

Tipos de liderazgo de los 80': Steve Jobs vs Bill Gates



Liderazgo y Gestión de Equipos

Fijándonos en los grandes líderes de nuestro siglo podemos extraer valiosas estrategias de liderazgo con las que hacer crecer nuestro negocio y nosotros mismos. Estas son las claves del liderazgo de Steve Jobs y Bill Gates, dos titanes de la tecnología.

Mira hacia delante

Tanto el fundador de Microsoft como el presidente de Apple tenían algo en común: miraban siempre hacia delante, buscando la mejor táctica que debían tomar para alcanzar sus objetivos, que nunca perdían de vista. Sus acciones al frente de sus compañías estaban siempre encaminadas a llevar a cabo los siguientes pasos para acercarse aún más a sus metas. Haz como ellos, centra tus energías en asegurar que todos tus movimientos te acercan al objetivo, en lugar de alejarte de él.

Define los pasos inmediatos

Lo que diferencia realmente a los grandes líderes como Bill Gates o Steve Jobs con respecto a otros CEO's es su capacidad

para saber lo que hay que hacer realmente, más allá de teorías e ideales intangibles que muchos directivos tienen en mente durante su desempeño como jefes. Lo importante, y lo que marca la diferencia, es adoptar la estrategia de liderazgo adecuada: saber lo que hay que hacer hoy para lograr los resultados mañana.

Visualiza tu gran meta

Bill Gates dedicó todos sus esfuerzos a hacer realidad un sueño. El fundador de Microsoft imaginó un mundo en el que cada persona tuviese acceso a un ordenador, en una época en la que no era ni por asomo, algo frecuente. Años después, cada puesto de trabajo en prácticamente cualquier oficina del mundo, cuenta con un PC.

Por su parte, Steve Jobs visualizó el gran logro de su iPod: fantaseó con la idea de tener toda la música imaginable almacenada en un pequeño dispositivo de bolsillo. Haz como ambos líderes y visualiza aquello que quieres conseguir.

Crea valor añadido

Tanto Apple como Microsoft, gracias a las estrategias que llevaron a cabo sus carismáticos líderes, son algo más que sus meros productos. En el caso de la firma de Gates, la ventaja competitiva de su compañía es clara: el sistema operativo de Windows está ampliamente extendido, en parte gracias a su continua capacidad de renovación y el lanzamiento de nuevos productos relacionados que incrementan su valor (por ejemplo, todo su paquete Office, el navegador Internet Explorer, o el reproductor Windows Media Player).

La empresa de la manzana, la todopoderosa Apple, también es algo más que sus dispositivos móviles. El sistema operativo iOS que utilizan los equipos de Macintosh y otros productos de hardware archiconocidos, así como su cultura de negocio, le ha generado un liderazgo técnico indiscutible en la industria. Sigue

el ejemplo de Apple y Microsoft, y trata siempre de crear valor añadido en tu compañía, de manera que la creatividad y la renovación sean una máxima de tu negocio y de tu liderazgo.

Cuenta con las personas

Hablar de Bill Gates y no detenerse en su cara filantrópica y humanitaria, sería dejar al líder de Microsoft incompleto. A pesar de su gran fortuna, Bill y su esposa Melinda fundaron la Fundación Gates para ayudar a luchar contra las desigualdades. Un gesto empático que ayuda a que las personas veamos en Bill Gates no sólo a un magnate, sino a un buen líder que trabaja también para ayudar a otros a crecer, una cualidad que todo líder exitoso debe poseer.

También Steve Jobs confía en las personas, aunque de forma diferente. Suyos son muchos de los discursos motivadores de la empresa del siglo XXI, una cualidad -la capacidad de motivar- esencial para mantener el buen ambiente de equipo y una actitud positiva que nos conduzca al éxito. El director de Apple también demostró que confiaba en su equipo cuando, en 2011, propuso a Tim Cook, actual Director Ejecutivo de la compañía, para sustituirle al frente de Apple. Jobs supo apoyarse entonces en su gente, otra de las cualidades de todo buen liderazgo.