






¿CUÁLES SON LOS ELEMENTOS ESENCIALES DEL LIDERAZGO?

¿Por qué son importantes las relaciones personales para tener éxito?

Hace algunos años, un joven con inclinaciones políticas llamado *Michael Deaver* quién buscaba un líder en el que pudiera creer y al que pudiera seguir, encontró a un actor convertido en político, llamado *Ronald Reagan*. En 1966 Reagan fue elegido Gobernador de California, cargo que ocuparía por dos períodos, de 1967 a 1975. Durante este mandato *Deaver* llegó a ser jefe subalterno personal de Reagan, puesto que también ocuparía Reagan cuando fue elegido como el 40° presidente de los Estados Unidos de Norteamérica.

Deaver admiraba muchas cosas del hombre con el que trabajó por 30 años, por varias razones:

	Sus convicciones,
	Su amor por su país.
	Su comprensión de sí mismo.
	Su habilidad como comunicador.
	Su transparencia.

Deaver comentó: *Ronald Reagan* era uno de los hombres más tímidos que jamás había conocido. Sin embargo, el Presidente podía relacionarse con toda clase de personas, ya fuera un Jefe de Estado, un obrero de alguna fábrica, un periodista belicoso, etc. Cuando le preguntaron el por qué Reagan tenía tan buena relación personal con los periodistas, *Deaver* comentó: a *Reagan* básicamente le gustan las personas, trátase de periodistas o simplemente de personas comunes y corrientes. Aunque muchos periodistas no concordaron con la política de *Reagan*, verdaderamente les gustaba como persona.

Parte de la destreza de *Reagan* se debió a su **carisma natural y habilidad verbal que desarrolló en *Hollywood*, e incluso tenía mayor capacidad para relacionarse con las personas, algo que cultivó y perfeccionó al viajar por el país durante una década como portavoz de la empresa General Electric.**

Se dice que Reagan podía hacer sentir a toda persona como si fuera su mejor amigo, aunque nunca antes lo hubiese visto. *Seguramente usted se ha encontrado con este tipo de personas en su vida.* Pero más importante todavía era el hecho de que se relacionaba con los que tenía más cerca de sí. Verdaderamente se interesaba en los que formaban su equipo. El jefe de personal, el jardinero un Secretario de Estado recibía en igual trato. Para él todos eran importantes.

A todas las personas les encantaba estar cerca de Ronald Reagan, porque él quería a la gente y se relacionaba con cada uno de ellos. Comprendía que las relaciones personales era el imán que mantenía unidos a los miembros de un equipo; mientras más sólidas son las relaciones personales, más cohesivo es el equipo.

Prácticamente todo lo que usted hace al trabajar en equipo, no importa si usted es un director o un seguidor, un entrenador o un jugador, un maestro o un alumno, padre o hijo, jefe u obrero, e inclusive un voluntario sin sueldo. *Todo esto es debido a que usted interactúa con otras personas.*

La mejor posibilidad que tiene usted para ser un verdadero líder es cultivar las relaciones con los que forman parte de su equipo.

Lo primero que usted debe cultivar es el respeto.

Cuando se trata de relaciones personales todo empieza con el **respeto**, con el deseo de considerar valiosos a los demás. No puedes hacer que el otro se sienta importante en tu presencia, si tú internamente piensas que es un “don nadie”.

El detalle en cuanto al respeto es que **usted debe mostrarlo a los demás, incluso antes de que hayan hecho algo para merecerlo**, sencillamente porque son seres humanos. Pero al mismo tiempo usted siempre debe esperar haberse ganado a los demás, y el lugar donde más rápidamente lo gana es sobre un terreno difícil.

El segundo aspecto es “experiencias compartidas”.

El respeto puede poner un cimiento para unas buenas relaciones personales, pero por sí solo no es suficiente. Usted no puede tener relaciones personales con una persona que no conoce. **Se necesita haber compartido experiencias durante un cierto tiempo.** Esto no siempre es fácil de lograr. Por ejemplo, el entrenador de los *Raver de Baltimore*, justo después de que ganaron de súper tazón del 2001, le preguntaron qué probabilidades tenía el equipo de repetir otro campeonato. El entrenador comentó que sería muy difícil, debido a que del 25% al 30% del equipo cambia cada año. Los jugadores nuevos **NO** tienen las experiencias compartidas en equipo, mismas que son indispensables para triunfar.

El tercer elemento que usted debe cultivar es la confianza.

Cuando usted respeta a las personas y pasa con ellas el tiempo suficiente como para cultivar experiencias compartidas, usted está en posición de cultivar confianza. **La confianza es esencial en cualquier buena relación interpersonal.** El que confíen en uno es el mayor elogio que puede recibirse, siendo aún mayor que el ser querido. Sin la confianza no se puede sostener ningún tipo de relación personal.

El cuarto elemento es la reciprocidad

Las relaciones personales unilaterales, es decir, en un solo sentido, nunca duran. Si es una sola persona la que siempre da y la otra es la que siempre recibe, a la larga la relación personal se desintegrará. En toda relación personal se da este fenómeno incluyendo a un equipo. Para que las personas mejoren sus relaciones personales, tiene que existir reciprocidad. “Un toma y un dame” para que todos se beneficien de igual manera a la par que dan. Recuerde preguntar a sus compañeros de oficina, colegas y amigos respecto a cuáles son sus esperanzas, deseos y objetivos. Ponga toda su atención en las personas. Muéstreles a los demás que se interesa realmente por ellos.

El quinto elemento obtener un beneficio mutuo.

Cuando las relaciones personales crecen y empiezan a consolidarse, las personas involucradas empiezan a recibir los beneficios mutuamente. El simple hecho de estar juntas es convertir tareas desagradables en experiencias positivas.

¿Usted dedica el tiempo suficiente y energía para cultivar relaciones personales sólidas, o bien solo está concentrado en los resultados de la operación que tiende a “pisotear a otros”? Si este fuese el caso, considere las palabras de *George Kienzle* en su libro “Cómo subir las escaleras ejecutivas”. Pocas cosas en la vida le darán mejores resultados que el tiempo y esfuerzo que usted dedique a **entender a la gente. Esto le dará a usted la estatura como ejecutivo y como ser humano. Además, le dará mayor satisfacción y lo hará feliz. Llegar a ser una persona *experta en relaciones personales* le dará éxito tanto personal como el de su equipo.**

Usted se preguntará ¿Qué necesito saber acerca de los demás?

A las personas *poco les importa que tanto sabe usted*, hasta que se den cuenta de cuánto se interesa usted en ellas.

Si usted desea triunfar y hacer un impacto positivo en su mundo personal y profesional, debe **desarrollar la capacidad de entender a los demás. Comprender a los demás le da el potencial para influir en todo aspecto de la vida, y no solo en el mundo de los negocios. Por ejemplo, observe como el comprender a “Dejé a mi hijo de cuatro años en la casa y salí a tirar la basura, cuando quise entrar a la casa observé que la puerta estaba cerrada con llave. Sabía que si le pedía a mi hijo que abriera la puerta llevaría mucho tiempo. Así que una voz triste dije “que mal hiciste, acabas de encerrarte en la casa”. La puerta se abrió de inmediato”**

Comprender a las personas, ciertamente impacta su capacidad para comunicarse con los demás. La más grande equivocación que usted puede cometer al tratar de hablar convincentemente, es considerar que lo más importante es expresar sus propias ideas y sentimientos, es decir, imponerlas sin importarle lo que piensen los demás. Lo que la gente realmente quiere es que la escuchen, respeten y entiendan. En el momento en que usted las está entendiendo, se motivan más para poder entender a su vez su punto de vista. Si usted puede aprender a entender a las personas, como piensan, lo que sienten, lo que las inspira, como es probable que actúen y reaccionen ante una determinada situación, entonces puede motivarlas e influenciarlas de una manera positiva.

¿Por qué las personas no logran comprender a los demás?

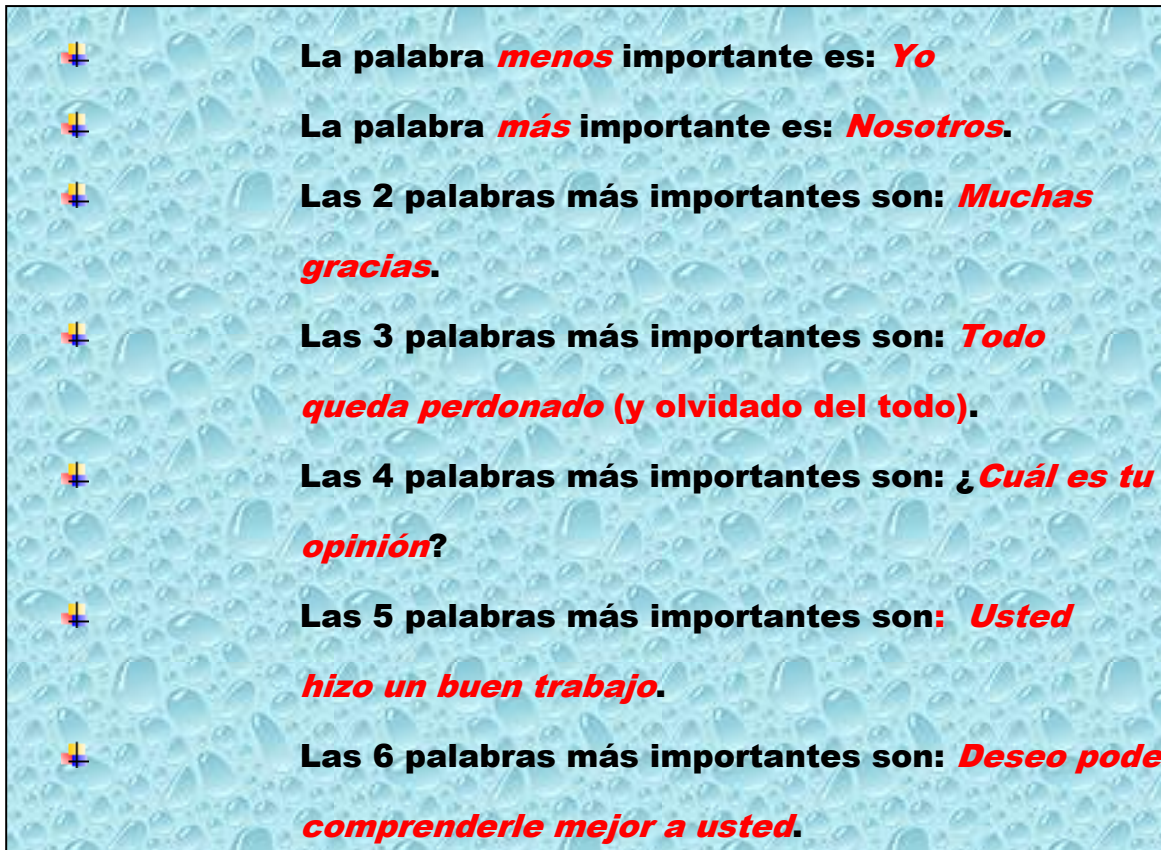
La falta de comprensión hacia los demás es una fuente constante de tensión nuestra sociedad. La mitad de las peleas y conflictos que surgen entre las personas, curiosamente no son causadas por las diferencias de opiniones, o porque no pueden ponerse de acuerdo, sino porque **no pueden comprenderse unos a otros.**

Si pudiera reducir la cantidad de malos entendidos, los delitos no tendrían tasas tan elevadas, habría menos crímenes violentos, el porcentaje de divorcios disminuiría, la cantidad de estrés cotidiano que experimenta la mayoría, se reduciría dramáticamente.

Usted se preguntará, ¿si la comprensión es tan valiosa, por qué no la practican más personas? La respuesta se debe a varios motivos:

- 1. Temor.** Alguien comentó, *“Nunca desprecies ni te opongas a lo que no entiendes”*. Lo paradójico es que muchas personas hacen exactamente lo contrario. Cuando no entienden a otros, a menudo reaccionan con miedo. Una vez que empiezan a temer a otros, rara vez tratan de superar su miedo para aprender más las otras personas. Entonces se convierte en un círculo vicioso. Desafortunadamente el temor se presenta con frecuencia en el lugar de trabajo, cuando se trata de las reacciones de los empleados ante sus jefes. Con todo, en un ambiente saludable de trabajo, si uno da a los demás en beneficio de la duda y reemplaza el temor por la comprensión, todos trabajarán juntos positivamente. Utilice la empatía: “cuando comprendemos el punto de vista de otra persona, es decir comprendemos lo que él o ella está tratando de hacer, en el 90% de los casos la persona estaba haciendo lo correcto”.
- 2. Egocentrismo.** Si el temor no es lo que nos hace tropezar, con frecuencia lo es el egocentrismo. Las personas no son egocéntricas a propósito, es que simplemente la naturaleza humana tiende a pensar primero en sus propios intereses. Póngase a jugar con un niño de dos años, el niño escogerá los mejores juguetes y siempre querrá salirse con la suya. La forma de superar nuestro egocentrismo natural, es tratar de ver las cosas desde la perspectiva del otro. Alguien comentó: cada vez que me hallo perdiendo al jugar ajedrez, me detengo y me pongo detrás de mi contrincante y veo el tablero desde su punto de vista. Es entonces cuando descubro, las equivocaciones que he cometido.

Los principios elementales para tratar con otras personas son:



3. **Incapacidad para valorar las diferencias.** Es muy importante **aprender a reconocer y respetar las cualidades de cada persona**, en lugar de querer moldear los demás a nuestra imagen, o imponer nuestras ideas; debemos aprender a valorar las diferencias. Si alguien tiene un talento que Yo no tengo, fabuloso. Las dos personas pueden fortalecer los puntos débiles del otro. Si la otra persona tiene una cultura diferente, amplíe sus horizontes y aprenda de ella todo lo que pueda. Este nuevo conocimiento puede ayudarle a relacionarse, no sólo con ellos sino también con otras personas. **Una vez que usted haya aprendido a valorar las diferencias de otros, se dará cuenta de que hay muchas respuestas al liderazgo y a la motivación.** Personas diferentes tienen que ser motivadas de maneras diferentes.

- 4. Incapacidad para reconocer las similitudes.** Todos tenemos reacciones emocionales ante lo que sucede en nuestro alrededor. Para fomentar la comprensión, piense en lo que serían sus emociones si usted se hallara en la misma posición que la persona con quien interactúa. Usted sabe lo que querría que sucediera en una situación dada. Lo más probable es que la persona con quien está usted interactuando esté en gran parte sintiendo lo mismo usted. ***“Si usted trata a una persona como si fuera la persona más importante del mundo, le estará diciendo a esa persona que es alguien muy importante para usted”.***

Cosas que todo individuo tiene que comprender acerca de las personas.

Saber lo que las personas “necesitan” es la clave para comprenderlas. Si usted puede comprenderlas, puede influir en ellas e impactar sus vidas de una manera positiva. Lo que debo saber acerca de comprender a las personas se puede resumir en la siguiente lista:

- 1. Toda persona tiene deseos de ser alguien.** No hay una sola persona en el mundo que no tenga el deseo de ser alguien en la vida. Inclusive, la persona menos ambiciosa y más modesta, quiere que los demás le tengan en alta estima. Toda persona quiere que los demás lo tomen en cuenta y lo valoren. En otras palabras, toda persona quiere ser alguien en la vida. Por ello es que usted debe hacer sentir a las demás personas como si fueran lo más importante del mundo y les estará comunicando que son alguien valioso para usted.

2. **A nadie le importa cuánto sabe usted, hasta que esa persona se da cuenta cuánto se interesa usted en él/ella. En el momento que las personas saben cuánto se interesa usted en ellas, cambia la manera de cómo estas personas piensan de usted. Mostrar su interés a otros y hacerles ver que uno se interesa por ellos, no siempre es fácil. Sus mejores recuerdos y los más queridos, serán debido a las vivencias con personas, pero igualmente tendrán momentos muy difíciles, los más dolorosos o quizá los más trágicos. Recuerde que “*las personas son sus mejores recursos, pero también sus más grandes tropiezos*”. **El reto para usted es que tiene que seguir interesándose en ellas, a cualquier precio.****

De aquí surgen los “Mandamientos Paradójicos” del Liderazgo:

- a. **La gente es ilógica, irrazonable y egocéntrica: Quiéralos de todas maneras.**
- b. **Si usted hace el bien, la gente le acusará de que usted tiene motivos egoístas y siniestramente personales detrás de su buena actitud. Hágalo de todas maneras.**
- c. **Si usted triunfa, va a ganar muchos amigos falsos, pero también enemigos verdaderos; triunfe de todas maneras.**
- d. **El bien que hace el día de hoy, tal vez quede en el olvido mañana, haga el bien de todas formas.**
- e. **La honradez y la franqueza lo hacen vulnerable. Sea honrado y franco de cualquier forma.**

- f. **El hombre más grande, con las ideas más grandes, puede ser derrotado por el hombre más pequeño, con la mente más pequeña; piense en grande de todas maneras.**
- g. **La gente favorece a los desamparados, a los débiles, pero sigue sólo a los más populares; luche por unos cuantos desamparados de todas maneras.**
- h. **Todo lo que usted pasa construyendo por años, puede ser destruido en un minuto; construya de todas maneras.**
- i. **La gente realmente necesita ayuda, pero puede inclusive atacarlo a usted si le presta ayuda; ayúdelos de todas maneras.**
- j. **Dele al mundo lo mejor de usted y lo que va a conseguir es que lo pateen, pero; dele al mundo lo mejor de usted de todas maneras.**
- k. **Si lo mejor es posible hacerlo, entonces lo bueno no es suficiente. De su máximo esfuerzo.**

Desde mi punto de vista, esta es la manera más adecuada de tratar a las personas. Además, usted nunca sabe qué persona en su esfera de influencia surgirá y hará una diferencia en su vida y en l vidas de los demás.

3. Toda persona necesita de otros.

Contrario a la creencia popular de que “No hay nada mejor que formarse a sí mismo”. Esto no es cierto, toda persona necesita amistad, estímulo y ayuda. Lo que la gente puede lograr por sí misma no es nada comparado con el potencial de poder trabajar con otras personas.

Hacer cosas con otros nos da un grado de satisfacción. Raramente a los que les gusta trabajar totalmente solos son personas infelices. El rey Salomón del antiguo Israel, explicó el valor de trabajar juntos de la siguiente forma:

“Mejores son dos que uno; porque tienen mejor paga de su trabajo. Porque si cayeren, el uno levantará a su compañero; pero ¡ay de aquél que está solo! que cuando cayere, no habrá segundo que lo levante. También si dos durmieron juntos, se calentarán mutuamente; más ¿cómo se calentará uno solo? Y si alguno prevaleciere contra uno, dos le resistirán; y un cordón de tres dobleces no se rompe”.

Toda persona necesita de alguien que se ponga a su lado y lo ayude. Si usted puede entender ésto, entonces también estará dispuesto a dar, apoyar y ayudar a otros, manteniendo los motivos correctos, y por tanto, su vida y la de ellos puede cambiar. “Haz a otros lo que tú quieres que otros te hagan a ti.”

4. Toda persona puede ser alguien cuando alguien más lo comprende y cree en ella.

Una vez que usted entiende a las personas y cree en ellas, realmente ellas pueden llegar a ser alguien. No lleva mucho esfuerzo ayudar a otros a sentirse importantes. Cosas pequeñas, hechas deliberadamente en el momento y lugar apropiado, pueden hacer una gran diferencia.

¿Cuándo fue la última vez que usted hizo más de lo que le correspondía, para hacer que las personas se sintieran especiales, como si realmente fueran alguien?

La “inversión” exigida de su parte queda totalmente opacada por el impacto positivo que hace en esa persona. Toda persona que usted conoce y con quien se cruza en el camino, tiene el potencial de ser alguien importante en la vida de otros. Todos necesitan estímulo motivación de parte suya, que les ayude a alcanzar todo su potencial.

5. Toda persona que ayuda a alguien influencia a muchos.

Lo último que usted tiene que entender acerca de la gente, es que cuando usted ayuda a una persona, en realidad está impactando a muchas otras personas. Lo que usted le da a una persona, se desborda a las vidas de todas las personas a quienes ese individuo impacta. La naturaleza de la influencia es de multiplicación geométrica. Le impacta incluso a usted porque cuando usted que ayuda a otros y sus motivos son puros, siempre recibe más de lo que jamás da. La mayoría de las personas quedan tan genuinamente agradecidas cuando alguien les hace sentir especiales, que nunca se cansan demostrar su gratitud. A fin de cuentas, la capacidad de entender a las personas es una decisión. Es cierto que algunos nacen con una gran intuición que les permite comprender cómo piensan y sienten los demás, y que aunque usted no sea una persona estrictamente inclinada a la gente, puede mejorar notablemente su capacidad para trabajar con los demás. Toda persona es capaz de mantener una actitud para entender, motivar y que la larga pueda influir en otros para mejorar positivamente su vida.

¿Cómo puedo motivar otras personas?

Creer en las personas antes de que ellas demuestren su valía, es la clave para motivarlas alcanzar todo su potencial.

Toda persona le gusta recibir una palabra de encomio, de aliento, de empuje. Es una gran ayuda en una persona cuando se siente desmoralizada. Para poder alentar a una persona usted tiene que creer lo mejor de las personas, tener fe en ellas. De hecho la fe es esencial para fomentar y mantener todas las relaciones personales de manera positiva, sin embargo, es una cualidad muy escasa actualmente.

La mayoría de las personas no tienen fe en sí mismas.

A la gente le cuesta trabajo creer en sí misma. Creen que van a fracasar. Aunque vean la luz al otro lado del túnel, están convencidos de que es un tren. Ven una dificultad en toda responsabilidad, pero la realidad es que las dificultades rara vez vencen a las personas, es la falta de fe en sí mismas lo que las derrotan. Con un poco de fe en sí mismas, las personas pueden hacer cosas milagrosas, pero sin ella, tienen grandes dificultades.

La mayoría de las personas no tienen a alguien que tenga fe en ellas.

En nuestra sociedad, la mayoría de las personas se sienten aisladas. El fuerte sentido de comunidad que en una época disfrutaban la mayoría de las personas se ha vuelto raro. Muchos no tienen el respaldo familiar, no tienen nadie de su parte.

La mayoría de las personas pueden decir cuando alguien tiene fe en ellas.

Las personas que pueden percibir si su creencia de que alguien tiene fe en ellas es verdadera o es fingida. El tener fe verdaderamente en alguien, puede cambiar la vida de esa persona.

Tome usted en consideración que su objetivo no es conseguir que la gente piense lo mejor de usted. El objetivo es conseguir que ellos piensen que son mejor para sí mismos. Tenga fe en ellos y ellos empezarán a ser precisamente eso, mejores.

Piense usted en esto: Las personas pueden subir o bien bajar para alcanzar el nivel de expectativas que usted les ha fijado. Si usted les muestra escepticismo y dudas en cuanto a su capacidad, sus empleados le van a pagar con la misma moneda, es decir, con trabajos mediocres y falta de confianza. Por el contrario, si usted cree en ellas y espera que lo hagan bien, tenga por seguro que harán todo lo posible por hacer un trabajo excelente. Los que creen en nuestra capacidad, hacen más que estimularnos, crean para nosotros un ambiente en el cual es mucho más fácil triunfar que fracasar (Mi caso personal en competencias deportivas: Tiro con Arco a nivel nacional e internacional, y Triatlón).

Es muy fácil tener fe en personas que ya han demostrado su capacidad, pero es más difícil creer en personas antes de demostrar su capacidad. Esta es la clave para motivar a las personas para que alcancen su todo su potencial. Usted tiene que tener en ellas antes de que triunfen e inclusive antes de que usted pueda persuadirlas a que tenía en sí mismas. Quizá haya muchas personas que usted conoce y que quieren creer desesperadamente sí mismos, pero tienen muy poca esperanza. Hubo un héroe francés de la Primera Guerra Mundial llamado Marshal Ferdinand que dijo: “No hay situaciones sin esperanza; todo lo que hay son hombres y mujeres que han perdido la esperanza en sí mismos”. Toda persona tiene sí misma semillas de grandeza, aunque quizá

en este momento estén dormidas, pero usted cree en las personas, riega esas semillas y les da la oportunidad de crecer.

Si su hijo llega con su boleta de calificaciones y de 12 materias, 11 tienen 10 de calificación, pero una tiene 6 de calificación. Lo más seguro es que usted en lugar de felicitar a su hijo por las buenas calificaciones sólo se concentre en la calificación baja. Es ese el error más común que cometen los directores y padres de familia. Muchos piensan erróneamente que para cultivar las relaciones personales e influyentes, tienen que utilizar su autoridad y señalar duramente las deficiencias de los demás o lo que pomposamente llaman los gerentes de recursos humanos “áreas de oportunidad”. Esto es exactamente lo que usted debe evitar. La mejor manera de mostrar que tiene usted confianza en la gente es motivarlas enfocando su atención en sus puntos fuertes. El recalcar los puntos fuertes de las personas, usted está ayudando a que crean que tienen lo que se necesita para triunfar.

Utilice los elogios por lo que se hace bien, tanto en público como en privado. Algunas personas consideran que los elogios deben hacerse público y el señalamiento de los errores en privado.

Mencione usted cuánto valora sus cualidades positivas y sus habilidades. Háganlo en público, ya sea en la oficina, con su familia o con sus amigos.

Recalque los puntos fuertes de las personas sobre todo de los éxitos pasados, ya que con esto puede usted ayudar a una persona a tener fe en sí misma. Recuerde usted lo que pasó con David y Goliat. Goliat era un paladín filisteo de más de 2 metros de estatura y se paró enfrente del ejército de Israel burlándose de ellos todos los días durante 40 días y desafiándolos a que escogieran a un guerrero que peleara contra él.

En el día 40, un joven pastor llamado David llegó a las líneas del frente llevando comida por sus hermanos que estaban en el ejército de Israel. Mientras estaba allí presenció las fanfarronerías y desplantes del gigante Goliat. David se enfureció tanto que le dijo al rey Saúl que quería ir a enfrentarse al gigante en batalla:

“Saúl le dijo a David: No podrás ir tú solo contra aquel filisteo, para pelear con él; porque tú eres un muchacho, y él un hombre de guerra desde su juventud. David contestó: Tu siervo era pastor de las ovejas de su padre; y cuando venía un león, o un oso, y tomaba algún cordero de la manada, salía yo tras él, y lo hería, y lo libraba de su boca; y si se levantaba contra mí, yo le echaba mano de la quijada, y lo hería y lo mataba. Fuese león, fuese oso, tu siervo lo mataba... él, mi Dios Jehová me libraré de la mano de este filisteo”.

Lo que sucedió es que David miraba sus triunfos pasados y tenía confianza en sus acciones futuras. Por supuesto, cuando se enfrentó al gigante lo derribó como si fuera un árbol, usando nada más que una piedra y una honda. Cuando le cortó la cabeza a Goliat, su triunfo inspiró a sus compatriotas y ellos desbarataron al ejército filisteo.

Por supuesto que no todos tienen la capacidad natural para reconocer los triunfos pasados y cultivar confianza partiendo de ellos. Algunos necesitan ayuda. Si ustedes pueden mostrar a otros lo que ellos han hecho bien en el pasado de sus victorias pasadas, entonces habrán pavimentado el camino para triunfar, ellos podrán pasar mejor del dicho a los hechos. Mencionar los triunfos pasados ayuda a otros a creer en sí mismos, les da confianza.

Cuando usted ha motivado las personas y ha puesto su fe en ellas y han empezado a creer que pueden triunfar en la vida, pronto llegarán a una encrucijada crítica. La primera y quizá las dos primeras veces pueden fracasar y tendrán dos alternativas: darse por vencidos o seguir avanzando.

Algunos se derrumbaron la primera señal de fracaso. Usted necesita seguir mostrando confianza en ellos, incluso cuando cometen equivocaciones o su rendimiento sea muy bajo. Usted también tiene un historial de errores, fracasos y tropiezos. Muéstreles el éxito, el cual es un camino largo, un proceso y nunca un destino. Cuando se dan cuenta de que usted también ha fracasado, pero usted se sobrepuso y se las arregló para triunfar, se dan cuenta de que está bien fallar de vez en cuando. Si es así, conservarán intacta su confianza en sí mismos. Aprenderán a pensar como el legendario beisbolista Babe Ruth: “Nunca dejes que el miedo de ser ponchado se interponga en tu camino”.

No es suficiente saber que el fracaso es parte del avance positivo en la vida. Para realmente sentirse motivadas a triunfar, las personas necesitan creer que pueden ganar. Ganar es motivación “Si tienes la voluntad de ganar, ya has logrado la mitad de tu éxito; pero si no la tienes, ya has logrado la mitad de tu fracaso”.

Anime a su personal a desempeñar tareas o a asumir responsabilidades que usted sabe que puedan manejar bien. Déles también la ayuda que necesiten para triunfar. Con el tiempo, conforme crece su confianza, aceptarán retos más difíciles, y podrán hacerlo con confianza y competencia gracias al historial positivo que están cultivando.