

Stand Out

el nuevo
libro de
Marcus
Buckingham
el líder de la
Revolución
de las
Fortalezas

Tradicionalmente, el sistema educativo y la forma en que los padres crían a sus hijos nos enseñan que el secreto para el éxito radica en enfocarnos en mejorar nuestros puntos débiles. Marcus Buckingham es el renombrado autor y gurú cuyo trabajo se enfoca en la revolucionaria premisa de construir y capitalizar las fortalezas de las personas en vez de mejorar sus debilidades. Buckingham piensa que si una persona se concentra en sus fortalezas, aquellas cosas en las que es buena sin esforzarse, será más feliz, se sentirá más plena y hará su mayor contribución al mundo.

Según Buckingham, aquellas empresas que se enfocan en cultivar las fortalezas de sus empleados en vez de sus debilidades pueden aumentar dramáticamente su eficiencia, así como propiciar el mayor crecimiento personal y éxito de sus empleados.



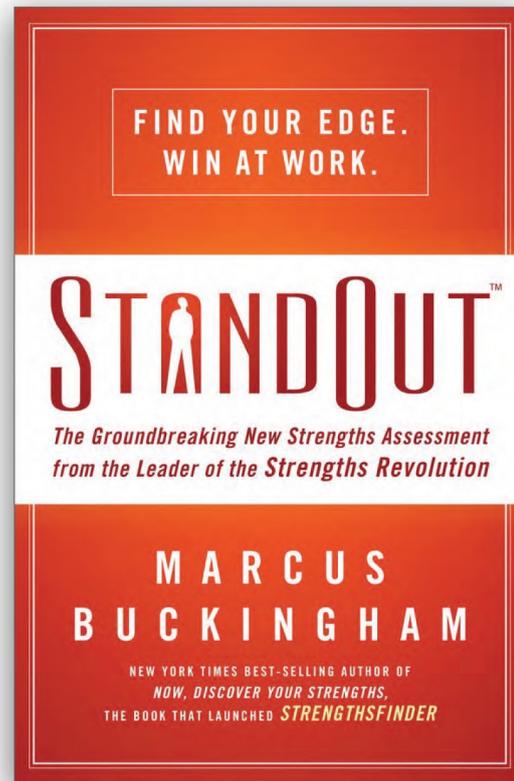
Con la publicación de un nuevo libro, una vez más Marcus Buckingham es protagonista en la atención del mundo gerencial. En su libro *StandOut: Find Your Edge, Win at Work*, (cuyo título en español es “StandOut: la innovadora evaluación de fortalezas del líder de la revolución de las fortalezas”, pero también puede ser traducido literalmente como “Destácate: descubre tus fortalezas, gana en el trabajo”) Buckingham amplía sus investigaciones previas para ayudar a las personas y a los equipos gerenciales a descubrir y poner en práctica sus fortalezas. Pero ¿cómo se identifican las fortalezas? Una fortaleza es una actividad que hace que una persona se sienta vigorizada y entusiasmada, tanto mientras la realiza como cuando la finaliza. ¿Por qué es tan crucial identificar las fortalezas de una persona? Porque impactan de tres maneras su desempeño: acelerándolo, multiplicándolo y reforzándolo. Las fortalezas son un acelerador porque las personas aprenden mucho más rápidamente en un área de fortaleza. Son un multiplicador porque las personas son mucho más creativas, colaboradoras, innovadoras y agudas en sus áreas de fortaleza. Y son un reforzador porque las personas tienen mayor capacidad de recuperarse de un contratiempo o revés en sus áreas de fortaleza. Si experimentan un revés o tienen bajo desempeño en un área de fortaleza se recuperan más rápidamente en esa área en la que sienten su mayor nivel de confianza y eficacia.

El propósito de *StandOut* es ayudar a las personas a buscar en las distintas áreas de su vida esas actividades que las hacen sentir más fuertes. Fue creado para ofrecer respuesta y soluciones a las siguientes preguntas:

1. ¿Cómo pueden los empleados asumir la responsabilidad de su propio desempeño y desarrollo?
2. ¿Cómo pueden los gerentes ser mejores *coaches* de desempeño?
3. ¿Cómo puede una empresa acelerar la adopción de mejores prácticas en su organización?

Para ello, el libro está vinculado a la herramienta online de última generación denominada *StandOut Strengths Assessment* (Evaluación de Fortalezas *StandOut*), un examen que mide a las personas en 9 roles de fortaleza y revela los 2 principales o predominantes. Estos 2 roles principales son aquellos en los cuales la persona tiene una ventaja natural y desde los cuales hará sus mejores contribuciones a su trabajo y al mundo. Son sus principales dos ventajas competitivas, talentos y habilidades. Enfocarse en esos 2 roles principales le ofrecen a una persona, el mejor retorno sobre su inversión.

Es bueno advertir que ninguno de los roles es mejor o más apropiado que cualquiera de los otros. También que el *StandOut Strengths Assessment* mide cómo los demás ven a una persona y no cómo la persona se percibe a sí misma. Es importante mantener la mente abierta acerca de lo que la herramienta dice acerca de cómo una persona puede ser percibida por los demás.



Cuando el lector completa la evaluación *online*, recibe un reporte, basado en sus respuestas, con consejos y recomendaciones dirigidos a potenciar sus 2 roles de fortaleza predominantes. Aprende cuáles son las frases que describen sus ventajas competitivas y así entenderlas mejor, cómo crear impacto inmediato con este conocimiento, cómo llevar su desempeño a otro nivel y qué situaciones y errores evitar.

Los roles no funcionan independientemente los unos de los otros. En el reporte personalizado los 2 roles principales se ponen uno al lado del otro y la herramienta ofrece consejos acerca de cómo maximizar esa combinación específica de roles, tales como qué carreras se ajustan a esa combinación de fortalezas, cómo aportar mayor valor al equipo, cómo puede ganar como líder, cómo puede ganar como gerente, cómo ganar en ventas y cómo ganar en servicio al cliente.

Los 9 roles de fortalezas, que pueden definir nuestro éxito, son los siguientes:

1. CONSEJERO

El consejero es un experto en uno o varios tópicos, que lee y aprende constantemente y comparte con otros todo lo aprendido. Es la persona a la que todos acuden cuando necesitan un consejo en un área determinada.

2. CONECTOR

Es un individuo que ve al mundo como una red de relaciones y que se conecta con los demás constantemente. Se da perfecta cuenta que las personas con diferentes fortalezas pueden unirse para crear grandes cosas. Un conector exitoso aprende tanto como puede de las personas en su equipo o en su entorno y busca las oportunidades en las que pueden colaborar.

3. CREADOR

Es la persona que busca ideas y soluciones antes de pedir ayuda a otros. Toma su tiempo, a menudo en solitario, para pensar y aclarar sus ideas acerca del curso de acción a tomar. Una vez tomado ese curso, se enfoca en las acciones, sin importarle los obstáculos.

4. PROVEEDOR

El proveedor busca maneras de apoyar a su equipo o comunidad y de aportarles valor. Es muy intuitivo acerca de los sentimientos y necesidades de los demás. Goza de la confianza de sus pares y, cuando es válido, defiende las acciones de otras personas.

5. IGUALADOR

Estas personas sienten que el universo entero debe ser alineado. Se esfuerzan en encontrar el equilibrio en todo y esperan, y exigen, el mismo nivel de responsabilidad y compromiso de las demás personas. Son muy directos y francos.

6. INFLUYENTE

El influyente logra que las personas actúen en base a lo que ellos recomiendan. Por medio de la persuasión y del encanto mueven o inspiran a los demás a actuar. No es muy paciente, escucha selectivamente solo lo que quiere escuchar y va siempre directo al punto.

7. PIONERO

Estas personas siempre están atentas a todo lo nuevo, a lo que está por suceder y al próximo avance o paso. Se entusiasman con cosas que nunca han hecho y les intrigan las nuevas experiencias. No le temen al fracaso ni a la incertidumbre y están muy orientadas hacia la acción.

8. ESTIMULADOR

Es aquel que tiene altos niveles de energía y se la contagia a los demás. Eleva el nivel de energía en un espacio, atrae a las demás personas y hace que sucedan cosas. Inspira a otros a tomar acción porque lo siguen como a un líder.

9. MAESTRO

El maestro se enfoca en aprender de todo cuanto hace, ve o escucha en la vida. Es una persona que sabe escuchar y prestar atención a lo que dicen los demás, sin interrumpirles. Actúa como un *coach* ya que siempre trata de ayudar a los demás a desarrollarse.

Si una persona comprende sus roles y sus ventajas competitivas únicas se encuentra en el camino correcto hacia el logro de sus mejores y mayores contribuciones. Al conocer sus roles principales, la persona podrá invertir tiempo y esfuerzos en las áreas de su vida que pueden hacer la mayor diferencia y rendir mayores y mejores frutos... Este libro es para las personas que gustan del reto de conocerse mejor a sí mismas, y que desean explorar y capitalizar sus fortalezas, así como conocer qué acciones concretas tomar para lograrlo. Es también para los líderes de equipos que desean descubrir y utilizar óptimamente las fortalezas de los integrantes para mejorar el desempeño del grupo, y ofrecer a cada integrante el *coaching* y la capacitación que requiere específicamente para aportar más al equipo.

StandOut

es una evaluación de fortalezas prescriptiva y orientada a la acción que revela las ventajas personales que ayudan a la gente a triunfar en su trabajo.

Identifica cuáles de los **9 roles de fortaleza** son los **2 predominantes** en una persona y ofrece recomendaciones para mejorar el desempeño basadas en esos **2 roles de fortalezas específicos**.

