. Hay una importante diferencia entre mandar y dirigir (mientras mandar significa que alguien con autoridad exprese su voluntad de que otra persona le obedezca; dirigir es orientar, guiar, aconsejar a quien realiza un trabajo, es decir, señalar el camino a una persona). El jefe ordena y manda y se le hace caso simplemente porque es el jefe. Pero hoy en día, eso no es suficiente.

Saber dirigir nos da una clara pista de que estamos en el buen camino hacia el estatus de líder. Para que se de esa evolución, va a resultar decisivo ser capaces de ganarse el respeto y la confianza de los miembros del equipo. Son ellos los que libremente van a conceder la condición de líder a una persona. Albert Einstein ya nos decía que "las personas no deben sentirse obligadas. Deben ser capaces de elegir a su propio líder". Para dirigir desde el liderazgo, el líder debe poner mucho de su parte, debe ser proactivo, debe actuar. De ahí nace la siguiente propuesta: "LiderHazAlgo".

En nuestros centros deportivos la figura del líder resulta fundamental. Es imprescindible un liderazgo activo, capaz de catalizar a los empleados y clientes, de alinearlos al cumplimiento de los objetivos planteados. El papel del líder se centrará en hacer todo lo necesario para conectar con su equipo y ayudarlo a alcanzar todo su potencial, en tomar las decisiones adecuadas para gestionar los momentos de crisis y abordar las situaciones de conflicto con la debida tranquilidad.

A continuación, te presento cómo hacer realidad esta propuesta a través del Decálogo del "LiderHazAlgo":

- 1 Aumenta la autoestima de su personal.** Si la gente cree en sí misma, verás las cosas que son capaces de conseguir. El éxito se define por el crecimiento de los otros.
- 2 Tus acciones han de crear un legado** que inspire a otros a soñar más, aprender más, hacer más y ser algo más.
- 3 El principio empírico recogido en la Ley de Murphy es cierto,** los imprevistos, los momentos problemáticos, sí o sí van a ocurrir. Es en estas situaciones cuando el líder demuestra su condición.
- 4 Haz realidad la expresión "No se te van a caer los anillos".** Predica con el ejemplo y deja claro que puedes hacer cualquier tarea sin miedo a perder tu imagen, estatus o reputación.
- 5 Delega.** No subestimes el talento de las personas que te rodean. Ponlo a trabajar y sácale el máximo partido. Que sepan que estás ahí a disposición de todos ellos y aparece para ayudarles cuando lo necesiten.



- 6 Lidera desde los valores.** Una correcta alineación entre tus valores y los de los trabajadores ayuda a que nuestro centro deportivo cumpla con las expectativas marcadas.
- 7 Empatiza.** Haz el esfuerzo de ponerte dentro de los zapatos de los demás. Conoce lo que piensan, sus necesidades, sus prioridades. Sólo así serás capaz de cuidar los pequeños detalles.
- 8 Plantea continuos retos motivantes.** Tanto tus trabajadores como los clientes necesitan retos que los conecten al centro. El engagement genera compromiso e implicación.
- 9 Tus clientes necesitan referentes.** Han de conocer quién es la "cabeza visible" del centro. Pasar tiempo con ellos es una inversión rentable. La sala fitness o compartir con ellos actividades dirigidas puede ser un buen momento de diálogo activo. Escúchales y hazles caso.
- 10 Mantén viva la llama.** Los usuarios agradecen cambios, innovación, la apuesta progresiva por las nuevas tecnologías. Analiza el mercado e incorpora a tu centro deportivo las nuevas tendencias.

El líder auténtico ejerce un verdadero "LiderHazAlgo" y asienta su misión sobre tres pilares básicos: la confianza, el respeto y la transparencia. Así que ya sabes, seas o no el líder de tu equipo, la recomendación es centrar todas tus acciones sobre estos pilares. Seguro que te ayudarán a construir un gran centro deportivo.

Como última reflexión os dejo la frase de Rosalynn Carter, ex Primera Dama de Estados Unidos: "Un buen líder lleva a las personas a donde quieren ir. Un gran líder las lleva a donde no necesariamente quieren ir, pero deben de estar".



Vicente Javaloyes
Profesor titular INEFC
GISEAFE - Grupo de Investigación Social y
Educativa de la Actividad Física y el Deporte