

La Roja como modelo del liderazgo de equipos (I)

El modelo de trabajo utilizado por Vicente del Bosque para conseguir que la Selección Española de Fútbol ganase el pasado Mundial sirve como base para el estudio del trabajo que deben realizar los líderes de equipo de las empresas.

Trabajo en equipo



Francisco Blanes

► Director dE QB Consultores y QB Coaching

La comparación entre el mundo empresarial y el mundo deportivo suele ser a menudo fructífera, ya que son modelos accesibles, de fácil comprensión y fácilmente visualizables. Como todo en la vida, hay que desprenderse de la emoción que determinados equipos de fútbol pueden llegar a producir en cada uno de nosotros para poder analizarlos con objetividad y poder con ello aprender con el ejemplo que nos transmiten.

Este artículo no pretende ser un tratado de cuál es mejor equipo, simplemente pretende actuar cual observador imparcial de los hechos que, afortunadamente, hemos vivido muy recientemente.

Es emocionante que La Roja haya ganado el Mundial de Fútbol, nos ha llenado de orgullo y satisfacción y además en unos momentos difíciles que a cada uno nos está tocando vivir, pero lo interesante no es tanto el triunfo, sino el cómo se ha conseguido. El que un jugador con la personalidad y características de **Iniesta** haya sido el materializador del triunfo es el fiel reflejo de lo que quiero decir.

Todo directivo que tenga bajo su responsabilidad a equipos de trabajo es imprescindible que se inspire en el funcionamiento de la Roja para practicar la excelencia en su cometido. Básicamente en este Mundial se han puesto en evidencia dos modelos de juego: el uno apoyado en «figuras» (**Ronaldo, Messi, Rooney...**) y otro apoyado en «equipos» (Alemania, España...), y el triunfador de esta comparativa ha sido el fútbol practicado en equipo, dejando en evidencia que las «figuras» individuales tienen un recorrido cortoplacista cuando trabajan (o se les obliga a trabajar) de forma individual, ya que son incapaces de echarse a la espalda la responsabilidad que un equipo conlleva.

En el mundo empresarial existen de-



EFE/MANUEL BRUQUE

Este Mundial ha puesto en evidencia dos modelos de juego: el apoyado en «figuras» y el apoyado en equipos, dejando en evidencia a las «figuras»

El liderazgo de directivos-estrella está orientado exclusivamente al resultado y no al logro: «Valoramos más el éxito que el sudor»

Vicente Del Bosque ha creado un «liderazgo invisible» dotando de visibilidad a los verdaderos artífices del éxito: los jugadores

masiados ejemplos de orientaciones cortoplacistas que buscan a la par un beneficio rápido y una vanagloria personal, procurando asegurarse que se sepa públicamente de quién es la «propiedad» de tal o cual éxito, minusvalorando a las personas que han contribuido a que eso fuera posible... Se busca la «estrella», y el «boom» inmobiliario es un fiel ejemplo de esto que comento.

Del Bosque, la noche del triunfo de

España en el Mundial, decía: «Esto es el triunfo de una forma de hacer basada en valores.» ¿Buscaban ganar? Claro que sí! Es más, yo diría sin miedo a equivocarme que todos los equipos buscaban lo mismo, pero la gran diferencia estriba en cómo lo hacían.

Hay entrenadores cuyo axioma es: «Todo vale con tal de conseguir la victoria», aplicando aquella máxima que dice «el fin justifica los medios» y en donde el componente narcisista-personal de quien lo practica se asegura que sea bien conocido. Igualmente observamos que en el mundo de la empresa existen abundantes ejemplos de este estilo de liderazgo. Son los directivos-estrella perfectamente equiparables a los entrenadores-estrella. El recuerdo de este liderazgo en las mentes de las personas es efímero, porque está orientado exclusivamente al resultado y no al logro (personal/profesional), como decía **Toni Nadal**: «Valoramos más el éxito que el sudor».

Sin embargo, el modelo inspirado en la Roja se basa en un entrenador que ha sabido crear una identidad y mantener, cuando no potenciar, un estilo de juego

(el ya famoso «tiqui-taca») inculcando a su gente una serie de valores (constancia, trabajo, entrega, pasión, sacrificio, sufrimiento) tan en desuso como necesarios en la sociedad en que vivimos. Él ha creado un «liderazgo invisible», dotando de visibilidad a los verdaderos artífices del éxito: los jugadores.

Hay un viejo refrán deportivo que dice: «No juegues al juego de tu rival... Juega el tuyo.» Todos los equipos que han competido con España han jugado al juego de la Roja, y lo han intentado hacer desde el «anular» (Alemania), cuando no al destruir (Holanda), olvidándose de hacer el juego que ellos sabían y podían hacer. España estudiaba a sus contrincantes, pero sólo para saber cómo podía mantener sus señas de identidad (su juego) en las características de juego que el contrincante iba a practicar. ¿Cuántas empresas se preocupan más de hacer el juego a la competencia o al mercado, manteniendo, cuando no olvidando, lo que realmente ellas saben hacer? ¿Cuántas en estos tiempos de crisis han abandonado su identidad condicionados por el miedo a perder...?

emv

Trabajo y formación

RECURSOS HUMANOS, GESTIÓN DE PERSONAL Y OFERTAS DE EMPLEO

Tu mejor aliado para encontrar trabajo

Cada domingo en



Para contratar sus anuncios en esta sección

96 399 22 42
96 399 23 43

96 399 22 76

levante.clasificados@epi.es

Personalmente, en cualquiera de nuestras oficinas

ASESORÍA FINANCIERA UBICADA EN VALENCIA BUSCA

COMERCIALES CON O SIN EXPERIENCIA EN EL SECTOR, ACOSTUMBRADOS A TRABAJAR POR OBJETIVOS Y CON FUERTE CAPACIDAD DE CONVICTIÓN

Edad de 25 a 35 años. La incorporación será inmediata

SE OFRECE:

- Sueldo 1.000 €/mes + fuertes comisiones (ampliable a 1.200 €/mes tras periodo de prueba).
- Contrato laboral y alta en Seguridad Social, con posibilidad de indefinido a corto plazo.
- Trabajo íntegro en oficina, horario flexible.
- Formación a cargo de la empresa.

Interesados, contactar de lunes a viernes, de 9.30 a 13.30 y de 16 a 18.30 horas, en el teléfono 96 374 73 44