



Tributes
pour in for
Steve Jobs

En 1999, en el día después que la película "Piratas de Silicon Valley" fue lanzada, el actor Noah Wyle (que actuaba de Steve Jobs), estaba sentado en su casa en su sala cuando sonó el teléfono. "Noé?" dijo la voz en el otro extremo de la línea, "Sí", respondió Wyle, "Este es Steve Jobs."

Wyle le contó a CNN Money que su corazón comenzó a latir a través de su camisa. Jobs continuó: "Estoy llamando para decirle que me pareció que hizo un buen trabajo, que odiaba la película, odiaba el guión, creo que si hubiera pasado más tiempo y con más atención en los detalles podría haber hecho algo mejor allí. Pero estabas bien." Wyle, la única respuesta que podía pensar era: "Gracias, señor".

Me pregunto si el cambio anterior resume la esencia del liderazgo inspirador. Tal vez se explica ¿cómo Jobs logró escapar de su ofensa muy publicitada por todos esos años? Tal vez estas frases perfectamente resumen un enfoque de la gestión, el liderazgo y los negocios. Si la memoria Wyle es de fiar, las 50 palabras dejan en claro que Jobs es un hombre de pensamiento hiper-crítico con el poder, que demuestran que fácilmente puede ser dura - pero todo esto sólo intensifica el valor de su alabanza.

El meollo sin duda ésta: si Jobs se alegró, sería desesperadamente feliz porque no era indiscriminado, tal vez arbitraria, pero no indiscriminado. Tal vez el dudoso llevar por los gerentes y líderes, es que una vez que haya convencido a los demás que usted sabe lo que está hablando, puede ser tan malo como quieras, porque ya te has demostrado a ti mismo?

Steve Jobs: El modelo de liderazgo inspirador

Escrito por CSO Magazine USA
Viernes, 05 de Octubre de 2012 14:56

Usted no tiene que ser, por supuesto, pero usted puede ser, y la gente todavía te respetarán.

Cuando Robert Sutton estaba investigando su libro, "The No Asshole Rule": "La construcción de un lugar de trabajo civilizado y sobrevivir a uno que no es", se encontró con un volumen preocupante de líderes de Silicon Valley que creían que Steve Jobs era la prueba viviente de que ser un jefe idiota era fundamental para la construcción de una gran empresa. El debate se ha intensificado desde la muerte de Steve Jobs y la publicación de su biografía escrita por Walter Isaacson, reveló mucho más de él.

Jobs pudo haber sido increíblemente vil de tratar, pero sus empleados valoran su opinión y se preocupaba mucho por lo que pensaba. Esto es fundamental, porque el liderazgo en sí puede ser percibido como un proceso particularmente cargado de emoción. En una organización, el estado de ánimo del líder tiene algún efecto en su grupo. Una teoría es que los líderes transmitir sus estados de ánimo a otros miembros del grupo a través del mecanismo de contagio emocional.

Pero la teoría a un lado, ¿qué habilidades organizaciones realmente necesitan para prosperar? En una encuesta reciente a nuestras listas le preguntamos qué habilidades profesionales carecían de pensamiento de sus entornos. Los resultados provisionales, basados en una encuesta de 343 tomadores de decisiones de TI de Europa mostraron un 23% sentía que faltaba creatividad, mientras que el 40% se sentía altos conocimientos técnicos que faltaban. Esto es interesante, aunque no sorprendente, ya que cuando se pregunta lo que sienten que falta tenderán a centrarse en cosas tangibles, como "dinero", por ejemplo, en vez de cosas intangibles como la "felicidad".

Lo mismo podría decirse de cualidades como la "inspiración", "innovación" y "creatividad". Es difícil decir exactamente qué es esto y aún más difícil de garantizar lo que va a entregar. El hecho es que, a menos que esté en una de esas agencias de publicidad creativas con sillas funky y emocionantes toboganes hacia abajo hasta el aparcamiento, puede ser imposible hablar con algún significado real. ¿Más "creatividad" en su lugar de trabajo lo haría mejor? Me imagino que es difícil decir hasta que verdaderamente se experimente.

Entonces, ¿qué es el liderazgo inspirador? En un reciente artículo sobre Richard Branson, Forbes contribuyente Carmine Gallo anotaba que lo que sentía eran los siete secretos. Este fue el típico estilo de lista de marketing que consiste en:

Steve Jobs: El modelo de liderazgo inspirador

Escrito por CSO Magazine USA
Viernes, 05 de Octubre de 2012 14:56

1. encender el entusiasmo,
2. navegar la acción,
3. vender el beneficio,
4. pintar un cuadro,
5. invitar a la participación,
6. reforzar el optimismo y
7. alentar el potencial.

Aunque yo no albergo la menor duda que todo esto es cierto, me pregunto si el ejemplo de Steve Jobs podría proporcionar una respuesta más prosaica: demostrar que conocen de su negocio y hacer que otros se esfuercen por impresionar. El mayor éxito se hace, cuanto más uno inspire.

Esto es mucho más fácil decirlo que hacerlo, por supuesto, y la mayoría de las personas simplemente no puede entregarse como Jobs pudo hacerlo, lo eso podría ser la razón del porqué los líderes inspiradores son tan pocos y distantes entre sí. Quizás la mejor cosa por hacer concluyendo es simplemente mencionar una frase de Jobs:

"La innovación no tiene nada que ver con cuántos dólares has invertido en I + D. No se trata de dinero. Se trata de las personas que tienes, cómo los guías y cuánto obtienes".

Autor: IDG, Kathryn Cave,