

Reconocimiento

Por C.P. Miguel Ángel Cornejo.

Los seres humanos somos seres necesitados, tanto en el orden fisiológico como en el psicológico y espiritual. Así, el líder se convierte en un proveedor de los tres niveles de necesidades de sus seguidores, busca para ellos el mejor nivel socioeconómico que les pueda ofrecer, satisface sus necesidades psicológicas, otorgándoles el reconocimiento que necesitan y por medio de la Misión les da un significado espiritual a sus existencias.



Reconocimiento significa “conocer de nuevo”. Y es una necesidad universal el que todos los seres humanos **deseamos ser importantes**: el líder carismático lo sabe y se convierte en un auténtico maestro en materia de otorgar reconocimiento.

¿Qué hace el líder carismático para enamorar a sus seguidores? Da reconocimiento en forma extraordinaria, frecuente y generosa, no solamente por cuestiones de trabajo, reconoce todo: lo mismo el peinado de su secretaria o la sonrisa de su asistente, el cobro de una cuenta, el salvar a un cliente o haber logrado la cuota.

El líder se la pasa dando reconocimiento, a tal grado que la gente desea el reconocimiento del líder, algo que convierte en un anhelo corporativo: pone medallas, otorga diplomas y entrega premios. Es un ser que está dando reconocimiento en todas direcciones y en todo momento.

¿Qué hace el líder para obtener carisma? Entrega reconocimiento en forma generosa durante toda una vida. Lo vemos en los Juegos Olímpicos: por una medalla, el hombre pone todo su esfuerzo, con tal de estar en el podio de los triunfadores. ¿Quiénes son los que triunfan en las empresas? ¿A quié-

nes les otorgan las medallas? A los de arriba, a los vendedores y a los gerentes.

¿Y a los de nivel operativo? ¿Qué le damos al operario, al obrero, a la cajera, al mesero, a toda esa gente que hace la calidad de nuestros productos o servicios? Nuestra gente necesita reconocimiento y el líder debe ser generoso en otorgarlo.

El líder carismático tiene el hábito de atrapar a la gente haciendo las cosas bien, los sorprende constantemente, reforzando sus comportamientos positivos.

Las recompensas del líder son tan reconfortantes que sus seguidores trabajan con ahínco para recibir las, y pronto se convierten en una adicción que cuando les es negada los hace sentir molestos, sienten que les están fallando. A través de propiciar este reconocimiento, el líder construye la creencia, la autoestima de los propios seguidores, en su capacidad de materializar cualquier Visión que él tenga.

La clave del liderazgo carismático está en la relación de reconocimiento entre líder y subordinado, la recompensa es la señal de que tienen su aprobación. Los subordinados de este tipo de líderes explican que es la motivación más importante que reciben en comparación con cualquier otra, sea económica o material.

El líder debe simbolizar un nivel extraordinario de competencia, debe ser el prototipo de lo que predica y propone; esto hace sentir al subordinado que, si sigue las mismas conductas, él también logrará lo que desea.

El líder deberá tener cuidado de no marcar preferencias especiales por algún subordinado, marginando de este trato al resto del equipo, pues corre el riesgo de dividirlo y crear un ambiente de nepotismo y frustración. Tiene que otorgar el reconocimiento en forma objetiva y justa, sin dejarse influir por prejuicios; deberá establecer para tal fin sistemas de recompensas debidamente estructurados, que estimulen en forma inmediata cualquier logro obtenido, así como recompensas que estimulen el desempeño innovador, logrando nuevos retos y ayudando al desarrollo de otros líderes: debe ser un creador de campeones dentro de su equipo. Los líderes carismáticos saben la trascendencia de las caricias y son proveedores generosos del afecto sincero. ❁