LECCIONES DE LEONARDO DA VINCI

Por qué querrá ser un jefe con 'efecto Kennedy'

CARACTERÍSTICAS Son líderes que generan nuevas relaciones y tienen mentalidad abierta.

Javier Cantera Herrero. Madrid

John F. Kennedy fue el presidente número 35 de Estados Unidos y el que marcó un cambio en la percepción de la política, poniendo la relación en el centro de ésta, indicando la importancia del líder que relaciona conocimientos, eventos, hechos y personas como una actividad desarrolladora de su labor. Pasamos de poner foco solo en el contenido a aprender la importancia de la forma, las interrelaciones humanas y, sobre todo, del capital social como explicación de lo que es ser líder. Los líderes relacionales que sufren el *efecto Kennedy* son verdaderos *networkers* y poseen capacidad de influencia por la cantidad de personas que conocen y por saber quién sabe qué en un momento dado. Como decía Leonardo da Vinci, "no me canso de ser útil" y ésta es la esencia del líder relacional.

Entre sus características, destaca su enorme soporte neurológico. Entender que las conexiones están en la base de las nuevas concepciones del cerebro. El investigador Rafael Yuste lo dice al concebir el cerebro como una máquina de predicción del futuro que utiliza las redes neuronales para generar un modelo del mundo como si fuese un prototipo de realidad vital. Es decir, las conexiones son la base del saber. Otro gran autor, Daniel H Pink, nos habla de la aptitud sinfonía que deben desarrollar los líderes relacionales. Esta aptitud se basa en cuatro características: la capacidad para sintetizar –en vez de perderse en analizar un problema se trata de sintetizar sus características a través de similitudes–; las conexiones analíticas no relacionales –se trata de juntar y conectar ámbitos originales que nos permitan cambiar de escenarios de pensamiento–; detectar patrones comunes –reconocimientos de patrones cognitivos bien sea por comparación, reconocimiento o seriación. Centrarse más en los patrones comunes que centrarnos que en casos singulares– y la capacidad para conocer nuevas personas –estar abierto a buscar más relaciones para generar un mayor capital de conocimiento y capital social–.

El líder con *efecto Kennedy* es el que sabe que el hombre no va a luna, que es la nación entera la que la pisa. Pero, ¿cómo se desarrolla esa capacidad? El líder relacional sabe que todo es parte de un todo –tiene una visión integral; que todo es susceptible de interrelacional con todo lo demás –tiene una visión integrada–; que la relación es tan importante como el contenidos –tiene valor interrelacional–, y que la visión colectiva es más importante que la individual –tiene inteligencia colectiva–.

John F. Kennedy fue el presidente número 35 de Estados Unidos.

Sam Altman, CEO de OpenAI, personifica un modelo de líder relacional con *efecto Kennedy* porque enfoca tus energías en hacer algo importante en el mundo que impacta positivamente en las personas. Para conseguirlo, no se compara con nadie porque sabe que tiene su propio talento. Tampoco se limita por las expectativas que los demás tienen de su trabajo, pero aprovecha la sabiduría de aquellos que trabajan con él. Por otra parte, Altman sabe que la educación es importante pero no es el único camino hacia el éxito ya que el aprendizaje de los demás en su trabajo y la autenticidad son también imprescindible.

Comprender su éxito

También lo afirma la neurociencia que define tres conceptos que son básicos para comprender el éxito de un líder relacional:

1. **Neuroplasticidad o plasticidad cerebral.** El cerebro necesita estar creando nuevas relaciones continuamente. De aquí debemos extrapolar el concepto de plasticidad relacional. El líder debe tener plasticidad para buscar nuevas relaciones entre los conocimientos, las personas y los hechos. El aprendizaje a través de las relaciones constituye un eje explicativo del valor añadido de un líder en el momento actual.

2. **Poda sináptica o neuronal.** Para tener una mayor plasticidad relacional necesitas de una poda de relaciones, es decir, eliminar selectivamente relaciones que no se utilizan. Igual que en el cerebro, las conexiones más débiles se suelen podar en la actividad diaria, tenemos que pensar que la poda relacional nos permite crecer dejando espacio para las nuevas relaciones.

3. **Huella cerebral o mapa mental.** Cada persona debe construir su mapa mental relacional que le permita reconocer quién sabe de qué y cuándo. Este mapa nos deja una huella cerebral que nos permite interrelacionar conocimientos, personas y hechos.

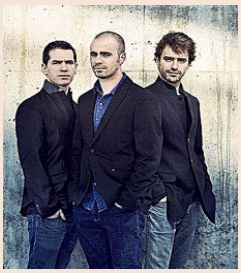
Tener cintura

El líder relacional debe tener así plasticidad (para crear relaciones), debe saber podar (para dejar espacio a las demás relaciones) y elaborar estructuras mentales que nos permitan relacionar conocimientos, personas y hechos. Y el que además tenga el llamado *efecto Kennedy*, nos lleva a plantear la importancia de tener una mentalidad abierta, una aceptación de lo diferente, lo que algunos autores llaman disrupción diversa, una integración de lo diverso, una perspectiva de futuro y, por último, tener el temor del fracaso, que es, simplemente, no aprender del error.

El líder que utiliza las relaciones como base de su poder debe estar pensando que la creación continua de nuevas relaciones de conocimientos, interrelacionando diferentes hechos y localizando personas con una relación singular. Ser un líder relacional pone a las personas en el centro de su acción tanto por su conocimiento, sus hechos, pero sobre todo, porque una persona es un fin en sí mismo y nunca un medio.

Autor de 'Si Leonardo Da Vinci fuese tu CEO' (LID Editorial)

PARA DESCONECTAR


El Fortuny Trío estará en el ciclo de música de cámara Salón del Ateneo.

MÚSICA

Regresa el ciclo Salón del Ateneo y lo hace programando un total de nueve conciertos que tendrán lugar entre el 27 de septiembre y el 20 de junio en la emblemática Cátedra Mayor del Ateneo de Madrid. Organizado por TALA Producciones, participan artistas como Fortuny Trío, Brentano String Quartet, Voces8 Scholars o Conrado Moya, entre otros destacados intérpretes.

LIBRO

Anagrama publica *La hermana*, de Liliana Viola, una obra que ha sido galardonada con el Premio Anagrama de Crónica / Fundación Giangiacomo Feltrinelli 2024. El libro narra la historia de Martha Pelloni, que ha pasado a la historia argentina como *la monja justiciera* por enfrentarse a jueces y políticos para exigir justicia en el crimen de María Soledad Morales, una estudiante que fue violada y asesinada por jóvenes de la élite.

FOTOGRAFÍA

Leica celebra su centenario con una exposición que podrá verse en el Centro Cultural Fernán Gómez (Madrid). La exposición abrirá el 10 de septiembre y lo hará bajo el título *Leica. Un siglo de fotografía*. La muestra hará un repaso a la historia de la marca y lo hará a través de las obras de Bruce Davidson, Elliott Erwitt, Alberto Korda, Sebastião Salgado, Steve McCurry, Joel Meyerovitz, Jane Evelyn Atwood, Ricard Terré, Manolo Laguillo o Alberto Garcia -Alix.

Fotografía de Steve McCurry.