

**Mariano Menéndez 2017**

**Los 25 Secretos de los  
Grandes Líderes**

**Demo promocional**

Page **1**

**2017 Strategy ediciones.**

**Publicado en Palma de  
Mallorca, Islas Baleares,  
España.**

**Está terminantemente prohibido  
reproducir o transmitir cualquier  
parte de este libro ya sea por medios  
electrónicos o mecánicos, incluyendo  
fotocopias, grabaciones, videos o  
cualquier otro sistema de  
almacenamiento y recuperación de  
datos sin el permiso previo de  
Strategy ediciones.**

**Mariano Menéndez 2017**

**Fotografía de tapa: Layla May**

## ***Sobre el autor:***

### ***Mariano Menéndez***



- Consultor, conferencista internacional, coach y escritor. Su formación académica se realizó en Argentina, en Ventas,

Marketing, Comunicación, Liderazgo y Coaching holístico.

-Asesoró en Argentina a más de 30 clientes tales como: Grupo Arcor, Mondelez, Sancor, Nestlé, Pierre Fabre, Genomma, Roemmers, entre otros.

- Experto en Liderazgo y Conducción de Equipos de Alta Performance; Análisis de Mercados y Marketing Estratégico. Autor de los libros "Liderazgo y Estrategia Comercial", "Líderes de la Nueva Era" y "Equipos de Alto Rendimiento" (2016).

- Columnista de revista Li, para las secciones "Life Style" y "Empresas".

- Business Manager de la Firma FS Asociados, líder del proyecto “Impúlsate” en Latinoamérica y España.

- Fundador de Strategy, consultora especializada en desarrollo profesional.

- Fue Profesor de las materias: Marketing, publicidad, Relaciones públicas, Liderazgo y Negociación.

## Contacto:



[www.facebook.com/mmenendezcoach](http://www.facebook.com/mmenendezcoach)



[www.linkedin.com/in/menendezmariano](http://www.linkedin.com/in/menendezmariano)



[MMenendezcoach](https://www.youtube.com/c/MMenendezcoach)



[@MMenendezcoach](https://twitter.com/MMenendezcoach)

# Índice

- [Palabras Preliminares \(Pág. 6\)](#)
- [Prólogo, por Rodolfo Salas \(Pág. 7\)](#)

## **VOL 1**

1. [Los secretos de los grandes líderes para lograr sus objetivos: Mantener foco.](#)

## **VOL 2**

2. [Cómo consiguen lo que quieren?](#)

## **VOL 3**

3. [Cómo influyen en las demás personas?](#)

## **VOL 4**

4. [Cómo hacen para no perder la confianza?](#)

## **VOL 5**

5. [Las 10 lecciones del liderazgo](#)

# Palabras Preliminares

Demás está decir que las aptitudes de liderazgo ayudan a llevar a cabo estrategias en el plano personal. Para todo lo que anhelemos alcanzar en la vida personal y profesional, necesitamos aplicar las aptitudes mencionadas en esta obra.

Ya sea liderar un mercado con nuestra compañía, un título educativo, una pareja, un hijo, un viaje al lugar de nuestros sueños, absolutamente todo.

Todos tenemos que llegar a generar ideas y luego llevarlas a cabo, todos debemos conseguir lo que anhelamos, sea esto material o espiritual, porque de esta manera no sólo nos ganamos nuestra felicidad, sino que les demostraremos a las nuevas generaciones venideras, que sí se puede generar o alcanzar cualquier cosa que uno desee.

**Mariano Menéndez**

*Junio 2017*

## **Prólogo** *por Rodolfo Salas*

En principio, agradezco a Mariano por compartir su conocimiento y por haberme invitado a escribir estas palabras preliminares que reflejan una postura sobre cómo enfrentarse a la realidad empresarial.

Vivimos en una era transformacional al que algunos se refieren como V.U.C.A, es decir volátil, incierto, complejo y ambiguo, por sus siglas en inglés (volatility, uncertainty, complexity, ambiguity).

### **Estas son las características:**

- **Volatilidad:** El entorno es considerablemente dinámico.

- **Incierto:** No es posible realizar predicciones con certeza.
- **Complejo:** El número de variables en juego es demasiado elevado, y sus interrelaciones demasiado fuertes para crear modelos simples de fácil comprensión.
- **Ambiguo:** Pequeños efectos pueden tener grandes consecuencias.

Aunque este dinamismo no afecta por igual a todos los sectores, las firmas no deben olvidar que cuando



la velocidad de cambio de su entorno, es superior a la velocidad de cambio de su empresa, corre el riesgo de quedar obsoleta y desaparecer.

Hoy más que nunca habrá que estar muy atento a lo que está pasando a nuestro alrededor, y cómo afectará el sector al cual pertenecemos.

Entonces, interesa comprender el entorno de las organizaciones con el fin de identificar las cuestiones clave y las formas de abordar su complejidad. Puede ser muy difícil comprenderlo por estas **tres razones**:

La ***diversidad*** incluye muchas influencias distintas. La dificultad radica en comprender esta diversidad.

En cuanto a la ***complejidad***, la misma surge por las diferentes cuestiones

independientes que están relacionadas con el entorno empresarial. Por ejemplo, la tecnología de la información cambia la forma de trabajar, lo que altera al estilo de vida y afecta al comportamiento del consumidor y, a su vez, el modo de compra de muchos bienes y servicios.

Finalmente, la ***velocidad del cambio*** es un factor a analizar ya que el ritmo del cambio tecnológico y la velocidad de las comunicaciones implican cambios más complejos y numerosos.

En mi opinión, el análisis de Mariano en esta interesante obra apunta a los elementos conceptuales que necesitan los nuevos líderes para enfrentar con éxito los retos del mundo empresarial contemporáneo, a partir de la propuesta de Liderazgo

y Estrategia Comercial, sentando así las bases hacia el crecimiento para beneficio de las empresas y de la sociedad.

De este modo, su lectura es fundamental para evolucionar debido a que su contenido está compuesto por dos partes, la primera Liderazgo y la segunda Estrategia Comercial.

En la primera parte el autor desarrolla una serie de capítulos con importantes temas vinculados al liderazgo (Lecciones de Liderazgo, Los Secretos de los Grandes Líderes, Equipos de alta performance y Funciones del líder empresarial).

Y, en la segunda parte, se presentan otra serie de atractivos capítulos sobre estrategia, planeamiento, comportamiento del consumidor, productos, precios, calidad, cambio,

ventajas competitivas, control, entre otros.

Por último, y como reflexión final sobre “Liderazgo y Estrategia Comercial”, destaco el esfuerzo y conocimiento del autor por entregarnos una obra muy bien ordenada y, a su vez, ha sido redactada con suma claridad.

Gracias Mariano por tu aporte!!!

### **Magíster Rodolfo Salas**



- Conferencista,  
Consultor y Coach  
potenciador, sobre  
conocimientos de  
Liderazgo y Estrategia.

- Capacitador

Presencial y Online de Liderazgo en el Siglo XXI -  
CAME (Confederación Arg. de la Mediana  
Empresa)

MBA Inter University, Spain (Apostille La Haya) -  
MBA AMBAI, Cambridge - Postgrado

Universidad de California, Berkeley - Licenciado  
en Administración, Universidad de Belgrano.  
Acreditado por CONEAU como experto en  
Liderazgo y Estrategia.

Profesor de Posgrado en Universidades  
Nacionales y Privadas

Autor del libro *"El ejercicio del nuevo liderazgo"*,  
Agosto 2013, Ed Buyatti.

Contacto:

[masalas@fibertel.com.ar](mailto:masalas@fibertel.com.ar)

Depende de ti vivir como una  
oveja o luchar como el mejor de  
los tigres

# Los Secretos de los Grandes Líderes

## Demo Promocional

# **1. Los secretos de los grandes líderes para lograr sus objetivos: Mantener foco.**

Si en el mundo existen personas que tienen la capacidad de lograr resultados excepcionales, ya sea de manera individual o en conjunto, y otras no, es lógico sospechar que utilizan estrategias poderosas para conseguirlos. Como estos artículos están dirigidos a las personas que quieren y desean mejorar en todo aspecto, tratamos de sintetizar cada una de sus características y profundizar sobre sus estrategias para aprender de ellos, de los grandes líderes.

Ya hemos mencionado algunas, como su sistema de mejora continua, manejo de la presión, su capacidad para potenciar y crear líderes, perseguir objetivos superiores, etc. Pero hoy nos vamos a meter en un tema relacionados al *Cómo?* y no a mencionar características generales que hacen al *Qué?* Habíamos hablado de que saben concentrarse en metas más allá de sí mismos, logran aprender continuamente y mantienen su atención para dominar la presión, ahora bien: ***Cómo es que lo hacen?***

*"Saben cómo enfocarse en una tarea durante un periodo prolongado de tiempo, otorgándole a su mente un nivel elevado de direccionamiento y foco"*



En la historia tuvimos líderes cuya influencia para la humanidad fue positiva, ya que fueron líderes conscientes y altruistas que buscaron el bien común. También tuvimos otros tipos de líderes negativos con bajo nivel de conciencia pero con alto nivel de influencia, que lamentablemente usaron su poder para la destrucción. Pero ambos tipos de líderes, sean positivos o negativos, es decir que usen su poder para el bien o para el mal, no hay duda que tienen un pensamiento con mayor capacidad de foco y dirección que el promedio.

Actualmente, en nuestra rutina diaria estamos tan acostumbrados a un entorno que nos provea interrupciones y distracciones, y la exigencia de hacer muchas cosas a la

vez. Que ya cada vez más perdemos esta habilidad principal que poseen los grandes líderes para no derrochar energía psíquica y someterse a stress, como sí lo hacen quienes dejan dispersar sus fuerzas mentales y cuyos resultados en todo lo que realicen son negativos, ya que no poseen la habilidad de enfocarse en una sola cosa durante 15 o 20 minutos, o mucho menos.

*Nuestro pensamiento es como una ola divagando sobre el mar, cuando el viento le otorga dirección se vuelve gigante, fuerte y poderosa.*

Incluso ya llegamos a interrumpirnos y a distraernos voluntariamente a nosotros mismos, por la simple costumbre de estar sometidos a interrupciones (ya creemos que es

normal y que debemos interrumpir las tareas, que eso nos despeja y nos hace bien), por la creencia de que hacer tareas en simultáneo implica alguna inteligencia (un mito que vamos a romper) y principalmente se debe a la falta de entrenamiento de la concentración para dedicar toda nuestra atención a una sola tarea, lo cual no nos permite practicar y mejorar.

*"Sin capacidad de foco no hay aprendizaje, ni puede haber autodomínio y auto-perfeccionamiento"*

Aunque en el mundo empresarial se viva con la idea de que somos aptos para compaginar tareas, estudios recientes muestran que en realidad nuestro cerebro consciente no está preparado ni apto para realizar

actividades en paralelo, sólo puede procesar pensamientos uno por vez, incluso hacer tareas en simultáneo disminuye nuestro coeficiente intelectual de corto plazo, los invito a darle a un genio matemático 5 ecuaciones a resolver juntas, su coeficiente intelectual se va a reducir a 0, con el riesgo incluso de dañarse psíquicamente.

Tenemos que empezar a pensar nosotros en esto, porque ningún empresario va a pensar en el daño psíquico que le puede ocasionar a un empleado forzándolo a trabajar en un sistema multitarea. Esto es a veces fomentado en empresas de bajos recursos donde se propaga la idea de premiar, idolatrar e incentivar al que hace mayor cantidad de tareas o atiende mayor cantidad de clientes

en igual tiempo que otros, sucede simplemente por un tema de bajo presupuesto para contratar personal o por inconsciencia de los líderes mediocres acerca de los resultados negativos que va a tener que afrontar la compañía en un corto plazo. Eso es como que un equipo de fútbol decida salir a jugar con un sólo defensor en lugar del mínimo aconsejable que es tres, Cómo serían los resultados? por otro lado, alguien se dejaría operar por un cirujano que nos opera a nosotros y a la vez que atiende el celular opera a 4 pacientes más?

*Hacer diversas cosas en simultáneo  
disminuye la calidad del trabajo,  
aumenta el nivel de tensión y stress,  
reduce la capacidad de foco e  
imposibilita su desarrollo y a la vez*

*generamos mayores pérdidas de tiempo y dinero.*

*"El hecho de someter al cerebro a hacer malabares con las tareas, trae consecuencias psíquicas negativas que terminan afectando nuestro coeficiente intelectual y nuestra calidad de vida".*

Dedicando toda nuestra atención a una única tarea, no sólo incrementamos nuestra capacidad de foco, que se desarrolla al igual que un músculo, es decir que es expansible, sino también lograremos realizar algo completo, adentrarnos en sus detalles potenciando nuestra capacidad de análisis y sentirnos bien por haber realizado la tarea correctamente, de la cual nos vamos a sentir parte porque la realizamos conscientemente y con máxima

concentración. Esto último se pierde si hacemos tareas en simultáneo, es decir cada tarea pierde su relevancia, su particularidad y la sensación de logro por haberla realizado disminuye, así como también nuestra motivación. Los líderes deportivos como los futbolistas festejan sus goles con alegría porque saben conscientemente lo que hicieron para conseguirlo, saben que se concentraron y fueron efectivos.

*La capacidad de foco se puede incrementar con algunos ejercicios útiles tales como:*

- Contar palabras de un libro mentalmente el mayor tiempo que podamos.
- Elegir cualquier objeto y observarlo minuciosamente en detalle por varios

minutos, puede ser también una mancha en la pared, agujero o algo similar.

- Salir a caminar y contar los pasos
- Poner canciones que conozcas y cantarlas, todas las que puedas.
- Algunas prácticas artísticas por tiempo prolongado como pintar o tocar un instrumento musical por largo tiempo, incrementan nuestra capacidad de foco, aunque es cierto que se necesita cierta destreza aprendida con anterioridad.



## **2. Los secretos de los grandes líderes para conseguir lo que quieren: Dominan el arte de NEGOCIAR.**

Una capacidad imprescindible de todo líder es su poder de negociación. Para la concreción de objetivos del equipo forma parte negociar. Básicamente la negociación es un proceso de comunicación mutua en el que dos o más partes proponen y conversan propuestas en relación a sus intereses, con objetivo de llegar a un acuerdo genuino y de largo plazo, es decir sustentable en el tiempo.

*La idea principal es evitar los conflictos potenciales que pueden surgir al haber intereses opuestos.*

Un líder no solo sabe persuadir e influenciar como todo gran comunicador, diseña estratégicamente una estructura de negociación en la cual evalúa la cultura de la persona con la que va a negociar, el manejo de información, la forma en la que presentará su propuesta y el proceso de interacción.

Un gran líder esta siempre preparado para negociar, porque es en esencia un solucionador de problemas, y para ello busca soluciones conjuntas manteniéndose flexible y escuchando atentamente a la otra parte.

*Sabe que los conflictos son improductivos, porque desenfocan a sus seguidores, haciéndoles perder tiempo que podrían estar aprovechando entrenando, aprendiendo y mejorando.*

El líder no quiere conflicto ni disenso, ni nada que desenfoque a su equipo para llegar a los objetivos trazados. Por el contrario, es integrador y positivo, pero sabe que pueden existir intereses opuestos para los que debe brindar una solución.

Confiar en la habilidad personal y no prepararse para una negociación constituye un error estratégico que puede impedir la obtención de buenos resultados. Analizaremos a continuación algunas conductas que

adopta el líder en una negociación para hacer uso del tiempo de manera inteligente y activa en pos de consensuar un acuerdo que agregue valor.

Como dijimos en artículos anteriores, principalmente en el que hablamos de la ley de atracción, el universo es una creación mental, el gran líder lo sabe, con lo cual se predispone para crear situaciones favorables, nunca esta pasivo ante una situación, crea la realidad que él quiere con su mente, y en una negociación implementa las siguientes pautas para llegar a un acuerdo:

- **Respeto hacia la otra parte:** La otra parte no es nuestro enemigo, viene a ser un colaborador en la búsqueda de una solución. Obviamente el líder es

una persona educada, amable, cordial y respetuosa. Nunca falta el respeto a nadie en el mundo y mucho menos en medio de una negociación.

Escuchar el punto de vista del otro representa la primera gran concesión. No significa estar de acuerdo, es demostrar que la opinión del otro es tan válida como la suya y que ambas se van a tener en cuenta.

- **Clima favorable:**

*Para crear un buen clima se debe desactivar las emociones negativas de la persona con la cual se negocia.*

El líder está muy atento al estado emocional tanto del suyo como de la otra persona. Detrás de todo ataque suele haber ira; detrás de una posición inflexible a menudo hay

temor. Por eso el líder siempre rompe el hielo antes de comenzar a negociar con algún tema positivo en común, se puede elegir preguntar por la familia, hablar de algún deporte, lugares de vacaciones, estudios, etc. Siempre buscando la oportunidad de hablar de algo que predisponga positivamente a la otra parte. En el caso que se conozca siempre es mejor porque existe la posibilidad de tener información previa, pero si no hay un conocimiento previo simplemente se pregunta acerca de los temas antes mencionados.

- **Empatía:**

*Es la habilidad de conocer que siente la otra persona, de ponernos en su lugar.*

El líder sabe que tiene la opción de no avanzar en la negociación si la otra persona está en un estado negativo o bien, puede suspender la negociación para otro momento, si él mismo se encuentra en un estado emocional del cual no puede salir fácilmente. A su vez la capacidad de empatía le permite al líder escuchar lo que no se dice, es decir lo que emiten los mensajes no verbales de la otra parte.

- **Generar confianza:**

Es el pilar más importante para realizar una negociación exitosa.

*En un clima de confianza las personas se abrirán, facilitarán información y se mostraran cooperativas.*

En la medida en la que se pueda cultivar una relación basada en la confianza entre las partes negociadoras, perdurará más la relación y se podrán realizar intercambios más complejos y sofisticados.

- **Flexibilidad:**

Si bien la negociación hay que prepararla en profundidad, siempre cabe la posibilidad de un cambio inesperado. Aquel que sea capaz de adaptarse rápidamente a las nuevas circunstancias podrá articular soluciones alternativas.

- **Creatividad:**

Es saber articular una nueva propuesta olvidando los planteamientos iniciales. El líder apela a su creatividad para



romper puntos conflictivos y posturas en la que puede caer tanto él como la otra parte, si se adopta una postura en una negociación, esta se convierte en un enfrentamiento de uno contra otro, en el que sólo ganará aquel que logre obtener más del otro. En cambio, cuando las partes buscan alternativas creativas para lograr resultados de mutuo beneficio, el juego se convierte en una auténtica negociación en la que todos ganan.

- **Paciencia:**

Este punto tiene que ver con el autodominio. Nunca el líder perderá los estribos ni la paciencia. Sabe que la negociación es un proceso que requiere su tiempo, no se deben forzar los acontecimientos. Dentro de lo posible hay que adaptarse al ritmo negociador de la otra parte, saber

esperar y dejar que las cosas tengan una maduración.

- **Asertividad:**

Es saber decir "no" en un momento determinado sin generar tensión. Esto permite evitar malentendidos, dejando en claro que se puede aceptar y que no. El no saber decir "no" a tiempo, puede ser el origen de problemas posteriores.

### **3. Los secretos de los grandes líderes para influir en las personas: Lideran desde su personalidad, no sólo desde su conocimiento.**

*La **personalidad** es un conjunto dinámico de características psíquicas, que determina que los individuos actúen de manera diferente ante una determinada circunstancia.*

El concepto puede definirse también como el patrón de actitudes, pensamientos, sentimientos y repertorio conductual que caracteriza a una persona, y que tiene una cierta persistencia y estabilidad a lo largo de su vida.

La Personalidad es en nosotros algo adquirido, principalmente por medio de la imitación y desde el día cero que estamos en el universo. Por eso se tiene una personalidad-madre, una personalidad-padre, una personalidad-hijo, una personalidad-escuela, personalidad-trabajo y así sucesivamente.

*Esa personalidad adquirida, es muy poderosa, siempre está obrando en lugar de uno más allá de que tengamos la sensación de ser libres, que sea adquirida no la hace pasiva, se encuentra activa en nosotros, minuto a minuto de nuestras vidas.*

El secreto de los grandes líderes, es que en algún momento de sus vidas comienzan a dudar de su personalidad y no la aceptan como una verdad única. Por medio de la auto observación logran cuestionar su personalidad adquirida y así disolver la máquina de su propia invención y así liberarse. Recién ahí el líder puede recibir ideas por

completo nuevas, ideas capaces de regenerar a un hombre o a una mujer y transformarlos en diferentes seres.

Por eso saben adaptarse a cada equipo de trabajo y a cada persona que se le cruce en su vida laboral o personal, por eso son exitosos, no se casan con ningún tipo de rasgo de su personalidad adquirida, se adaptan y cambian continuamente en el tiempo. Nunca se identifican con su personalidad. Comienzan a actuar desde su lado interno, ya no desean ser exactamente igual a las demás personas, por eso ya no hacen lo que le enseñaron, ahora piensan y sienten todo lo que hacen.

*Comienzan a adquirir un pensamiento  
único y no se dejan llevar por la  
corriente mecánica de las cosas.*

Se convierten en grandes líderes,  
dejan de ser una especie de líderes  
mediocres de producción masiva,  
artificiales, que permanecen en la  
superficie de las cosas.

Cuesta a veces cuando hablamos de  
diferentes sub-personalidades no  
alterar a las personas, porque en  
líneas generales las personas se  
consideran con una personalidad  
única, por ejemplo, un hombre posee  
cierta personalidad que se relaciona  
con su facultad y otra personalidad

muy diferente relacionada con su club de tenis.

Cada personalidad produce su propia atmósfera, un propio estado en uno mismo, el líder verdadero tiene un gran poder de observación, y no tarda en darse cuenta que sigue diferentes caminos en diferentes momentos en base a sus diferentes sub-personalidades.

Cuando una sub-personalidad particular predomina, el líder examina las cosas a través de ella, y al próximo instante, cuando se presenta una diferente, examina la misma cuestión de una manera por



completo diferente. Esa habilidad que poseen los grandes líderes, requiere mucha fuerza de conciencia, hay que reconocer que no la tienen todas las personas del mundo, pero todos la podemos tener si la desarrollamos. El resultado tal vez no sea visible en un corto plazo, de un momento a otro, pero se evidenciará gradualmente.

- **Diferentes personalidades de los líderes:**

A grandes rasgos, existen dos personalidades de Líderes, por un lado los que son puramente racionales, cuyas características principales son: Analíticos, lógicos,

cuantitativos, orientados a la acción y a producir resultados, son líderes bien administrados, estructurados, y metódicos, buscan políticas y procedimientos claros. Son individualistas y les gusta estar a cargo de proyectos dirigiendo pero nunca trabajando a la par del equipo.

Por otro lado existen los líderes creativos, los que son más innovadores, buscan diversidad de opciones, y con una mejor adaptación al cambio, si no cambian tienden a pensar que están perdiendo oportunidades. A diferencia de los líderes racionales, buscan sinergia y trabajo en equipo.

No hay una personalidad mejor o peor, todas son buenas en la compañía que brinde el entorno adecuado. El gran líder tiene las características de las 2 personalidades desarrolladas.

## 4. Los secretos de los grandes líderes para no perder la confianza: Se mantienen alejados del auto-boicot.

Vamos a profundizar en un tema vital, un gran secreto que los grandes líderes conocen, entienden y aplican en su vida cotidiana, principalmente en aquellos momentos claves, donde más necesitan *alejarse de sus pensamientos negativos*.

Es un concepto conocido que atenta básicamente contra la consecución de los objetivos: **El auto boicot**.

Una sencilla definición de líder es simplemente *“una persona efectiva”*, lo que significa que es extremadamente comprometido con lo que se propone alcanzar y sabe bien que el auto boicot, o caer en una madeja de pensamientos negativos, que vendría a ser lo mismo, **es lo más inútil que le puede surgir a la hora de ir tras la consecución de los objetivos que se propone.**

Todos hemos sentido en algún momento de nuestras vidas, a no ser que haya algún ser iluminado leyendo este artículo, lo cual no es imposible

pero difícil, todos en ciertos momentos claves, sea antes de un examen, antes de una operación, antes de un viaje en avión, antes de ir a la conquista de una pareja, antes de una entrevista de trabajo, etc. nos invade en ciertas ocasiones un tipo de diálogo interno negativo que nos hace pensar: ***Y si no sale bien? Podré hacer esto yo? Y si me dice que no? Y si repruebo? Y si me despierto en medio de la operación?*** Y todo tipo de pensamientos negativos que engloban el concepto de auto boicot. Debemos saber que es necesario eliminar ese proceso que se genera en la mente muchas veces de manera inconsciente, o consciente en algunos

casos de falta de autoestima o confianza extrema. Digamos igual que siempre es inconsciente, por más que nos demos cuenta, lo que llamamos vulgarmente consciente,

***es siempre inconsciente la persona que se auto boicotea.***

Darnos cuenta de tal pensamiento nos ayuda a mejorar, debemos reconocer que tiene algo positivo: **No está ya tan oculto.** Lo cual significa que algún tipo de control podremos ejercer sobre tal pensamiento, significa que un poco de distancia podemos marcar con nuestra conciencia de esos pensamientos y

estaremos de esta manera menos  
apegados a ellos.

El nivel más grave de auto boicot es cuando a la persona la asaltan pensamientos negativos que lo desmotivan e incluso llegan a paralizarla y **no llega a percibirlos**, en algunos casos tiene que ver con la evolución de su conciencia, la madurez mental, mensajes propios de la crianza, en fin... diversos motivos, hoy no vamos a profundizar tanto en los motivos puntuales, podremos si más adelante, pero no es la idea del día de hoy, simplemente vamos a tratar como siempre de ser prácticos, concretos y explicar cómo



se desencadena este proceso y cómo podemos hacer para eliminarlo completamente o al menos movernos en esa dirección de mejora. Comencemos aclarando que es sumamente difícil (aunque no imposible) más en edad temprana, **descubrir los estados equivocados en uno mismo**, pero como primera idea global vamos a decir que lo más importante de hacer para eliminar el autoboicot es **purificar nuestra vida interior**, debido a que ella atrae nuestra vida exterior.

***La purificación de la vida interior se logra con mucho autoconocimiento y mucha auto observación.***

Una vez más puros en pensamientos, esto significa que nos comienzan a surgir naturalmente pensamientos positivos, recién ahí podremos pretender atraer una vida exterior más placentera, **pero lamentablemente antes no.**

Debemos saber que en el cambio de nuestros estados interiores, se encuentra el secreto:

***Es clave potenciar ciertos estados y no alimentar a otros, de esta manera podremos cambiar nuestro vínculo***

***con los sucesos del mundo exterior,  
que en definitiva son creados con  
nuestra mente, como todo.***

En que radica esta importancia? En que si un estado interior es el adecuado, nada en la naturaleza del suceso exterior puede dominarnos. Fortalecer nuestro estado interior nos prepara para enfrentarnos al afuera, el dialogo interno negativo nos debilita y nos hace vulnerables al evento exterior, nos saca poder frente al universo y este hace lo que quiere con nosotros.

Los pensamientos autoboicoteantes no provienen de nosotros, no son de

nosotros, pero si provienen, tal como afirman los psicólogos, de algún “Yo” negativo en nosotros, esta idea es liberadora:

***Si no tomamos como propios a esos pensamientos, solo ahí podremos verlos, cuestionarlos, restarles importancia y después eliminarlos.***

*No por nada los budistas, practican el desapego en busca de la erradicación del sufrimiento. La idea central que proclaman es que cuanto más nos identificamos con algo más esclavos somos de eso, sea esto material o*

*solo simples pensamientos, lo que  
fuera.*

***"Debemos desapegarnos de nuestros  
pensamientos negativos para  
eliminar el auto boicot"***

No hay que aceptar de ningún modo dichos pensamientos negativos, un gran líder ya no los tiene hace rato, por eso es un gran líder, sabe que todavía impulsarlos y apegarse a ellos significa estar aferrado a algo sin sentido alguno.

***No hay posibilidad de escapar de sus  
efectos hasta tanto no nos libremos  
de ellos.***

Como dijimos, el primer efecto que producen es hacernos sentir una pérdida de fuerza. A mí me ha sucedido varias veces al salir a correr. Cuando me invade algún pensamiento negativo puedo sentir como se va alentando mi marcha y no corro con el mismo ímpetu e incluso comienzo a caminar, esto es por la pérdida de fuerza que ocasionó tal pensamiento que deje entrar en mi mente.

***Ese instante de poder percibir en  
nuestro ser el efecto de algún  
pensamiento negativo, se asemeja a  
que nos alumbre una especie de luz,***

***la luz de la conciencia, que se  
enciende para permitirnos  
observarnos a nosotros mismos y nos  
invita a la mejora y el desarrollo  
interior.***

A veces puede en primera instancia ser doloroso, o al menos un poco triste, porque en edad adulta podemos tener lo que se llama un choque consciente, que no es más que caer en la cuenta que durante toda nuestra vida no nos dimos cuenta de estas cosas tan importantes para su calidad, y nos dejamos siempre llevar por dichos pensamientos. Pero sea a la edad física que ocurra, esa luz la debemos

recibir con alegría ya que nos indica que algo en nosotros evoluciona. Obviamente es un proceso que se hace sin intención consciente y sin preverlo.

***Llegar a percibir estos cambios, que son como pequeños momentos de iluminación y luego trabajar y aprender de ellos, es lo más útil que debemos hacer para eliminar el indeseado auto boicot.***

Lo que llamamos auto boicot, fue estudiado por la psicología y es un mecanismo de defensa de nuestra mente, sucede cuando el sistema psíquico no permite la existencia y la



expresión de sentimientos hostiles  
hacia los demás, entonces los  
impulsos inaceptables pueden  
dirigirse hacia uno mismo, esta  
agresividad produce sentimientos de  
culpa, cometer errores o incluso  
autolesiones.

# 5. Las 10 lecciones del liderazgo

## 1. No hay límites

Los líderes son responsables de llevar al equipo a lo más alto, es función de él elevar la visión, no importa si es extrema, poco realista, si es verdad, razonable o posible.

"El líder debe encargarse de que su equipo supere los resultados del pasado, a lo que llaman límites". Para ello no tiene que tener límites dentro de su mente, porque simplemente va a acotar la performance de su equipo, dado que él es el referente. No importa si en el pasado alguien no alcanzó lo que él propone, se concentrará en el presente, y en el futuro solo para generar visión. La frase motivadora de Mascherano a

Romero fue: "HOY te convertís en héroe", no fue "Ayer atajaste bien entonces vas a rendir bien" o "pensá cuando atajabas en el barrio y toda la experiencia acumulada, no nos podés fallar", para el líder solo existe el tiempo presente y solo se dirige con su imaginación al futuro para trazar los objetivos que le dicta su visión.

Los líderes inspiradores trazan metas audaces y ambiciosas, a veces exageradas, pero lo hacen para elevar su vara y luego "convertir su mundo en real", cuentan historias vívidas acerca de lo que se podría lograr y luego el equipo le devuelve esas historias en forma de realidad. Básicamente el líder experto ya sabe bien que la realidad se crea con la mente, entendió por experiencia que el universo es una creación mental, con lo cual ya no permite que un solo

límite se le acerque a su pensamiento con el que traza sus objetivos estimulantes, sabe que con fé no existe imposibilidad de nada.

## **2. Entrenar para ganar**

El éxito en cualquier actividad se logra con la práctica, y la práctica se mejora con un entrenamiento intensivo. Es responsabilidad del líder, generar escenarios aleatorios y desafíos inesperados para testear y calibrar la tolerancia del equipo ante situaciones de fuerte presión.

Es clave en su labor posibilitar mayor claridad, concentración y precisión bajo circunstancias de estrés.

A su vez se debe desafiar a sí mismo para incrementar su aptitud y competencia. Al igual que se entrenan los músculos para un buen

estado físico, el líder debe entrenar su mente para desarrollar resistencia y elasticidad ante situaciones de presión.

### **3. Objetivos claramente definidos**

Los líderes conectan el sentido personal con un objetivo superior para crear confianza y un sentido de dirección. Comienzan preguntándose por qué siempre.

"Por qué hacemos esto? Por qué me sacrifico por este proyecto? cual es el objetivo superior?"

Las respuestas a estas preguntas activan al líder, orientan su comportamiento y le dan energía física para alcanzar cualquier objetivo trazado.

### **4. Crear un entorno de aprendizaje**

Los líderes crean un entorno para el aprendizaje, una cultura de curiosidad, innovación y mejora continua, en esencia son maestros. Facilitan el perfeccionamiento de su equipo con todo lo que tengan al alcance. Sin perder la concentración permanente en los grandes objetivos, fomentan las mejoras pequeñas pero hechas con consistencia. Entienden la importancia de la práctica y la preparación.

"No creen en el azar, creen en el desarrollo de las habilidades"

Por eso se preocupan por que su equipo aprenda, practique y a la hora de estar en el terreno de juego, destaque aplicando lo aprendido con seguridad.

## **5. Mantener la humildad en todo momento**

Los líderes comprenden la fuerza de la humildad, que lejos está de ser debilidad, sino que es todo lo opuesto. La humildad permite conectarse con los valores más profundos y estos definen nuestra personalidad. La humildad se refleja en el nivel de la comunicación interpersonal, nadie necesita decir cuán grande es. También se refleja en el accionar, el líder sabe que es un referente para la comunidad y debe dar su ejemplo.

"Nadie es tan grande como para dejar de hacer esas simples pequeñas cosas que muestran humildad"

tales como ayudar a los demás, ser amables, cordiales, respetuosos, agradecidos, etc. Por otro lado, la

humildad nos permite hacernos una pregunta simple: Cómo podemos mejorar? Diferente es la soberbia, que nos lleva a la afirmación: Ya lo sé todo.

## **6. Brindar protección a sus seguidores**

Los grandes líderes protegen implacablemente a su gente ante viento y marea, también alientan los vínculos de protección entre sus seguidores, y brindan un entorno seguro. En el cual fomentan la confianza, el respeto, la tranquilidad y la colaboración.

"La protección que brinda el líder y la protección entre los integrantes, debe formar parte esencial de la cultura del equipo"



A su vez el líder le confía la tarea al equipo de instalar y mantener códigos éticos más allá de su propia protección a los seguidores, para que ellos mismos puedan protegerse entre sí y mantener sana la continuidad del equipo.

## **7. Capacidad de adaptación a los cambios**

Las circunstancias cambian más rápido de lo que creemos. En un momento estamos en la cima del mundo y al siguiente nos caemos por el borde. El líder debe saber cuándo reinventarse y como debe hacerlo. La adaptación no es una reacción, sino una acción continua,

"los lideres deben saber ajustarse y reajustarse sobre la marcha"

## **8. Responsabilidad**

Los líderes crean líderes, no seguidores. Transfiriendo responsabilidad crean individuos involucrados en el equipo y comprometidos, con gran autonomía, iniciativa y proactividad.

"Hacen que las personas trabajen por el equipo más que por la gloria personal"

El resultado es un equipo de individuos preparados, con autonomía y autodeterminación, capaces de destacar cuando haga falta y sin depender de la presencia del líder.

## **9. Autenticidad**

El líder es referente del equipo, por eso debe conocerse a sí mismo y sus valores más profundos. Debe saber qué clase de líder es y qué clase

de vida desea llevar. La autenticidad es la marca de un verdadero líder, significa honestidad e integridad, esta última se logra cuando están alineados algunos elementos que conforman la personalidad tales como los valores, pensamientos, sentimientos, palabras y acciones.

"Para que el equipo esté seguro de la integridad de su líder, este debe reducir a cero los desfases entre palabra y acción"

El equipo necesita confiar en su líder, y es su trabajo generar la máxima confianza expresando una comunicación con su equipo 100% íntegra.

## **10. Sacrificio**

"Los campeones siempre dan un poco más"

El verdadero líder entregaría su vida a la disciplina elegida. Es por eso que consiguen resultados extraordinarios. La serie extra en el gimnasio, la hora extra de trabajo duro, el pique extra, el esfuerzo extra. Ese poco extra es lo que diferencia a los campeones y les hace lograr resultados fuera de lo común.