



## El próximo nivel

Liderar más allá del statu quo  
por David Cottrell y Alice Adams

### RESUMEN EJECUTIVO

Todo el mundo quiere mejorar e ir más allá tanto en su vida personal como profesional. Pero, si bien a veces avanzamos, no siempre logramos llegar al próximo nivel.

En el presente texto, los autores revelan cómo guiar al equipo de trabajo o a la organización más allá del statu quo, mediante instrucciones sencillas, paso por paso, sobre cómo alcanzar al próximo nivel en todos los sentidos.

### Requisitos para llegar al próximo nivel

Para alcanzar el siguiente nivel, primero es necesario:

1. Tener deseos de mejorar: el primer paso es querer mejorar. Una buena idea en este sentido es trazarse metas.
2. Aceptar que hay cabida para el mejoramiento: siempre hay un modo de mejorar las cosas. Sin embargo, se necesita mucho trabajo y esfuerzo.
3. Tener confianza en que se darán los cambios: para mejorar es fundamental una actitud positiva. Esto ayudará especialmente cuando las cosas se pongan difíciles.

### Acelerar el cambio

1. El próximo nivel es más que el simple desempeño: es el panorama completo. El próximo nivel no es simplemente un paso más. Es una serie de pasos que deben ser dados para alcanzar el objetivo. Para moverse al próximo nivel es preciso:
  - 1.1. Establecer el objetivo.
  - 1.2. Evaluar la situación.
  - 1.3. Equiparse uno mismo.
  - 1.4. Resistir mientras se mejora.
  - 1.5. Reevaluar el desempeño.
  - 1.6. Apartarse de la comodidad.
  - 1.7. Apegarse a la estrategia.
  - 1.8. Establecer un nuevo objetivo.
2. Dar un paso hacia atrás es a veces necesario para pasar al próximo nivel: para alcanzar un objetivo, a veces es

necesario esperar un poco mientras se perfecciona el estilo o las habilidades.

3. Pasar al próximo nivel no sucede sin más: supone visión de futuro, disciplina y acción. Pero lo más importante es cambiar sistemáticamente y paso a paso.

Tras alentar a los empleados a pasar al próximo nivel, los líderes deben indicar la dirección adecuada. Una vez que se conoce el proceso para pasar al próximo nivel, los rudimentos deben ser perfeccionados y los elementos básicos, como la visión de futuro, la disciplina y la acción, deben ser practicados. El talento puede ser convertido en desempeño mediante la disciplina, el enfoque, el compromiso, la acción y la tenacidad.

### Limitar los objetivos

1. Pasar al próximo nivel tiene que ver con el balance: mejorar las habilidades, pulir las destrezas secundarias y mantener un balance entre las habilidades profesionales y las personales.
2. Este “calentamiento” le permitirá prepararse para ir más allá de su desempeño normal: esto crea las condiciones necesarias para que tenga lugar el cambio. Sin embargo, no es garantía de cambio.
3. Dar los pasos necesarios para pasar al próximo nivel puede ser el aspecto más doloroso y a la vez más importante de cualquier cambio: es natural que luchar por un objetivo sea doloroso. No es fácil cambiar; supone sacrificios.
4. Si quiere un puesto en el Sol, espere algunas ampollas: tanto las experiencias malas como las buenas son necesarias para aprender. Para tener éxito es necesario continuar mejorando aun cuando se estén dando grandes pasos hacia el objetivo.
5. Pasar al próximo nivel supone a veces renunciar a algo: y ese algo cambia con cada objetivo. Esto supone ciertos sacrificios, que son necesarios para cambiar. El tipo de sacrificio dependerá del objetivo y del individuo.

### Evaluar la situación: quién, qué, cuándo

1. Identificar a los oponentes que no nos permiten pasar al próximo nivel: y buscar soluciones. Conocer los obstáculos presentes en la vía nos permitirá superarlos. Es importante planificar tanto para identificar los obstáculos como para sortearlos. Cada miembro del equipo debe sentir que los

objetivos le pertenecen. Los empleados que no quieren cambiar constituyen un obstáculo y deben ser transferidos.

2. Enseñe el “negocio del negocio”: explotando la inteligencia comercial operativa e integrando equipos con los miembros y la información adecuados. El modelo de la inteligencia comercial operativa (OBI, por sus siglas en inglés) extiende la información comercial a todos los empleados, lo que mejora los procesos necesarios para que el equipo tenga éxito.

### Equípese: evadir y recuperarse

1. Equiparse para el próximo nivel: significa ser capaz de recuperarse de la adversidad. Es imposible evitar la adversidad y, dado el ritmo actual del mundo comercial, es importante aprender a recuperarse rápidamente. Es fundamental ser ágil, flexible y hábil para poder recuperarse de la adversidad.

2. Crear un plan de contingencia para reaccionar ante una crisis inesperada: planificar para responder ante diversas situaciones puede significar una gran diferencia. Sin embargo, no se pueden prever todas las crisis, así que la flexibilidad y la habilidad para recuperarse rápidamente son esenciales.

3. Entender el “negocio del negocio” crea un sentido de pertenencia en el equipo: cuando los miembros del equipo saben qué hacer y por qué, comienzan a mejorar la organización. Esto supone contar con información adecuada, que hará de los intereses de los miembros del equipo parte importante del futuro de la compañía.

4. Colaborar es importante para obtener los objetivos y celebrar los logros: sufrir la adversidad, lograr objetivos y celebrar es más divertido y gratificante cuando se lo hace en conjunto. Además, la colaboración permite aprovechar mejor el tiempo.

### Resistir mientras se mejora: el coraje para cambiar

1. Para toda acción hay una reacción igual y opuesta: así que si la organización quiere ir hacia delante, es de esperarse algunos movimientos hacia atrás de vez en cuando. Esto es natural y se pueden tomar medidas al respecto.

2. Es productivo detenerse y evaluar qué funciona y qué no: incluso cuando todo está saliendo bien. Ninguna compañía cuenta con procesos perfectos en todas las áreas. La eficiencia se puede incrementar si se examinan los procesos. La renovación mejora las ventajas competitivas y es garantía de una organización saludable. Las compañías y los individuos pueden pasar al próximo nivel si se reinventan.

3. El cambio es doloroso y supone disciplina y compromiso: al principio es difícil cambiar y se necesita práctica para que el cambio se vuelva parte de la cultura corporativa. Pero si los empleados y líderes están comprometidos con el cambio,

este los llevará al próximo nivel.

4. Eliminar las prácticas estresantes, que no fomenten la productividad: la mayoría de las organizaciones hacen cosas innecesarias, que no son la mejor forma de aprovechar los recursos. Esto disminuye la productividad y suele ser una pérdida de tiempo.

### Reevaluar el desempeño: una mentalidad productiva

1. Visualizar el verdadero panorama: visualizar cada parte del panorama nos preparará para actuar. Esto supone concentrarse en cosas a las que no les habíamos prestado atención antes. Y es un muy buen ejercicio para ser proactivo. Todo esto permitirá reevaluar mejor la situación.

2. Acoja la verdad: no lo que usted quiere creer, y reevalúela constantemente. Esto permitirá un mejor desempeño.

3. Piense fuera del sistema: esto significa cambiar el punto de vista y concentrarse en el mejoramiento de los procesos, cualquiera sea su dimensión.

4. Piense en la “próxima gran cosa”: esto es fundamental para mantenerse por el buen camino, pero lo importante es el objetivo final, es decir, llegar al próximo nivel.

### Apartarse de la comodidad: coraje para crecer

1. Deje de lado la comodidad y asuma nuevos retos: cuando su estrategia se vuelve predecible, la organización se vuelve un blanco fácil para la competencia.

2. Para mantenerse y crecer, la compañía debe tomar en cuenta a clientes y accionistas: esto requiere cierto movimiento. Debemos ser capaces de crear valor para los accionistas, y esto significa no dormimos en los laureles, sino cambiar continuamente.

3. El riesgo es parte de todo el panorama: asumir riesgos con seguridad significa contar con gente que no sepa nada sobre nuestro negocio pero que sea experta en generar ingresos, motivar a la gente joven y atraer nuevos clientes. Para pasar al próximo nivel, la compañía debe asumir riesgos. Trabajar con expertos que nos digan dónde estamos y adónde debemos ir puede acabar con el riesgo propio de las nuevas estrategias, procesos o retos.

4. Mantenerse por un solo canal: es decir, concentrarse en los factores fundamentales del éxito, pero sin disfrutar mucho de la comodidad. Es preciso asumir riesgos.

### Apegarse a la estrategia

1. No se vuelva un obstáculo para nadie o para cualquier esfuerzo de pasar al próximo nivel: un buen líder no se le atraviesa a sus seguidores. Los líderes nunca deben evitar que la gente se desempeñe bien. Por el contrario, deben inspirar y motivar a los miembros del equipo.

2. No mueva el equipo demasiado rápido ni demasiado lento: porque podría quemarse. Ponga retos cuando el equipo esté listo para pasar al próximo nivel, pero no lo abrume con tareas imposibles. Se debe buscar un balance entre impulso y estabilidad para que el equipo progrese con mayor constancia.

3. No espere por las oportunidades: debemos contar con una estrategia para buscar las oportunidades, y por supuesto, aprovecharlas. Una buena estrategia es fundamental para tener éxito.

4. Llegar al próximo nivel no sucede sin más: supone visión de futuro, disciplina y acción:

4.1. *Si aspiramos a una posición de líder, debemos asegurarnos de entrenar para tal fin*: si no ha adquirido aún la experiencia necesaria, busque cómo adquirirla.

4.2. *Hágase cargo de su propio desarrollo*: los líderes siempre deben ser proactivos e ir en la dirección adecuada. Esto se logra a través de ayuda profesional o leyendo libros sobre el tema.

4.3. *Muévase más allá del statu quo*: debemos tener el deseo de cambiar y alcanzar los objetivos.

4.4. *Lea y aprenda algo nuevo cada día*: esto le permitirá mantenerse lúcido e incrementar el conocimiento y las habilidades.

4.5. *Sea su propio mentor*: debe depender de usted mismo y de sus intuiciones para llegar al final.

**Establezca su nuevo objetivo: hacia el próximo nivel**

Una vez que alcance su objetivo, busque el próximo nivel. ¡Adelante!

Este Resumido ha sido parcialmente patrocinado por:



La gerencia en Hispanoamérica



Lo mejor de las revistas de negocios



El portal del libro gerencial

**Título original:** The Next Level

**Editorial:** CornerStone Leadership Institute

**Publicado el:** diciembre de 2005

¿Le gustó el Resumido? Compre el libro en:  
<http://www.resumido.com/es/libro.php/407>

Resumido.com, respetando la propiedad intelectual y los respectivos derechos de autor de las diferentes publicaciones citadas, no pretende reproducir ni parcial ni totalmente el contenido de las mismas ni el modo en el que su contenido se presenta aquí. Por el contrario, ofrecemos la oportunidad de que dichas obras no sólo sean conocidas sino adquiridas en beneficio de sus respectivos creadores; motivo por el cual, Meltom Technologies se reserva el derecho de excluir cualquier título, cuando se presuma la vulneración de derechos subjetivos, particulares o directos del mismo.