

# Tema 11

## El líder agrega valor a su gente

### Introducción

Todos conocen a Bill Gates, fundó Microsoft, la compañía más grande de desarrollo de software para PC en el mundo, fue por muchos años el CEO y presidente del Consejo de Microsoft, y ha sido considerado en repetidas ocasiones como el hombre más rico del mundo por la revista Forbes.

En el año 2006 dejó de trabajar de tiempo completo para la compañía para dedicar su tiempo a la *Fundación Bill y Melinda Gates*. En el año 2014 dejó la presidencia del consejo y actualmente se dedica de tiempo completo a su fundación, a la que ha donado miles de millones de dólares y cuyo enfoque se dirige a la resolución de problemas de salud mundial y apoyar a la educación en Estados Unidos.

De acuerdo con el sitio [givingpledge.org](https://givingpledge.org) (s.f.), de la campaña *The Giving Pledge promovida por la Fundación Bill y Melinda Gates*, en 2024 se han sumado 242 filántropos de 29 países que apoyan diversas causas como educación, alimentación, salud y más.

Agregar valor de la forma que lo ha hecho, ha impulsado su liderazgo a un nivel que nunca había logrado antes. Considerando este ejemplo inspirador, ¿cuál sería tu camino para agregar valor? ¿Qué acciones podrías tomar para asegurar que aportas un valor a tu equipo de trabajo?



### Explicación

#### Agregando valor

El liderazgo se trata siempre sobre los demás, nunca es acerca del líder. Es una paradoja que confunde a muchos. En el momento en que realmente estás pensando en el bienestar de los demás, es en el momento en que empiezas a crecer como líder.

Cuando el líder se enfoca en los demás y se preocupa por ellos, su reacción natural es la de servir; como dice Robert Greenleaf: "servir primero" (Greenleaf Center for Servant Leadership, s.f.). El instinto o reflejo natural de aquel que se preocupa por cada uno de los miembros de su equipo es el de agregarles valor de forma regular.

Agregar valor es el ascensor hacia la cumbre del liderazgo. ¿Qué es agregar valor?



Figura 1. ¿Qué es agregar valor?

Fuente: Maxwell, J. (2022). *Las 21 leyes irrefutables del liderazgo*. Estados Unidos: Grupo Nelson.

Para que puedas liderar a otras personas, ellas necesitan darte el permiso para hacerlo, y esto lo logras utilizando la llave para abrir la puerta del permiso en aquellas personas que quieres dirigir: esta llave es el agregar valor.

Es importante que consideres lo siguiente: la gente huele la hipocresía. Pocas cosas son tan decepcionantes y rompen tan rápido la confianza de la gente como el hacer algo bueno por alguien y que se descubre que la intención verdadera no era ayudar, sino sacar provecho personal a la situación buscando obtener algo a cambio.

#### ¿A quién agregar valor?

Dado que se vive en un mundo en el que se tiene tiempo, recursos y energía limitados, debes ser estratégico con la gente a la que agregas valor. No puedes hacerlo con todos, así que más vale que lo hagas con las personas adecuadas. Las personas a las que debes dar prioridad encajan en los siguientes dos grupos:



Figura 2. Personas prioritarias para agregar valor.

#### Herramientas útiles para agregar valor a los demás

El ser humano es egoísta por naturaleza, como lo afirma el filósofo inglés Thomas Hobbes. Nuestro instinto natural es la autopreservación. Va en contra de nuestra inclinación natural el servir a los demás (Sánchez, 2023). Por esa razón, la gente no agrega valor de forma automática. ¿Qué significa eso? Que si alguien te pregunta si estás agregando valor a alguien y no puedes contestar una forma específica en qué lo haces, ni tienes evidencia que lo respalde, entonces no lo estás haciendo. La única forma de agregar valor a otros es ser intencional al respecto.

Si no estás agregando valor, entonces estás restando valor. No hay neutro, o sumas o restas, o das o quitas, o sirves o te sirves de los demás. Nadie quiere estar al lado de alguien que esté quitando valor continuamente y nunca aporte. Es importante establecer maneras claras y concretas para agregar valor. Considera estos puntos como herramientas que puedes usar para agregar valor de manera intencional:

#### Valorar a las personas

Esta es la forma de agregar valor más importante de todas. ¿Qué es valorar algo? Es encontrarle valor a algo. Puedes decir que valoras algo cuando eso es valioso para ti. Uno valora a alguien cuando esa persona es valiosa para uno.

Todos tenemos una búsqueda insaciable por ser valorados y queridos. Por esa razón, valorar a otra persona es la forma más importante de agregar valor. Como dice John Maxwell (2023): "A la gente no le importa lo que sabes hasta que no sepan que te preocupas por ellos".

A continuación, se presentan siete formas de demostrarle a la gente el valor que tienen para ti:



Figura 3. Formas de demostrar el valor que la gente tiene para ti.

Para demostrar el valor que las personas tienen para ti, Chapman explica que existen cinco formas en las que se puede manifestar: dando palabras de afirmación, pasando tiempo de calidad, realizando actos de servicio, a través de regalos y de manera física (Martínez, 2024).

De igual manera, se puede demostrar empatía poniéndose en el lugar de tu compañero para lograr una conexión emocional fuerte con él.

Por último, invertir en alguien comunica un mensaje muy fuerte. Cuando alguien invierte en una persona, comunica lo siguiente:

- Ve el potencial que hay en esta.
- Lo valora como persona.
- Confía en esta.

Todas estas cosas se han obtenido por el trabajo duro en el crecimiento personal, ya sea estudiando, practicando, esforzándose o reflexionando. Mientras más crezcas personalmente, más podrás ofrecer a los demás.

Como dice esta frase: "Desarrollarte a ti mismo te capacita para desarrollar a los demás" (Maxwell, 2023). Si esta afirmación es cierta, también se puede decir que esta otra es cierta: "Si no te desarrollas a ti mismo, no estarás capacitado para desarrollar a los demás".

#### Fuga de talento y liderazgo

Uno de los beneficios de conocer a los demás es que te da la oportunidad de poder ayudarte de la forma que ellos valoran, por eso es importante interesarse en los demás.

El líder debe tener el rol de detective e indagar aquella información necesaria que le permita ayudar a la persona de una forma sumamente valiosa para ella. El líder debe responder a esta pregunta: ¿Qué cosa puedo hacer por esta persona que sea difícil que lo logre por sí mismo?

Te puedes apoyar en las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es su plan de crecimiento profesional?
- ¿Qué contactos tengo que le puede ser de utilidad?
- ¿De qué forma puedo contribuir para ayudarlo a alcanzar sus sueños personales?
- ¿Qué situaciones personales le preocupan y de qué manera puedo apoyarlo?



### Cierre

El liderazgo por esencia está relacionado con la influencia que se logra sobre otras personas, específicamente sobre los equipos de trabajo. Esta influencia también conlleva una responsabilidad, porque se adquiere el compromiso de agregar valor a las personas.

Hay tres formas de agregar valor:

1. Valorando a los demás.
2. Haciéndote más valioso.
3. Conociendo lo que valoran los demás.

El líder debe ser intencional al agregar valor a su gente.

### Checkpoint

Asegúrate de:

- Identificar a qué grupos debe dar prioridad un líder.
- Entender las herramientas que agregan valor a las personas.
- Conocer las siete formas en que un líder puede demostrar a una persona que es valorada.

### Referencias

- Greenleaf Center for Servant Leadership. (s.f.). *¿What is Servant Leadership?* Recuperado de <https://greenleaf.org/what-is-servant-leadership/>
- givingpledge.org. (s.f.). *About the Giving Pledge*. Recuperado de <https://givingpledge.org/about>
- Martínez, A. (2024). *¿Qué son los lenguajes del amor y cómo hablar cada uno sin fallar?* Recuperado de <https://conecta.tec.mx/es/noticias/saltillo/que-son-los-lenguajes-de-amor-y-cómo-hablar-cada-uno-sin-fallar>
- Maxwell, J. (2022). *Las 21 leyes irrefutables del liderazgo*. Estados Unidos: Grupo Nelson.
- Maxwell, J. (2023). *Las 15 leyes indispensables del crecimiento*. Center Street.
- Sánchez, M. (2023). *Eres egoísta por naturaleza, aunque no lo creas: lo dice Thomas Hobbes*. Recuperado de <https://www.rtve.es/television/20230123/egoista-por-naturaleza-thomas-hobbes/2417012.shtml>

*"Tecmilenio no guarda relación alguna con las marcas mencionadas como ejemplo. Las marcas son propiedad de sus titulares conforme a la legislación aplicable, estas se utilizan con fines académicos y didácticos, por lo que no existen fines de lucro, relación publicitaria o de patrocinio".*

La obra presentada o deformada de ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o propiedad de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor.

El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es considerado para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO.

Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.