



# Libro Los ganadores nunca hacen trampa

## Valores cotidianos que aprendimos como niños, pero que quizás hemos olvidado

Jon M. Huntsman  
Wharton School Publishing, 2005  
También disponible en: Inglés

### Reseña

Sin importar su tipo de negocio; estos principios se aplican a su trabajo y a su vida. Ninguno de ellos es nuevo – honor, justicia, honestidad y respeto son tan antiguos como el tiempo – pero considere este libro como un curso de actualización destinado a reforzar lo que usted ya sabe acerca de la moral y la ética. El autor y exitoso líder de negocios Jon M. Huntsman puede citar su propia experiencia como prueba de que no es necesario comprometer sus valores fundamentales para alcanzar el éxito, o incluso convertirse en multimillonario. Si usted es un líder o pretende ser un líder en cualquier área, esta amena lectura valdrá la pena. *BooksInShort* la recomienda para ayudarlo a centrarse en los valores que a menudo son atropellados en el mundo moderno. El mensaje es agradable, sencillo y claro: Manténgase apegado incondicionalmente a sus creencias, aunque le cueste a corto plazo, pues lo que realmente cuenta son el temperamento, la integridad y los resultados a largo plazo.

### Ideas fundamentales

- De niño usted aprendió la diferencia entre lo correcto e incorrecto.
- Ahora de adulto, manténgase fiel a sus valores en el mundo de los negocios, a pesar de los mensajes contradictorios de la sociedad.
- Hoy en día, todavía se aplican los mismos valores sencillos; jugar limpio, ser fuerte, darlo todo, no hacer trampas, compartir, decir la verdad y mantener su palabra.
- No es necesario que comprometa sus creencias para hacer dinero. Si usted tiene destrezas o talento, si trabaja duro y no abandona sus valores, puede tener éxito y ser feliz.
- Sin importar el origen, nacionalidad, religión u otras diferencias, en todo el mundo las personas con integridad reconocen muchos valores, como honestidad, justicia y respeto.
- Aun cuando sienta desesperación, intente justificarse, invente excusas, culpe a los demás o se cierre, su conciencia le dirá si está haciendo algo incorrecto.
- Los intentos por justificar malos comportamientos o principios dudosos encubren debilidad, falta de valentía y avaricia.
- Aunque algo sea legal, no significa que sea necesariamente lo correcto. La sociedad no puede dictaminar la decencia o virtud.
- No “todos” comprometen sus valores para progresar.
- Nadie alcanza el éxito por sí mismo; por ello, usted debe devolverle algo a la sociedad.

### Resumen

#### Piense como un niño

Hoy en día siguen siendo válidos los valores sencillos de siempre; jugar limpio, ser fuerte, darlo todo, no hacer trampas, compartir, decir la verdad y mantener la palabra. Vivir según esos valores, especialmente en el mundo de los negocios, le servirá mucho de adulto. A pesar de los cambios en la sociedad, usted todavía conoce la diferencia entre lo correcto e incorrecto. Aunque unas pocas “manzanas podridas” nos llevan a creer que hoy en día las personas hacen lo que sea por dinero, no “todos” hacen trampa, roban o mienten.

“Los niños saben lo que es una conducta apropiada, aunque no siempre saben cómo seguirla.”

Defender sus convicciones en la vida y en su lugar de trabajo exige valentía, especialmente si los demás lo presionan para que abandone sus ideales. Al final, los tramposos nunca ganan y los “ganadores nunca hacen trampa.” A la larga, los tramposos pierden porque perjudican su carácter, credibilidad e integridad. Las personas no confiarán en ellos ni en sus compañías. El éxito a largo plazo requiere relaciones prolongadas y confiables, basadas en el respeto mutuo. Proteja su reputación como una buena persona para que pueda entablar nuevas relaciones de negocios y ganar la lealtad de sus clientes. En lugar de tomarlo todo para usted, genere relaciones simbióticas en las se respeten los derechos de todos y todas las partes logren sus objetivos.

“La valentía no es entender lo que está bien y lo que está mal. Más bien, es tener la firmeza para elegir el camino correcto.”

En el mundo de los negocios usted puede ser un negociador fuerte, buscar ventajas legítimas y mantenerse firme en sus posiciones. Las personas esperan que usted sea listo y astuto. Pero también sea justo y honesto en su modo de operar y negociar. Las declaraciones falsas, sobornos, coimas, comisiones ilegales, mentiras, trampas y engaños son prácticas incorrectas y poco éticas. Siga la Regla de Oro. Trate a los demás del modo en quiere ser tratado. Uno cosecha lo que siembra.

## Los tiempos pueden cambiar, los valores no

En general, las personas justifican un comportamiento inadecuado diciendo que los valores de la sociedad han cambiado. El hecho es que los valores fundamentales no han cambiado. Las personas todavía saben cuál es la diferencia entre el bien y el mal. Vivir su vida de acuerdo con esos valores, enfrentando cualquier desafío que surja, requiere valentía. Usted puede marcar la diferencia si:

- Reflexiona antes de hacer algo. Pregúntese: “¿Es lo correcto?”
- Integra su vida laboral al resto de su vida. También respete sus valores en el trabajo.
- Recuerda que todo lo que hace es un ejemplo para los demás.
- Rige su vida por los principios de “familia, fe, fortaleza, equidad, fidelidad, amistad y filantropía.”

## Sea un verdadero líder

Los líderes aceptan la responsabilidad de mantener a sus organizaciones saludables, generando ganancias razonables de forma justa y honesta, defendiendo lo que es correcto, defendiendo los valores, siendo honestos y haciéndose responsables por la forma en que manejan sus obligaciones. Los líderes deben ser responsables ante otros. Cuando usted ocupa un rol de liderazgo, los otros observan sus acciones y pueden imitarlo o copiarlo. Las personas lo juzgarán por las decisiones que tome y las acciones que emprenda.

“Si debemos detenernos para analizar si una acción es incorrecta, probablemente lo sea.”

Los grandes líderes necesitan visión, seguridad en sí mismos, integridad, compromiso, valentía, humildad y empatía. Deben ir más allá de lo que hacen los demás y obtener resultados. El hecho de liderar implica tomar riesgos e incluso fracasar; el fracaso es un acontecimiento aleccionador en la vida de un líder. Todos los líderes cometen errores o emiten juicios incorrectos a veces. La diferencia radica en su próximo paso después del error. Identifique sus errores, discúlpese, asuma responsabilidad y pase la página. Aprenda de sus errores para transformarse en un mejor líder. La adversidad y crisis forman y moldean su carácter y ayudan a los líderes a descubrir sus fuentes internas de fortaleza, confianza y determinación.

“La justicia encuentra la manera de cobrarle a aquéllos que perjudican a otros. La mayoría de las veces sucede sin nuestra intervención.”

El liderazgo requiere respeto mutuo y cooperación, no dominación o mando. Los buenos líderes saben que no tienen todas las respuestas, por eso se rodean de socios capaces, competentes y habilidosos. Los buenos líderes buscan consejeros que comparten sus valores fundamentales y saben la diferencia entre lo correcto e incorrecto. No temen a las personas que discrepan con ellos o que traen malas noticias. Por el contrario, aprecian tener colegas francos en los que se puede confiar. Elija sus empleados, socios y compañeros cuidadosamente. Si ellos eligen la peor opción o toman decisiones poco éticas, su reputación y credibilidad pueden sufrir por asociación. Si las personas con las que trabaja no encajan con sus valores, lo mejor que puede hacer es separarse y tomar otro camino.

“Toda conducta indecente finalmente tiene una retribución.”

Los buenos líderes aprenden de los buenos consejos. Los líderes deben ser personas dispuestas a aprender, con humildad y capacidad de comprensión. Cuando alguien en su equipo comete un error, asuma la responsabilidad final del problema y de la solución, brinde seguridad a las personas que cometieron el error, levante su autoestima y ayúdela a aprender de sus errores. Luego, busque y ponga en práctica una solución.

“La filantropía es sencillamente un buen negocio. Le da energía a la compañía.”

Se ganará el respeto de los demás como resultado directo de sus propias palabras y acciones. ¿Si hace algo mal y todos se enteran, se sentirá incómodo porque fue un error tonto, o se sentirá avergonzado porque sabía que estaba mal y de todos modos lo hizo? Hágase esta pregunta con anticipación cada vez que deba tomar una decisión sobre el camino a seguir. Nunca querrá sentirse avergonzado.

## De la bancarrota a la fortuna

Tener éxito en los negocios y en la vida es mucho más que simplemente acumular riqueza. Significa decidir lo que es realmente importante y qué tipo de persona quiere ser. Si tiene integridad, sencillamente no hará ciertas cosas o atravesará ciertos límites, sin importar las ganancias materiales que esto le pueda brindar. Las personas que viven de acuerdo con sus valores pueden alcanzar el éxito financiero de manera honorable.

“Es obligación moral de cualquier persona próspera o de cualquier negocio digno de su nombre, devolver a la comunidad algo de lo que le han dado. Somos simplemente administradores provisionales de nuestras fortunas, sin importar su tamaño.”

Para salir de la bancarrota y alcanzar el éxito como el autor Jon M. Huntsman, tome las decisiones correctas y trabaje duro. No hay atajos. Comience por tener

seguridad en sí mismo y comprométase con sus metas, añada un componente de visión, integridad y valentía para diferenciarse de la competencia y preservar sus valores. Rodéese de personas capacitadas, talentosas y positivas, personas leales que compartan sus valores y puedan solventar sus debilidades.

“Podemos evitar muchas cosas desagradables, tanto legales como sociales, brindando nuestra confianza, aceptando responsabilidades y cumpliendo nuestra palabra, aunque genere cierto malestar.”

El autor, y ahora multimillonario, Jon M. Huntsman comenzó siendo un niño pobre en Idaho, trabajó duro y siempre se guió por los valores que aprendió de niño – aun cuando era realmente difícil. Tuvo algunos golpes de suerte y una que otra ayuda, y siempre cumplió sus obligaciones porque sabía que era lo correcto. Dio resultado. Junto a su hermano, Blaine, en 1970 fundó la empresa de productos químicos Huntsman Corporation. La empresa debutó en la bolsa en 2005 y en la actualidad gana más de 12.000 millones de dólares al año.

## Decisiones de negocios basadas en valores

Para ganarse el éxito, usted deberá tomar decisiones de negocios honestas e inteligentes, basadas en sus propios valores fundamentales. Si usted tiene carácter fuerte y lucha por lo que es correcto; ganará respeto. Una vez que pierda su integridad, no podrá recuperarla con dinero. A veces, hacer lo correcto puede costarle dinero, o popularidad, pero tenga valor y pague el precio de serle fiel a su conciencia.

“Los ejecutivos realmente exitosos saben que no puede haber ninguna disonancia entre los valores de la sociedad y las operaciones de la empresa.”

Ya sea que usted dirige su propio negocio o dirige el negocio de alguien más, trabaje como si el negocio tuviera su nombre grabado en la puerta. No importa de quién es el dinero con el que usted trabaja, su reputación es lo que está en juego. Aprecie el valor de las otras personas, y anteponga su familia a todo lo demás. Luego, diga a sus empleados que también pongan de primero a sus familias, y permítales cumplir esa meta. Muestre un genuino interés personal en aquéllos que trabajan con usted. Interésese por su bienestar, el de sus familias, sus vidas, y sus preocupaciones. Reconozca sus aportes y agradézcales sus esfuerzos e ideas. Los buenos empleados son el cimiento de cualquier negocio exitoso. Comparta sus propios pensamientos y sentimientos con sus empleados. Permita que lo conozcan, y haga el esfuerzo de conocerlos a ellos. Muéstreles a las personas que las valora. Trátelas como iguales. Escuche lo que dicen y respételas.

## Poner en práctica valores de la niñez en el mundo de los negocios

La vida parecía mucho más simple cuando usted era un niño, y en muchos sentidos lo era. Pero los valores sencillos que aprendió en la niñez son igualmente aplicables en el mundo de los negocios de hoy. Por ejemplo:

- Un trato es un trato y una promesa es una promesa – A los niños se les enseña a cumplir su palabra, y los hombres de negocios deberían hacer lo mismo. Negocie con firmeza, pero una vez que cierre el trato, ríjase por su acuerdo, incluso si las circunstancias cambian y la transacción termina siendo una mala decisión. Los abogados pueden ayudar a explicar el lenguaje utilizado en los contratos, pero ellos no entienden necesariamente su negocio y no deberían tener la última palabra en los contratos que usted firma. Sólo usted puede decidir lo que es mejor y correcto para usted y su negocio. Su palabra y su apretón de manos deberían generar las mismas obligaciones que un contrato legal. Sólo contrate abogados cuyos valores e integridad sean congruentes con los suyos; utilícelos como una segunda opinión.
- Sea honesto, siempre – Diga la verdad. No intente vender mercadería dañada como si fuera un gran negocio. Sea directo y franco con las personas. Muestre la situación tal y como es. No intente engañar a nadie u obtener algo sin dar nada a cambio. Espere obtener valor, pero también ofrezca valor. No le venda a otro niño su bicicleta y olvide decirle que ambas ruedas están pinchadas.
- Perdone – Si las personas lo lastiman, eso no significa que usted las puede lastimar. Enójese, pero supérelo. Desahóguese con alguien en quien confía, y luego continúe adelante. No guarde rencores. La amargura solamente lo envenena. Quedarse en el pasado detiene su progresión. Además, la mejor forma de tomar revancha es teniendo éxito. Muchas veces las plegarias pueden ayudarle a dejar salir el dolor y continuar con su vida. Si usted ha herido a alguien; pida disculpas.
- No se rinda – De niño usted aprendió que todos cometemos errores, pero eso no significa que dejamos de intentarlo. Los líderes toman riesgos controlados, persisten, piden disculpas por sus errores e intentan corregir las cosas – igual que cuando metían la pata de niños.
- Sea amable – Y sea cortés, afectuoso, sensible y caritativo. Sea decente, cálido, genuino, humilde y generoso. Lo más importante que la gente recordará de usted cuando muera es cómo trataba a las otras personas. Enfóquese en los demás. Escuche a los demás.

## Devuelva algo a la comunidad

Otras personas lo ayudaron a tener éxito. Todo lo que hace implica cierto grado de cooperación. Ésta es tan sólo una de las razones por las cuales es importante devolver algo a la comunidad. ¿Cómo puede reintegrar algo a la sociedad? Comience con su entorno inmediato. Piense dónde puede dejar mayor huella – ya sea en términos de tiempo (con trabajo voluntario), dinero (haciendo donaciones), encargándose de un proyecto (organizando o dando su nombre para una buena causa) o de cualquier otro modo. Cuando vea una necesidad, sea espontáneo, actúe con rapidez e intente cubrir esa necesidad. Devuelva algo a la comunidad por el mero placer de dar. Ayudar a otros a que realicen sus sueños le traerá muchísima alegría.

“Preste atención a esa voz interior que le dice: La vida es corta; pase la página.”

La filosofía de su empresa debería demostrar la importancia de contribuir con la comunidad. Practique lo que ha promulgado y además pague lo prometido, incluso en tiempos difíciles. Participar en obras de caridad es la manera de llegar a la verdadera felicidad. Encuentre una causa en la que crea y entréguese de todo corazón. Cuando usted haya sido bendecido con algo, comparta sus bendiciones. Contribuya proporcionalmente con lo que tenga sin esperar nada a cambio. Si espera obtener algo a cambio entonces no está dando realmente.

## Sobre el autor

**Jon M. Huntsman** es el fundador y presidente de Huntsman Corporation. Su fundación financia the Huntsman Cancer Institute. Trabajó como colaborador especial

del presidente Richard Nixon y es miembro del directorio de varias organizaciones y compañías.

---

---