



Opinión

Alfredo Diez
Especial para N&E

“Los líderes sobresalientes salen de su camino para potenciar la autoestima de su personal. Si las personas creen en sí mismas, es increíble lo que pueden lograr”. (Sam Walton, fundador de Walmart.)

El líder exitoso es aquel que expande su potencial personal al tiempo que crea equipos de trabajo de alto rendimiento con el objetivo de lograr resultados extraordinarios y sostenibles para la empresa.

El mercado exige hoy de estos directivos, no solo que sean “humanos”, sino que provean respuestas rápidas, rendimiento creciente, audacia, creatividad, gran profesionalidad y una capacitación progresiva que los mantenga competitivos. Sin embargo, este reclamo empresarial hace que la permanencia de un empleado valioso en una empresa sea un punto crítico.

El *coaching* viene entonces a cumplir una invaluable tarea al apoyar el desarrollo personal, la carrera profesional, la satisfacción y la competitividad del *manager* dentro de la empresa, lo que al mismo tiempo produce la conservación de empleados valiosos en sus puestos de trabajo.

Empresas de éxito y trayectoria como General Electric, Sony, Johnson & Johnson, Hewlett Packard, Ernst & Young o IBM, son solo algunas de las pioneras en la utilización

La clave del éxito: tu expansión personal



Un líder exitoso. El superior debe ser siempre un verdadero coach de su subordinado.

(UNO - NICOLÁS GALUYA)

del *coaching*; no es casualidad advertir que todas ellas se encuentran entre las empresas más importantes del mundo.

Estas empresas han reconocido el valor de que sus directivos sean capaces de hacer de *coaches* de los subordinados, ya que no solo adquie-

ren confianza en sí mismos, sino que se embarcan en un continuo desarrollo personal, calificando al *coaching* como una competencia in-

dispensable para todos sus mandos superiores.

El líder del futuro

Actualmente las empresas se afanan por lograr mayor productividad, aumentar la rentabilidad, mantener en sus puestos de trabajo a aquellos empleados valiosos y mejorar la lealtad de los clientes hacia la misma. La pregunta es obvia: ¿Cómo lograrlo? La respuesta es simple: mejorando las relaciones del empleado dentro de su empresa.

Un estudio de la Gallup Organization sobre dos millones de empleados en 700 empresas alrededor del mundo reveló que, “el tiempo que un empleado permanece en una empresa y su productividad están determinados por la relación que este mantenga con su superior inmediato”.

Y la calidad de esa relación aumentará cuando este supervisor directo tenga ciertas cualidades humanas y capacidades profesionales en forma de habilidades directivas. En resumen cuando: inspire confianza en el subordinado, valore su capacidad y habilidad individual, se preocupe por él como ser humano, tenga expectativas positivas, sepa comunicarlas de manera clara, lo haga partícipe de sus decisiones, ejercite un *feedback* constructivo y apoye su desarrollo personal y profesional.

En definitiva, cuando este superior sea un verdadero *Coach*.

+ El autor es International Business Coach. Conferenciante y escritor.
Instagram: [alfredo10coach](https://www.instagram.com/alfredo10coach)
email: alfredodiez77@gmail.com
www.alfredodiez.com

QUE NADA TE DISTRAIGA DEL MUNDIAL

Con Captar Pagos podés gestionar los cobros de tu empresa de manera online, rápido y fácil.

captarpagos.com

contacto@captarpagos.com

423 3074