



Los Precursores

The Prime Movers

Rasgos sobre los Grandes Generadores de Riqueza
por Edwin A. Locke
© AMACOM 2000
228 páginas

Enfoque

Liderazgo
Estrategia
Ventas & Mercadeo
Finanzas Corporativas
Recursos Humanos
Tecnología
Producción & Logística
Microempresa
Economía & Política
Industrias & Sectores
Plan de Carrera
Finanzas Personales
Mejoramiento Personal

► Ideas & Tendencias

Ideas Fundamentales

- La riqueza es el producto del poder mental, no del poder físico.
- Los Precursores son empresarios muy exitosos que generan riquezas.
- Visión, la habilidad para divisar el desarrollo futuro, es un rasgo clave de los Precursores.
- La cualidad principal de los Precursores es una mente activa, que constantemente hace preguntas, desafía las creencias y genera ideas.
- La inteligencia es una parte de la ventaja que poseen los Precursores, pero únicamente si él la considera como algo que debe desarrollar.
- Los Precursores desarrollan dos pasos de la confianza en sí mismos, ellos pueden desempeñar tareas específicas y ellos pueden enfrentar todos los desafíos de la vida.
- Los Precursores buscan a las personas con habilidades, los contratan y los motivan por su desempeño.
- Los Precursores aceptan el egoísmo, pero aquel egoísmo que se basa en un comportamiento racional.
- Las virtudes claves de los Precursores son la honestidad y la integridad, ya que ellos saben que la confianza es básica cuando se trata de negocios.
- Thomas Edison y Bill Gates son ejemplos de Precursores.

Rating (sobre 10)

Valoración General

8

Aplicabilidad

6

Innovación

7

Estilo

9

Visite nuestro website en www.getAbstract.com para comprar abstracts individuales, suscripciones personales o corporativas.

getAbstract es una compañía de conocimiento en Internet que ofrece servicios de rating y publica resúmenes de libros. Cada semana, los suscriptores reciben un correo electrónico con un resumen corto de un libro de negocios diferente. Cada resumen contiene una reseña de las ideas esenciales de cada libro. Visite nuestro web site para obtener resúmenes gratis, servicios de suscripción y otras opciones. Partes de este libro son reimprimas aquí con la autorización del editor. Los derechos de publicación de los autores y editores son respetados. Todos los derechos son reservados. Ninguna parte de este resumen puede ser reproducida o transmitida de ninguna forma, o a través de ningún medio, sea éste electrónico, fotocopiado o de cualquier otra índole, sin el previo permiso por escrito de getAbstract (Suiza).

Reseña del Libro

Los Precursores

En lugar de presentar una larga lista de pasos diseñados para aumentar su productividad, Edwin A. Locke se introduce en las mentes e ideas de aquellos empresarios que realmente trabajan para cambiar el mundo con su productividad: Bill Gates, Sam Walton, Thomas Edison y otros. ¿Su raciocinio? Locke concluye convincentemente que los ejecutivos altamente exitosos poseen varias características en común. En *Los Precursores*, él trata de identificar esos rasgos e ilustrarlos usando datos biográficos. El resultado final es un perfil intrigante que probablemente será más entretenido que informativo. (¿Es sorprendente que los empresarios confíen en sí mismos?) Nota: Para gustar de este libro al menos deberá gustar de Ayn Rand, ya que sus acotaciones están en todas sus páginas, un detalle que le dará una idea de que esperar de Locke. *getAbstract.com* recomienda este libro a ejecutivos, empresarios y admiradores de Steve Jobs a todo nivel.

Resumen

“El número de pequeños negocios que crecen y se convierten en dominantes, es minúsculo. Se necesita de una persona remarcable para obtener y mantener un crecimiento a gran escala y de mucha duración”.

“Todos los negocios, contrario a la idea de Marx; requieren fundamentalmente poder mental y no poder físico”.

“La elección básica del hombre es la elección para pensar o no pensar, lo que significa enfocarse en la realidad o no hacerlo”.

Los Príncipes del Capitalismo

Visión, pensamiento libre y habilidad para actuar son características comunes que han compartido a través de la historia los creadores de riqueza. Los Precursores son empresarios visionarios y talentosos que crean grandes riquezas con su propia visión, talento y trabajo duro. Hay quienes minimizan los logros de los Precursores diciendo que son únicamente una cuestión de suerte. En realidad, los Precursores realmente ahorran su dinero con inteligencia y sabiduría. John D. Rockefeller, por ejemplo, hizo su fortuna convirtiéndose en el transportador, refinador y vendedor más eficiente de petróleo; su éxito hizo de los Estados Unidos una poder petrolero a nivel mundial. Steve Jobs reconoció el potencial del computador personal de Apple, y empujó el proyecto para que compitiera cuando nadie más pensó que valía la pena.

Figuras religiosas y comunistas han criticado a los generadores de riqueza. Pero al contrario de su pensar, ahorrar dinero es un logro espiritual, el dinero se ahorra a través de la virtud, que es definida como el uso de la inteligencia. En conclusión: generar riqueza depende de la manipulación de ideas, y no del movimiento de cosas materiales. La filosofía que mueve a los Precursores se puede encontrar en las publicaciones de Ayn Rand, incluyendo *The Fountainhead* y *Atlas Shrugged*.

Visión

Visión es la habilidad para predecir que algo funcionará en el futuro. Henry Ford previó que existiría demanda para autos de lujo; Bill Gates predijo el valor del software de las computadoras. La tarea más importante de un líder de negocios es tener visión. Una visión precisa es difícil mantener, en parte porque los expertos y la prensa usualmente desacreditan a los nuevos productos. Entre los productos revolucionarios que pocos han predicho están: aviones, luz eléctrica, minivans, microchips, radios portátiles, teléfonos y entrega a domicilio Federal Express. Los críticos sufrieron de miopía, mientras los generadores de riqueza se beneficiaban de su acertada visión, o de su previsión sin obstáculos a través de un pensamiento común y corriente.

“El poder mental es siempre más difícil de obtener que el poder físico. Los administradores pueden desempeñar labores técnicas, pero los trabajadores técnicos no pueden administrar”.

“Para generar riqueza, los individuos deben crearla, y deben hacerlo a través de la elección”.

“Utilizaré el término Precursores al hablar de aquellos hombres de negocios (hasta fines del siglo veinte, ellos fueron simplemente hombres) quienes impulsaron hacia adelante a la sociedad a través de la fuerza de su propia imaginación creativa, su propia energía y su propia capacidad productiva”.

“Ver hacia el futuro (y acertar) es una rara cualidad, y no solamente al hablar de negocios”.

El presidente de Nike, Phil Knight, fue un visionario, quien quiso empezar vendiendo zapatos de deporte en la costa Oeste. Al cabo del tiempo, Knight expandió su visión hasta constituirse en el mayor fabricante de zapatos atléticos del mundo. A decir verdad, Knight ha sido criticado por hacer sus zapatos en modestos talleres del exterior. Sin embargo, los críticos no toman en cuenta que Nike perdería su ventaja competitiva si hiciera sus zapatos en los Estados Unidos.

Mente Activa

Los Precursores tienen mentes activas. Una mente activa no es lo mismo que una mente abierta, y no es lo mismo que ser un estudiante excelente. Los Precursores como Bill Gates fueron estudiantes regulares, porque encontraban otras cosas, que no eran necesariamente sus estudios, en que ocupar sus mentes. Una mente activa busca constantemente información y se cuestiona las suposiciones. En otras palabras, una mente activa siempre. Este pensamiento constante representa un trabajo duro, y el pensador lo hace voluntariamente.

Las mentes activas reciben, evalúan y complementan la información. Su pensamiento se basa en la realidad. Un Precursor siempre se enfoca en el mundo tal como es, y no como le gustaría que fuese. Aplicar el pensamiento en engaños o visiones irreales del mundo es una pérdida de tiempo y esfuerzo.

Thomas Edison es un ejemplo perfecto de una mente activa. El inventor del foco, el fonógrafo y otros productos revolucionarios, constantemente generó ideas y desarrolló experimentos. Las mentes activas tales como la de Edison pueden ocuparse con pensamientos visionarios - esto es, predecir el futuro - y con una visión menos amplia, más detallada al mismo tiempo. Por ejemplo, Henry Ford utilizó el pensamiento visionario para predecir el impacto del automóvil. Pero no descuidó los detalles. Él estaba muy ocupado en el desarrollo del Modelo T. Las mentes activas se hacen preguntas constantemente. Por ejemplo, Roberto Goizueta, de Coca-Cola y Sam Walton de Wal-Mart, eran conocidos por bombardear con preguntas a sus empleados. El resultado es que los Precursores no únicamente resuelven problemas; ellos encuentran a los problemas antes de que esté claro que existen.

Inteligencia y Confianza

La pura inteligencia no hace actuar a los Precursores. Seguro, la inteligencia - la habilidad para atrapar las abstracciones y procesar la información - es importante. Pero la inteligencia innata por sí sola no es suficiente. Es importante recalcar que alrededor del 50% de la inteligencia está determinada genéticamente, por el nivel de inteligencia de los padres. Pero los logros reales son alcanzados por las acciones propias de cada persona. Los Precursores tienen una inteligencia innata, pero son personas triunfadoras, quienes a través de sus propias decisiones ponen a trabajar a su inteligencia. Existen dos componentes de la inteligencia que son usados por pensadores efectivos. El primero es el razonamiento inductivo, o la formación de conclusiones generales a partir de datos específicos. El segundo es el razonamiento deductivo, o la aplicación de principios generales en situaciones específicas.

Los Precursores también poseen confianza. La confianza es el resultado de poseer un cierto nivel de aptitudes. La confianza tiene dos componentes: eficacia propia y eficacia general. La eficacia propia es la confianza de que usted puede realizar hábilmente una

“La herramienta más importante de los Precursores (o de cualquier persona de negocios) es una mente activa”.

“Los Precursores no son únicamente quienes resuelven los problemas; son quienes los encuentran”.

“El Precursor no puede soportar el hecho de tener una idea por un largo tiempo y no tomar alguna acción al respecto”.

“Los Precursores son enormemente ambiciosos. Se diferencian del resto de personas en la medida e intensidad de sus ambiciones, en el hecho de que aman el trabajo y en las acciones que toman para tener éxito”.

“El ego es el poder motivador del Precursor; sobre todo, trabajan para sí mismos”.

tarea asignada, dándole el dominio de dicha actividad. La eficacia general, parte de la autoestima, es la confianza con que usted puede manejar los desafíos y alcanzar sus objetivos. Los Precursores desarrollan los dos tipos de confianza. Steve Jobs, por ejemplo, tenía un sentido de eficacia general desde temprana edad, ya que como huérfano que era, fue independiente antes que cualquier niño.

Maestros de la Acción

Los Precursores son crónicamente impacientes. En términos de negocios, eso significa que los Precursores actúan sobre una idea tan pronto como la idea fue concebida. Sin embargo, los Precursores evalúan sus ideas antes de actuar. Mientras más riesgo tiene una idea, mayor será su análisis. Toda acción tiene un riesgo inherente, hasta para los Precursores. En ciertos momentos, ellos pueden ser demasiado seguros. Por ejemplo, Edison perdió mucha de su riqueza insistiendo en un proceso evasivo de oro y hierro. Lo opuesto a la confianza, la duda en uno mismo, es un enemigo de la acción.

Una acción de un Precursor no ocurre por sí sola; si no que es estimulada por el impulso. El impulso es la combinación de cuatro factores.

1. **Ambición.** Es el deseo de mejorar su condición y vida. Esta palabra tiene connotaciones negativas, ya que la ambición está generalmente acompañada por envidia, pretensión y una falta de valores morales. Sin embargo, la ambición es un término moralmente neutro.
2. **Altos estándares.** Los precursores fijan objetivos muy altos.
3. **Resistencia.** Esto es el esfuerzo constante. Muchos Precursores son famosos por su resistencia; por ejemplo Larry Bossidy, de Allied Signal, trabaja 12 horas diarias.
4. **Tenacidad.** Esto es esfuerzo a pesar de los problemas. Por ejemplo, Edison perseveró en el desarrollo del foco luego de haber fallado cientos de veces para perfeccionar su creación.

Ego

El ego mueve a los Precursores. Como en el caso de la ambición, ego es una palabra que tiene connotaciones negativas. Muchos ejecutivos padecen de egos profundos. El ejecutivo John DeLorean, por ejemplo, exageraba sus logros, desprestigió su propia imagen y finalmente fracasó. El verdadero egoísmo no es narcisista ni grandioso. El egoísmo se basa en la realidad y en las acciones que se necesitan para ser efectivo. En este contexto, el egoísmo conduce a la honestidad y a la integridad, ya que estas cualidades a su vez conducen al éxito de los negocios. Un egoísta real no trabaja por dinero ni reconocimiento, sino porque ama el trabajo.

Virtud

Para el Precursor, la piedad, la humildad y la fe no son virtudes. En su lugar, el Precursor posee virtudes más prácticas, tales como racionalidad, independencia y productividad. Entre las virtudes del Precursor están:

1. **Racionalidad.** Esta virtud produce que el Precursor acepte la realidad, aunque esta sea desagradable. Jack Welch, de General Electric, por ejemplo, incluye el enfrentamiento a la realidad como una de sus seis reglas de los negocios. Un ejecutivo racional sabe admitir que no lo sabe todo y admite sus propios errores.

“Los egoístas practican las virtudes de honestidad e integridad porque saben que la confianza es esencial para el éxito en los negocios”.

2. Independencia. Esta virtud permite que el Precursor asuma las responsabilidades para mantener su propia vida. Esto no significa que un ejecutivo ignore a los demás. En efecto, sabe aprovechar el conocimiento y habilidades de los demás.
3. Productividad. Esta virtud usa la mente para crear valores materiales.
4. Honestidad. Esta virtud no significa simplemente decir la verdad. La honestidad requiere de una mente activa, aquella que siempre admita la realidad. Honestidad significa conocer abiertamente los problemas, en lugar de negarlos.
5. Integridad. Esto es lealtad hacia las creencias racionales. Un miembro del Ku Klux Klan no revela integridad, porque su lealtad es para las convicciones irracionales. En el ámbito de los negocios, la integridad empieza con el CEO.
6. Justicia. Esta virtud aplica la racionalidad a los demás. Existen obstáculos para la justicia. Algunas personas se niegan a juzgar a los demás, otras juzgan arbitrariamente y algunas juzgan hipócritamente, sin una base de conocimiento.

Sobre el Autor

Edwin A. Locke tiene un doctorado y es profesor de liderazgo y motivación en la Escuela de Negocios Robert H. Smith en la Universidad de Maryland. Entre sus libros están: *Una Teoría de Fijación de Objetivos y Desarrollo de Tareas* y *la Esencia del Liderazgo*.

Términos-Claves

Eficacia general / Eficacia propia / Mente Activa / Precursor / Razonamiento Deductivo / Razonamiento Inductivo / Verdadero egoísmo