

Los secretos de liderazgo de Jack Welch

Jack Welch

Jack Welch, Presidente durante muchos años de General Electric, ha sido considerado como un de los más efectivos líderes empresariales de occidente y por esto queremos presentarles algunos de sus conceptos de liderazgo:

- **Cambio:**
acepte el cambio y no lo vea como un enemigo; que todos vean el cambio como una oportunidad y cambien sus propias agendas; encare la realidad tal y como es, y actúe con rapidez para adaptar la organización a la realidad del entorno.
- **Gerencia:**
gerenciar menos es gerenciar mejor; tratar a los empleados con respeto aumenta la confianza de todos; ellos no necesitan tanta supervisión constante; enfatice la visión y no la supervisión; coloque a las personas correctas en las posiciones correctas; déles lo que necesitan y déjelos trabajar; no presente planes detallados a los equipos de trabajo, solo marcos de referencia.
- **Valores:**
elimine los empleados que no viven los valores de la empresa, aun cuando logren los resultados; ayude a los que viven los valores y no logran resultados; déles mayor responsabilidad para lograr mayor productividad; insista en los valores que reflejan la visión, la cultura y las metas; los valores son constantes y las estrategias pueden variar.
- **Oportunidades:**
tenga el cliente como su punto focal; estudie sus competidores; analice en detalle las variables que crean oportunidades y retos para la empresa; entregue recursos a los negocios competitivos; arregle los negocios no competitivos o salga de ellos prontamente; genere una visión agresiva y audaz.
- **Mercados:** entre a mercados donde sea competitivo y ojalá sea el número 1 o el número 2; no defina los mercados en forma muy estrecha.
- **Recortes:**
haga los recortes de costos y de personal antes de que sea demasiado tarde; planéelos en los momentos de bonanza; no gerencie por las encuestas, ni entre en concursos de popularidad; acciones impopulares hoy pueden evitar situaciones difíciles mañana.
- **Aplanamiento:**
aplane la estructura de su organización; elimine las barreras de comunicación; elimine las funciones que no agregan valor; busque actuar con la informalidad de una empresa pequeña.
- **Adquisiciones:**
adquiera empresas que cambien radicalmente la competitividad; en forma constante sondee las empresas a adquirir.
- **Aprendizaje:**
los negocios son simples y se complican cuando las personas carecen de información vital; asegúrese de que las ideas se compartan a lo largo y ancho de la empresa; implemente las ideas buenas, sin importar la fuente; haga que la búsqueda de nuevas ideas sea una prioridad para los empleados; premie la generación de ideas.
- **Globalización:**
primero ponga en orden su casa antes de volverse global; piense global y actúe local; desarrolle una estrategia propia para cada mercado; los negocios son globales y las empresas no; haga la globalización por fases.
- **SSS:**
priorice las habilidades de velocidad (speed), simplicidad (simplicity) y auto confianza (self confidence) para lograr el éxito.
- **Productividad:**
libere la energía de las personas; que tengan clara la importancia de su contribución; tenga paciencia; escuche a los que hacen el trabajo; vaya donde los trabajadores y resuélvalas las preguntas directamente; elimine hábitos improductivos.
- **Metas:**
fije metas retadoras; presione por lo imposible; fije como prioridad los resultados de alta calidad.