



# EL ESPEJO DEL LÍDER

DAVID FISCHMAN

INTEGRANTES

## CONTENIDO

1. CONTROL DEL EGO.....	1
1.1.....	Una
vacuna para el ego.....	1
1.2.....	Los
errores y el ego.....	2
1.3.....	La
batalla de la vida entre dos pilotos.....	2
1.4.....	¿Sa
be valorar lo que tiene?.....	2
1.5.....	Cua
ndo el cliente no tiene la razón.....	3
1.6.....	La
verdadera riqueza.....	3
1.7.....	Son
los negocios una guerra.....	4
2. EQUILIBRIO.....	2
2.1.....	La
contabilidad de la vida.....	2
2.2.....	La
respiración y la empresa.....	2
2.3.....	Cua
ndo queremos encontrar el equilibrio.....	2
3. DESAPEGO.....	3
3.1.....	¿Qu
é bueno, qué bueno, qué bueno i.....	3
4. RESPONSABILIDAD.....	4
4.1.....	La
tercera ley de newton en la empresa y la vida.....	4
5. TRABAJO EN EQUIPO.....	5
5.1.....	Ger
encia de conflictos.....	5
6. DESTRESAS GERENCIALES.....	6
6.1.....	Pres
entación de alto impacto.....	6

## CONTROL DEL EGO

El ego es una máscara que llevamos puesta desde hace muchos años y estamos fundidos en ella. No sabemos diferenciar que es lo que hacemos por nosotros mismos y lo que hacemos por la manipulación del ego.

Para la psicología el ego es el yo; es una personalidad inferior que crea una persona cuando esta tiene una autoestima baja. Un ejemplo es cuando comprimimos un resorte con nuestra mano, sentimos automáticamente una fuerza de reacción. Esta fuerza puede compararse con el ego. Cuando nuestro resorte de la autoestima esta comprimido, el ego trata a toda costa de subirlo.

El ego ha dado éxitos en la vida de las personas o quizás te permite llegar muy alto en la escalera profesional. Pero lo más probable es que no seas feliz. No se puede ser feliz viviendo solo para fuera o viviendo para probarle al mundo que eres el mejor. Uno puede lograr muchos éxitos si se lo propone porque quiere y no por la manipulación de la máscara.

Ejemplo:

Hablar a espaldas de las demás personas para sentirnos mejor que ellas.

Encontrar los errores en nuestros subordinados, para sentirnos superiores.

No aceptar que nos equivocamos y así negarnos a aprender de nuestros errores.

## Una Vacuna Para El Ego

**Cuando hacemos las cosas bien, llega el éxito. El éxito atrae la atención y el interés de las personas. El interés de las personas nos gusta tanto que muchas veces solo trabajamos para él y nos alejamos de lo que realmente llevo al éxito.**

El poder es una droga adictiva que se engancha a nuestro ego y nos es difícil dejarla; por ejemplo, existen personas que fueron empresarios exitosos; pero que sus empresas fracasaron entonces estas personas ya no tiene poder y es frecuente verlos deprimidos, porque han perdido su poder y con él su sensación de valía y competencia personal (ya no tienen la droga y no saben cómo encontrarla).

No dejemos que nuestro ego nos devore alejándonos de la verdadera felicidad. Si queremos vacunarnos contra el ego debemos controlar nuestros pensamientos; dejar de pensar solo en nosotros, en destacar y figurar; y pensar mejor en todo lo que podamos hacer para ayudar y permitir crecer a las personas de nuestro entorno.

Cuentan que cuatro sabios encontraron en el bosque unos huesos de tigre. Para demostrar su habilidad, uno de ellos dijo: “Yo puedo recrear el animal completo de este animal», y así lo hizo. Otro sabio prometió devolverle al animal su carne, su piel y su sangre, y así lo hizo. El tercero, para demostrar que era el mejor, dijo: “Yo puedo regresarlo a la vida». El cuarto sabio le pidió que no lo hiciera; que lo que creía capaz, pero que dejara las cosas así. Pero el sabio insistió en demostrarles su poder. El cuarto sabio, entonces, pidió tiempo para poder subir a un árbol. Cuando el tercer sabio le dio la vida al animal, el hambriento tigre devoró a los tres sabios que estaban a su costado. El cuarto observo con impotencia la suerte de sus compañeros desde el árbol.

## Los Errores Y El Ego

**En muchas oportunidades, los gerentes embarcan a sus subordinados en metas sin sentido que perjudican a la organización. ¿Por qué los Subordinados no lo impiden? Porque al je fe re resulta muy difícil Aceptar sus errores.**

Todos los seres humanos tenemos un ego que, según la filosofía oriental, es una personalidad Inferior. El ego tiene como función ocultar la baja sensación de competencia y de valoración personal. El ego tratará de hacer lo Imposible para que la persona se vea Inteligente, capaz y exitosa, camuflando las sensaciones de inseguridad. Mientras más elevado sea el ego de una persona, más dificultad tendrá para aceptar sus errores.

Lo peor de todo es que el ego nos Impide aprovechar la oportunidad más grande que nos da la vida. La oportunidad de aprender. El primer paso para el aprendizaje es tomar conciencia de nuestra realidad. SI mi ego me hace creer que soy bueno haciendo alguna función, y en realidad no lo soy, será muy difícil escuchar a quienes quieren enseñarme.

## La Batalla De La Vida Entre Dos Pilotos

**¿Qué pasaría si una empresa tuviera dos gerentes generales tratando de tomar el poder? Probablemente sería un combate eterno. Lo mismo ocurre en nuestra mente. Hay dos gerentes generales que tienen misiones distintas. La pregunta es: ¿A cuál le damos el poder?**

Nuestra vida es una permanente batalla entre dos adversarios poderosos que residen en nuestro ser: El ego y el espíritu. El ego orienta nuestra vida hacia fuera, buscando la felicidad en el mundo externo. Lo hace a través de la compra de bienes materiales superfluos, del logro de metas que demuestran que somos capaces, y de la permanente búsqueda de aprobación, atención y admiración de los demás.

Para el ego, el poder se obtiene de lo exterior, de lo que opinan las personas de nosotros. El ego genera emociones como la ira, el odio, la envidia, la angustia y la codicia, que son sus armas para hacernos actuar y para conseguir lo que queremos.

Por otro lado, el espíritu orienta nuestra vida hacia adentro, buscando la felicidad en nuestro mundo interior a través de la necesidad de conocernos, aceptarnos y amarnos a nosotros mismos; a través de la oración, el silencio y la meditación; tratando de ayudar, servir y entregar a terceros desinteresadamente.

Para el espíritu, el poder se obtiene de nuestro interior, de lograr paz, equilibrio y una conexión con nosotros mismos y con la divinidad. El espíritu genera sensaciones de compasión, comprensión, respeto, paz y amor.

## ¿Sabe valorar lo que tiene?

**Haga la prueba y deje de respirar por un minuto. Al intentarlo, habrá recordado que no podemos vivir sin respirar. Y es que la respiración es indispensable para nuestra vida, pero rara vez tomamos conciencia de su importancia hasta que la perdemos. Lo mismo ocurre en la empresa, cuando no valoramos a nuestros subordinados, o a nuestra organización, hasta que lo perdemos.**

Una de las principales causas por las que no valoramos lo que tenemos es nuestra falta de autoestima. Cuando una persona no se siente competente o valorada, busca permanentemente lo negativo en los demás y en su entorno. Anda por la vida con “lentes para eclipse”, Lentes opacos que hacen que vea su realidad totalmente oscura. Al “oscurecer” a las personas y el entorno, se “realza” a sí mismo y se siente temporalmente superior.

Para nosotros, nos merecemos mucho más; cuando, en el fondo, lo que hacemos es ocultar nuestra propia inseguridad. No está mal querer crecer profesionalmente. El problema surge cuando sólo vemos la parte negativa de la realidad y sobre esa base decidimos nuestro futuro. Lo mismo ocurre cuando permanentemente encontramos defectos y rasgos deficientes en nuestros subordinados, necesitamos sentir que somos mejores que ellos, para así ocultar que nos sentimos poco competentes. Todas las personas tenemos defectos, pero también virtudes.

## Cuando El Cliente No Tiene La Razón

**Lo que se enseña en cursos, seminarios y libros modernos de gestión es que el cliente siempre tiene la razón. Sin embargo, hay oportunidades en las que servir a un cliente puede ser destructivo para la organización.**

Cuando un cliente compra un bien, tiene una serie de necesidad y deseos conscientes e inconscientes que requiere satisfacer. Sin embargo, el problema se presenta cuando la necesidad del cliente es reafirmar su valía y competencia personal, a través de la agresión y negatividad hacia los demás.

Cuando llegamos a un restaurante sin hambre, y olemos un sabroso aroma de comida de la mesa vecina, se nos abre el apetito y nos provoca comer. Lo mismo ocurre con la negatividad. Cuando estamos junto a alguien que alimenta su ego en lo negativo, se despierta nuestro apetito egoico y terminamos contaminados por el virus de la negatividad. Al hallar lo malo de un producto, nos sentimos temporalmente superiores y satisfechos. Sin embargo, sin darnos cuenta, estamos sustituyendo una necesidad constructiva por un deseo negativo. Siempre existe la ocasión de mejorar un producto o

servicio. Lo importante para el cliente es comprobar que la empresa está comprometida con la calidad y el servicio al cliente.

## **La Verdadera Riqueza**

En la vida estamos como en una carrera en el desierto, en la que todos queremos alcanzar el oasis que queda al final del camino, nos entregamos de lleno a esta carrera, pero cuando estamos cerca de alcanzarlo, vemos que sólo era un espejismo. En este momento volvemos a percibir un nuevo oasis en el horizonte y seguimos corriendo, esperando que esta vez sí será real. El agua del oasis es la felicidad, pero la buscamos en el sitio equivocado.

La verdadera riqueza la encontramos sólo cuando somos felices. Es cierto que, para lograr nuestra felicidad, existen ciertas necesidades básicas que se debe cubrir con el futuro de nuestro trabajo. Pero, una vez cubiertas, queremos más y más. Entramos en un círculo vicioso de trabajar para comprar. No sólo queremos más bienes: También queremos mejores puestos en el trabajo, metas más audaces o destacar ante terceros.

Sin embargo, el trabajo, los bienes materiales y los logros son un medio para obtener la felicidad en sí misma. Muchas veces nos pasamos la vida en los medios y nos olvidamos del verdadero fin. Es como pasarse la vida pelando una manzana y comiéndose la cáscara, pero sin llegar a comer la fruta.

## **¿Son los negocios una guerra?**

El mundo empresarial ha sido comparado frecuentemente con la guerra. Es usual que empresas usen tácticas militares para combatir en su mercado. Pero, ¿Son realmente los negocios una guerra? ¿O es un problema de percepción?

El mundo empresarial ha sido comparado con la guerra; las empresas utilizan tácticas para combatir en su mercado, en el mundo empresaria los ejecutivos inmersos en la competencia saben de qué están peleando una cruel batalla; están combatiendo por su mercado, defendiendo sus posiciones y tratando de capturar nuevas. Usan todo tipo de tácticas para ganar, están en una carrera contra el tiempo para crear nuevos productos, para poder penetrar en el mercado y tener más crecimiento. Están concentrados en lograr sus propias metas, destacar y hacer crecer su empresa.

Si nuestra competencia saca un mejor producto, no nos aterroricemos por el miedo de perder el mercado; en cambio debemos concentrarnos en como servir mejor al cliente y como crear nuevos productos que le den más felicidad y satisfacción al cliente.