

# Liderazgo Obama

Ana María Salazar

¿Qué tanto podemos descifrar del estilo de liderazgo Obama, a menos de 100 días de que asumió la Presidencia? Mucho. De hecho, su estilo de liderazgo está marcando la nueva política exterior de Estados Unidos. Veamos:

Ronald A. Heifetz, profesor en la Universidad de Harvard, donde imparte la materia de liderazgo, apunta que "los medios de comunicación emplean rutinariamente la palabra 'líder' para designar a las personas que tienen autoridad o seguidores". Es difícil saber qué herramientas, conocimientos y habilidades deben aprender los futuros y actuales líderes si antes no definimos cuáles son sus funciones.

En el libro *El líder resonante crea más*, Daniel Goleman describe a los grandes líderes como "personas movilizadoras, personas que despiertan nuestro entusiasmo y alientan lo mejor que hay en nosotros".

Por otra parte, en su maravilloso libro sobre el liderazgo, *El arte de liderar*, Francesco Alberoni, más que definir qué es un líder, habla de ellos en términos de su responsabilidad: "La verdadera función del líder, empero, no es hacerlo todo, pensar en todo, controlarlo todo, sustituir a todo el mundo. Su función no es imponer su voluntad en todos y cada uno de los campos, ni dar órdenes minuciosas sobre cada posible argumento, abortando y frustrando la creatividad de los demás. El líder es, ante todo, el custodio de la meta, aquel que recuerda e indica a todos los demás hacia dónde hay que ir y controla que el engranaje se mantenga en movimiento". En esta definición, el líder dirige la orquesta y señala a los músicos que tocarán en la sinfónica; es un proceso fundamental que definirá el éxito del concierto sexenal de un presidente mexicano.

Otro gurú sobre el tema de liderazgo, James C. Hunter, señala en su libro *Las claves de la paradoja*: "En todo el mundo las organizaciones están cambiando sus actitudes hacia el liderazgo, el personal y las relaciones. Durante décadas se ha hablado y escrito mucho sobre el liderazgo relacional basado en los valores, y prestigiosos autores lo han definido y llamado de diferentes maneras. Pero a la larga, la mayoría de esos autores han estado hablando de las mismas cosas, cuando la simple verdad es que el liderazgo y la vida conciernen a las personas y sus relaciones".

Entonces, de nuevo nos preguntamos: ¿qué es un líder? ¿Qué hace un líder? La definición más práctica para el propósito de este artículo

es una de las que usa Heifetz: "El líder moviliza a la gente para que enfrenten sus problemas". Esta definición sencilla da pautas para desarrollar las características de diferentes tipos de liderazgo, y señala cuáles deberían ser las virtudes y habilidades de un líder político moderno para resolver los retos que implica gobernar pueblos con tremendas necesidades y expectativas. Las democracias exigen estilos de liderazgos que difieran de la forma de gobernar en sistemas autoritarios. Entre las características de un líder moderno democrático está su capacidad de escuchar y negociar.

Ya desde la época de campaña, Barack Obama defendió una política exterior que incluía escuchar y negociar, aun con los "enemigos" de Estados Unidos como los gobernantes de Irán, Cuba y Venezuela. Y en las últimas semanas Obama ha traducido sus palabras en acciones, con las decisiones que ha tomado eliminando las prohibiciones a los cubano-estadounidenses de viajar y enviar dinero a la isla.

En mis cursos de negociación, siempre subrayo la importancia de "escuchar con efectividad" como parte de una estrategia integral de todo buen negociador. Durante la Cumbre de las Américas, el mandatario estadounidense estuvo dispuesto a "escuchar", mejor dicho, a aguantar acciones y ataques "públicos" de otros mandatarios en contra de su país. Pero en la "doctrina Obama" un aspecto de escuchar es tener que aguantar estos ataques aun después de ofrecer la mano.

De hecho, en EU, la derecha ya crítica a Obama por su pasividad y su debilidad ante estos ataques. Comentarios y ataques por parte de mandatarios como Fidel Castro días después de la cumbre parecerían confirmar a los críticos de Obama: ante los enemigos de EU, la única forma de comportarse del mandatario estadounidense debe ser de una posición de fuerza, con la amenaza de agresión como entretelón de toda negociación.

Hay otros aspectos de la "doctrina Obama" que en otros espacios habría que analizar. Pero la gran interrogante es si esta posición "conciliatoria", de reconocer los errores de EU, de estar dispuesto a escuchar a sus enemigos, y de reconocer públicamente la importancia de cambiar la percepción que tiene el resto del mundo de su país, se traducirá en una mejor capacidad de proteger los intereses de seguridad nacional de EU.

anamaria@anamariasalazar.com

www.anamariasalazar.com

Analista política

