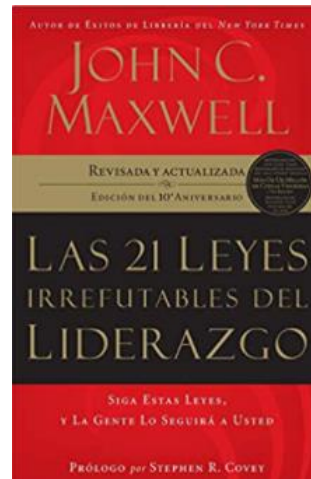


LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”



LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

JOHN C. MAXWELL

INTRODUCCIÓN:

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

En su libro “ Las 21 Leyes Irrefutables del Liderazgo “ John C. Maxwell ha combinado conceptos que ha aprendido durante sus más de 30 años como líder mediante los cuales ha obtenido éxitos y fracasos, a través de su ejemplos sobre negocios, política, religión y conflictos militares se aprende que el liderazgo es el liderazgo, independientemente de hacia donde se dirija y lo que se haga, ya que a través de el se aprende ha aplicar cada una de las leyes independientemente del tipo de organización que se dirija. Ya que este libro se basa en principios y cuenta con indicaciones para proporcionar las herramientas necesarias para cumplir con su función de liderazgo.

A través de esta obra es posible adquirir todas y cada una de ellas, cada ley complementa a todas las demás, por lo que se deben practicar y aplicar a su vida personal. Cada ley es como una herramienta, lista para ser tomada y utilizada a fin de ayudarnos a alcanzar sus sueños y agregar valor a las demás personas.

LA LEY DEL LÍMITE

*La Capacidad de Liderazgo Determina
el Nivel de Eficacia de una persona*

La capacidad de liderazgo es el límite que determina el nivel de eficacia de una persona, mientras menor sea la capacidad que tiene la persona para ser líder, más bajo será el límite a su potencial y mientras más alto sea el liderazgo, mayor será la eficacia.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

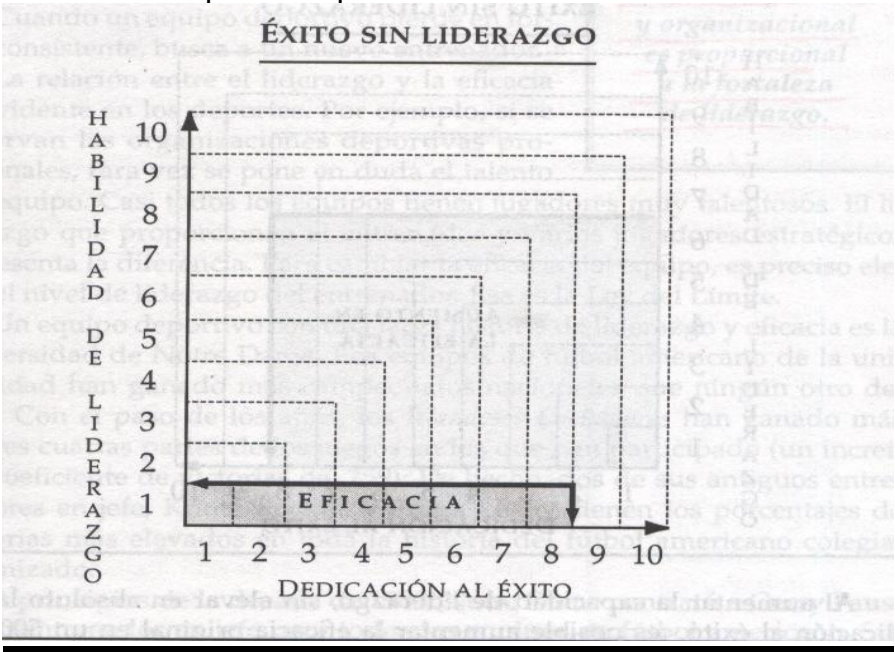
“JOHN C. MAXWELL”

La capacidad de liderazgo siempre determina la eficacia y el impacto potencial de la organización.

ÉXITO SIN LIDERAZGO

El éxito se encuentra al alcance de casi cualquier persona, el éxito personal sin capacidad de liderazgo supone sólo una eficacia limitada.

Mientras más alto desee usted ascender, más necesitará el liderazgo. Y mientras mayor sea el impacto que desee alcanzar, mayor deberá ser la influencia. Todo lo que usted logre estará limitado por su capacidad de conducir a los demás.



LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”



El liderazgo tiene un efecto multiplicador.

PARA CAMBIAR LA DIRECCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN, CAMBIE AL LÍDER

Primero, capacitaban a todo el personal para mejorar el nivel de servicio a los clientes; y segundo, despedían al líder, ya que si fuera un buen líder, la organización no tendría problemas.

Usted podrá encontrar personas inteligentes, talentosas y exitosas que son capaces de ir sólo tan lejos como se los permitan las limitaciones de su liderazgo.

La eficacia personal y organizacional es proporcional a la fortaleza del liderazgo

LA LEY DE LA INFLUENCIA

La Verdadera Medición de Liderazgo es La Influencia: nada más, nada menos

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

Si usted no tiene influencia, nunca podrá dirigir a los demás.

EL LIDERAZGO NO ES...

Cuando escuchamos que alguien tiene un título impresionante o que se le asignó un puesto de liderazgo, suponemos que es un líder. A veces es verdad. Pero los títulos no tienen gran valor cuando se trata de liderazgo. El verdadero liderazgo no puede otorgarse, asignarse a nombrarse. Proviene sólo de la influencia, y ésta no puede obligarse.

Debe ganarse. La única ventaja que un título puede suponer es ganar un poco de tiempo: ya sea para aumentar el nivel de influencia sobre los demás o para eliminarlo del todo.

"Usted habrá logrado la excelencia como líder cuando las personas lo sigan a todas partes, aunque sólo sea por curiosidad "

CINCO MITOS SOBRE EL LIDERAZGO

1. El mito del Director

Dirigir y ser líder es lo mismo. Diferencia liderazgo trata de influir sobre las personas para que lo sigan a uno, en tanto que la dirección se enfoca en el mantenimiento de sistemas y procesos.

Cree un cambio positivo, los gerentes pueden mantener la dirección, pero no modificarla. Para mover a las personas en la nueva dirección, usted necesita influencia.

2. El mito del Empresario

Quizá las personas compren lo que él vende, pero no lo siguen. Cuando mucho, es capaz de convencer a las personas durante un momento, pero no tiene ninguna influencia sobre ellos en el largo plazo.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

3. El mito del Conocimiento

¿Son líderes quienes poseen conocimiento e inteligencia?, el conciente intelectual no se equipará necesariamente con el liderazgo.

4. El mito del Pionero

Una persona no sólo debe estar al frente, sino que, en forma intencional, hace que las personas estén detrás de él, siguiendo su guía y actuando con base en su visión.

5. El mito del Puesto

No es la posición lo que hace al líder, es el líder quien hace la posición.

LIDERAZGO ES...

Liderazgo es influencia: nada más, nada menos.

LIDERAZGO SIN APOYO

Si el líder no tiene apoyo o influencia, entonces es ineficaz.

En el ámbito militar, los líderes pueden utilizar su rango y, si todo lo demás fracasa, envían al indisciplinado a la prisión militar. En los negocios, los jefes tienen un tremendo apoyo en la forma de salarios, prestaciones y bonos. La mayoría de los seguidores cooperan bastante cuando está en riesgo su nivel de vida.

Pero en las organizaciones de voluntarios, como las iglesias, lo único que funciona es el liderazgo en su forma más pura. Los líderes sólo cuentan con su influencia.

“Una persona que cree que es líder, pero que no tiene seguidores. Si usted no puede influir en los demás, éstos no lo seguirán. Y si no lo siguen, usted no es líder. Esa es la Ley de la Influencia.

“La misma esencia de todo poder para influir radica en lograr que la otra persona participe”

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

LA LEY DEL PROCESO

*El liderazgo se Desarrolla Todos los Días,
No en una Sola Jornada*

EL LIDERAZGO ES COMO INVERTIR: SE ACUMULA

Si bien es cierto que algunas personas nacen con mayores dotes naturales que otras, la capacidad de ser líder no es más que un conjunto de habilidades que es posible de aprender y mejorar. Pero este proceso no ocurre en forma inmediata. Tiene muchas facetas: respecto, experiencia, fortaleza emocional, habilidad para el trato con las personas, disciplina, visión, momento de inercia, oportunidad; etcétera.

*Convertirse
en líder es
muy parecido
en invertir
con éxito en
el mercado de
valores. Si
espera
amasar una
fortuna en un
día, usted no
tendrá éxito.*

LOS LÍDERES SIGUEN APRENDIENDO

La relación entre crecimiento y liderazgo: “es la capacidad de desarrollar en mejorar las habilidades lo que distingue a los líderes de los seguidores”. Los líderes exitosos siguen aprendiendo. Y el proceso de aprendizaje es continuo, un resultado de la auto-disciplina y perseverancia.

*LAS CUATRO FASES DE CRECIMIENTO
DEL LIDERAZGO*

1. FASE 1: NO SE QUE NO SÉ

Mientras una persona no sepa que no sabe, no crece.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

Liderazgo es influencia, y que cada día la mayoría de las personas por lo general trata de influir sobre cuatro personas por lo menos.

2. FASE 2: SÉ QUE NO SÉ

“Estar consiente de la propia ignorancia de los hechos es un gran paso hacia el conocimiento”.

3. FASE 3: YO CREZCO, Y COMIENZA A NOTARSE

Cuando se reconoce que se carece de la habilidad y comienza la disciplina cotidiana del crecimiento personal en el liderazgo, comienzan a ocurrir cosas apasionantes.

“Creo que puedes llagar a ser un gran líder dentro se veinte años si continúas toda tu vida aprendiendo el liderazgo, lee libros y escucha cintas con regularidad, y sigue asistiendo a seminarios2. Cada vez que te encuentres una pepita de oro de verdad o una cita importante, guárdala para el futuro.

No va a ser fácil, pero dentro de cinco años verás avances a medida que tu influencia aumenta. En diez años desarrollarás una competencia que hará tu liderazgo altamente eficaz. Y dentro de veinte años, si has continuado aprendiendo y creciendo, es probable que los demás comiencen a pedirte que les enseñes algo sobre el liderazgo. Y algunos de ellos se sorprenderán. Se mirarán entre sí y dirán, ¿cómo es posible que de pronto se haya vuelto tan inteligente?. Comience desde hoy a desarrollar su liderazgo y algún día usted experimentará los efectos de la Ley del Proceso.

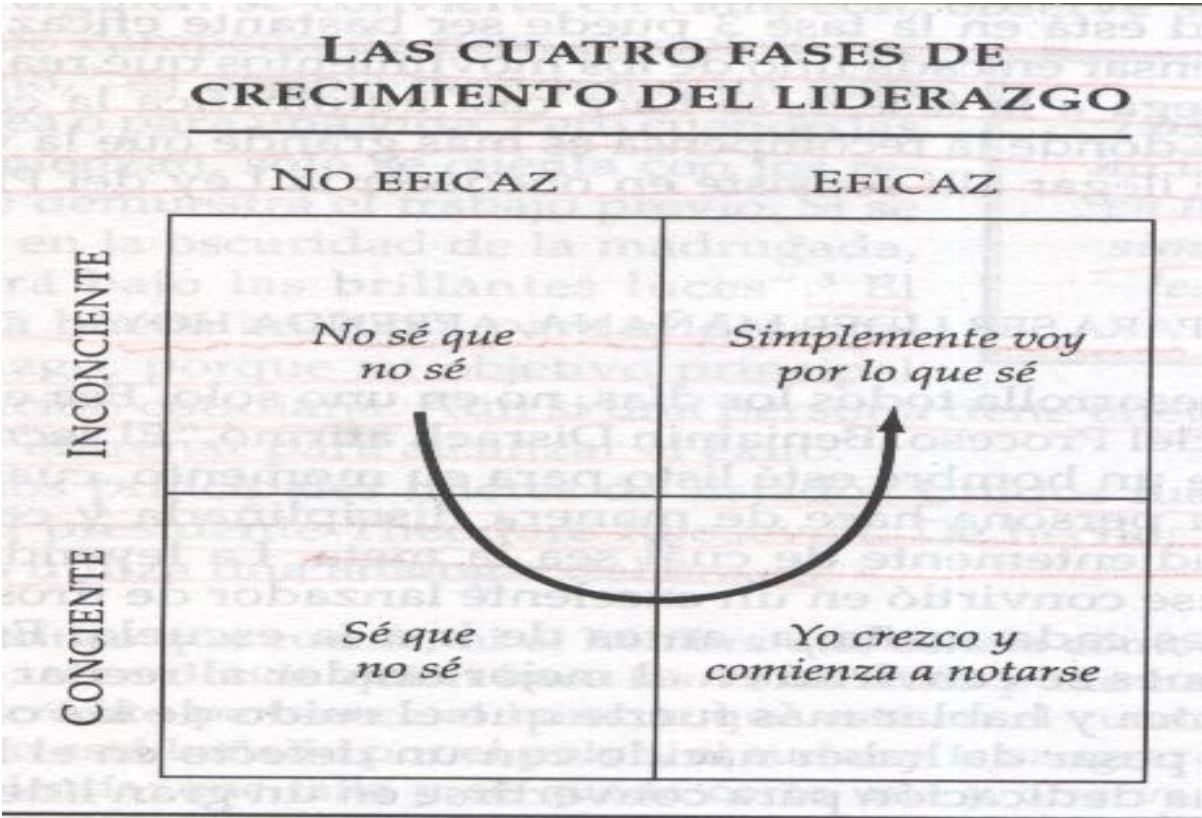
“El secreto del éxito en la vida radica en que un hombre esté listo para su tiempo, cuando éste llegué”.

4. FASE 4: SIMPLEMENTE VOY POR LO QUE SÉ

Cuando usted está en la fase 3 puede ser bastante eficaz como líder pero aún debe pensar en cado uno de los movimientos que realiza. Sin embargo, cuando llega a la fase 4, se hace casi automática la capacidad de ser líder. Y ahí es donde la recompensa es más grande que la vida. Pero la única manera de llegar allí consiste en obedecer la Ley del Proceso y pagar el precio.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”



PARA SER LÍDER MAÑANA, APRENDA HOY

Lo que una persona hace de manera disciplinada y consiente lo apresta, independientemente de cuál sea la meta.

LUCHAR POR PROGRESAR

El boxeo es una buena analogía para el desarrollo del liderazgo, porque su objetivo principal es la preparación cotidiana. Aún si una persona tiene talento natural, debe prepararse y entrenar para alcanzar el éxito.

Uno de los principales líderes de Estados Unidos fue un apasionado del boxeo: El Presidente Theodore Roosevelt. De hecho, una de sus citas más famosas utiliza una analogía del boxeo.

Los campeones no llegan a serlo en la arena: allí simplemente se les reconoce.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

NO FUE UN ÉXITO DE LA NOCHE A LA MAÑANA

Roosevelt tampoco se convirtió en un gran líder de la noche a la mañana. Su camino a la presidencia fue lento y de continuo crecimiento. Mientras desempeñaba varios puestos, desde comisionado de policía de Nueva Cork hasta presidente de Estados Unidos, siguió aprendiendo y creciendo. Se mejoró a sí mismo, y con el tiempo llegó a ser un líder fuerte. Esto representó una mayor evidencia de que vivía de acuerdo con la Ley del Proceso.

La lista de logros de Roosevelt es notable. Bajo su liderazgo, Estados Unidos surgió como potencia mundial. Ayudó al país a desarrollar una marina de guerra de primer nivel. Vio que se construyera el canal de Panamá. Negoció la paz entre Rusia y Japón, obteniendo por ello el Premio Nobel de la Paz. Y cuando las personas cuestionaron su liderazgo, ya que había llegado a la presidencia por el asesinato de McKinley, hizo campaña y fue reelegido por la mayoría más aplastante que hubiera obtenido presidente alguno hasta ese momento.

Siempre hombre de acción, cuando Roosevelt terminó su mandato en la presidencia en 1909, de inmediato viajó a África, donde dirigió una expedición científica patrocinada por la Institución Smithsonian.

Si usted quiere convertirse en líder, lo bueno es que puede hacerlo. Todos tienen el potencial, pero no se logra de la noche a la mañana. Requiere perseverancia. Y, de manera absoluta, usted no puede ignorar la Ley del Proceso. El liderazgo no se desarrolla en un día. Requiere toda una vida.

LA LEY DE LA NAVEGACIÓN

*Cualquier Persona Pede Dirigir el Banco,
Pero es Necesario un Líder Para Determinar el Rumbo*

*SI USTED NO VIVE DE ACUERDO CON LA
LEY DE LA NAVEGACIÓN...*

Los seguidores necesitan líderes capaces de navegar en forma eficaz por ellos. Cuando enfrentan situaciones de vida o muerte, esta necesidad es dolorosamente evidente. Pero, aun cuando las consecuencias no sean así de serias, la necesidad es igual de grande. La verdad es que casi cualquier persona puede dirigir un barco, pero es necesario un líder para determinar el rumbo. Esa es la Ley de la Navegación.

LOS NAVEGANTES VEN EL VIAJE CON ANTICIPACIÓN

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

Los líderes que navegan hacen mucho más que controlar la dirección en la que viajan ellos y su personal. Antes de abandonar el muelle, visualizan en la mente todo el viaje. Tienen una visión del destino, comprenden lo que se necesitará para llegar allí, saben a quien necesitarán en el equipo para tener éxito y reconocen los obstáculos mucho tiempo antes de que aparezcan por el horizonte.

“Un líder es alguien que ve más, más lejos y antes que los demás”.

Mientras más grande sea la organización, es preciso que el líder vea hacia delante con mayor claridad. Eso se debe a que el mismo tamaño del mercado hace más difíciles las correcciones de mitad de rumbo. Y si hay errores, afectan a muchas más personas que cuando uno anda solo o con apenas algunas personas. El desastre que se presenta en la película Titanic es un ejemplo de ese tipo de problemas.

La tripulación no pudo ver hacia delante lo suficiente para evitar el témpano, y tampoco pudo maniobrar lo suficiente para cambiar el rumbo una vez que se detectó el objeto, debido al tamaño del barco, el más grande construido a la sazón. El resultado fue que más de mil personas perdieron la vida.

A DONDE VA EL LÍDER...

James A. Autry que ilustra esta idea. Dice que, a veces, se escucha que cuatro aviones militares se estrellan volando en formación. La razón de que se pierdan todos los aviones es la siguiente: cuando los aviones de combate vuelan en grupos de cuatro, un piloto, el líder, determina hacia donde volará el equipo. Los otros tres aviones vuelan a lado del líder, observándolo y siguiéndolo a donde vaya. Cualquier movimiento que realice el líder, y el resto del equipo lo hará junto con él. Eso es valido cuando vuela encima de las nubes o cuando se estrella contra una montaña.

Antes de que los líderes lleven a su personal a un viaje, pasan por un proceso a fin de dar al viaje la máxima oportunidad de convertirse en un éxito.

LOS NAVEGANTES APROVECHAN LAS EXPERIENCIAS PASADAS

Cualquier éxito y fracaso anterior puede ser una fuente de información y sabiduría si usted así lo permite. Los éxitos le

Independiente mente de cuanto aprende usted del pasado, este nunca le dirá todo lo

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

enseñan sobre sí mismo y de lo que es capaz de realizar con su dones y talentos específicos. Los fracasos le muestran el tipo de suposiciones erróneas que usted hizo y los defectos que tienen sus métodos. Si usted es incapaz de aprender con base en sus errores, fracasará una y otra vez. Es por ello que los navegantes eficaces comienzan con la experiencia. Pero ciertamente no termina allí.

LOS NAVEGANTES ESCUCHAN LO QUE LOS DEMÁS TIENE QUE DECIR

Los navegantes de primer nivel reconocen información de muchas fuentes. Obtienen ideas de los miembros de su equipo de liderazgo. Hablan con miembros de la organización para descubrir que ocurre en el nivel básico. Y pasan tiempo con líderes externos a la organización, que pueden ser sus mentores.

LOS NAVEGANTES EXAMINAN LAS CONDICIONES ANTES DE COMPROMETERSE

Los buenos navegantes toman en cuenta el costo antes de hacer compromiso consigo mismos y con los demás.

LOS NAVEGANTES SE CERCIORAN DE QUE SUS CONCLUSIONES REPRESENTAN LA FE Y LOS HECHOS

“Los líderes realistas son bastante objetivos para reducir al mínimo las ilusiones. Comprenden que engañarse a sí mismos puede costarles la visión.

Es difícil equilibrar el optimismo y el realismo, la intuición y la planeación, la fe y los hechos. Pero eso es lo que se requiere para ser eficaz como líder navegante.

Si el líder no puede llevar a las personas por aguas difíciles, será responsable del hundimiento del barco.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

DETERMINAR EL RUMBO CON UNA ESTRATEGIA DE NAVEGACIÓN

- Determinar con anticipación el rumbo de acción.
- Establecer las metas.
- Ajustar las prioridades.
- Notificar al personal estratégico.
- Asignar tiempo para la aceptación.
- Encaminarse a la acción.
- Esperar problemas.
- Señalar siempre hacia los éxitos.
- Revisar todos los días el plan.

Las principales barreras a la planeación exitosa son el miedo al cambio, la ignorancia, la incertidumbre sobre el futuro y la carencia de imaginación.

El secreto de la Ley de la Navegación es la preparación. No es el tamaño del proyecto lo que determina su aceptación, apoyo y éxito es el tamaño del líder.

Cuando uno se prepara bien, transmite confianza a las personas, la falta de preparación tiene el efecto opuesto.

Es por ello que digo que cualquiera puede conducir el barco, pero es necesario un líder para determinar el rumbo. Los líderes que son buenos navegantes son capaces de llevar a su gente a cualquier lugar.

LA LEY DE E. F. HUTTON

Cuando el Verdadero Líder Habla, las Personas Escuchan

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

Quizá usted haya escuchado hablar de E. F. Hutton, la firma de servicios financieros,. Hace varios años, el lema de la empresa era “cuando E. F. Hutton hablaba, las personas escuchan”.

Llamo a esta Ley de liderazgo la Ley de E. F. Hutton. Porque cuando el verdadero líder habla, las personas escuchan.

El verdadero líder retiene el poder, no sólo la posición.

“Tener el poder es como ser una dama. Si usted necesita decir que lo es, entonces no lo es”.

Si usted percibe una disparidad entre quien dirige la reunión y quién guía a las personas, entonces la persona que dirige la reunión no es el verdadero líder.

LOS OJOS LO DICEN TODO

¿A quién observan todos? ¿A quién esperan escuchar?. La persona quien observan es verdaderamente líder.

LÍDERES NOMINALES

Hablan primero
Necesitan la influencia del verdadero líder para lograr que se hagan las cosas
Influyen sólo en los demás líderes nominales

LÍDERES REALES

Hablan después
Necesitan sólo su propia influencia para lograr que se hagan las cosas
Influyen en todos los asistentes

¿PODRÍA PONERSE DE PIE EL VERDADERO LÍDER?

Cuando se trata de identificar a un líder verdadero, esa tarea puede ser mucho más sencilla, si usted recuerda lo que busca. No escuche las afirmaciones de las personas que afirman ser el líder. En lugar de ello, observe las reacciones de las personas a su alrededor. La prueba de liderazgo se encuentra en los seguidores.

LAS PERSONAS CONVIERTEN EN LÍDERES REALES DEBIDO A...

Para fines académicos

La verdadera prueba del liderazgo no está donde usted comienza. Es donde usted...

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

¿De qué manera los líderes reales se convierten en eso dentro de un grupo?. El liderazgo no se desarrolla en un solo día. Y tampoco lo hace el reconocimiento de una persona como líder. Con el paso del tiempo, se revelan siete áreas fundamentales en la vida de un líder que lo hacen dar un paso adelante como tal:

1. CARÁCTER QUIÉNES SON

El verdadero liderazgo siempre comienza con la persona interna. Las personas perciben la profundidad de su carácter.

2. RELACIONES A QUIÉNES CONOCEN

Una persona es líder sólo si tiene seguidores, y eso siempre requiere el desarrollo de relaciones mientras más profundas sean estas, más fuerte será el potencial de liderazgo.

Desarrolle una cantidad suficiente del tipo adecuado de relaciones con las personas apropiadas, y se convertirá en el verdadera líder de una organización.

3. CONOCIMIENTOS QUÉ SABEN

La información es vital para un líder. Usted necesita dominar los hechos, comprender los factores que participan y tener visión del futuro. Por sí solo, el conocimiento no hace de una persona un líder; pero si el, nunca podrá serlo.

4. INTUICIÓN: QUÉ SIENTEN

El liderazgo requiere más que un mero dominio de los datos. Exige la capacidad de tratar con numerosos intangibles.

5. EXPERIENCIA: DÓNDE HAN ESTADO

Mientras mayores sean los retos que usted ha enfrentado en el pasado, es más probable que los seguidores le den una oportunidad. La experiencia no garantiza credibilidad, pero exhorta a las personas a darle oportunidad de mostrar que usted es capaz.

6. ÉXITOS ANTERIORES: QUÉ HAN HECHO

Nada habla de los seguidores como un buen registro de antecedentes.

7. CAPACIDAD: QUE PUEDEN HACER

La línea final para los seguidores es lo que es capaz un líder. A la larga, esa es la razón por la que las personas lo escucharán a usted y lo reconocerán como líder. Tan pronto como dejen de creer que usted puede cumplir, dejarán de escucharlo.

CUANDO ELLA HABLABA...

Hace poco recordé eso una vez más, mientras leía algo sobre la Madre Teresa. Cuando la mayoría de las personas piensan en ella, se imaginan una frágil y pequeña mujer dedicada a atender a los demás pobres de entre los más pobres. Y lo era. Pero también era una verdadera líder. Lucinda Vardey, que trabajo con ella en el libro The Simple Path, describió a la monja como “la quintaesencia del empresario enérgico, que percibe una necesidad y hace algo al respecto, que creo una organización contra todas las posibilidades, que formuló su constitución y fundó sucursales en todo el mundo.

La escritora y antigua redactora de discursos presidenciales Peggy Noonan, escribió sobre un discurso que la Madre Teresa pronunció en el Desayuno Nacional por la Oración en 1994. Noonan dice:

Estaban allí todos los notables de Washington, así como algunos miles de cristianos renacidos, católicos ortodoxos, y judíos. La Madre Teresa hablo de Dios, del amor, de las familias. Dijo que deberíamos amar y cuidar al prójimo. Hubo grandes murmullos de asentamiento.

Pero al continuar el discurso, se volvió más específica. Habló de padres infelices en hogares de ancianos, “heridos porque son olvidados”. Preguntó ¿Deseamos dar hasta que duela, a fin de estar con nuestras familias, o pondremos primero nuestros propios intereses?”.

Las personas no necesariamente escuchan debido a la verdad que se comunica en el mensaje, si no por el respeto que sienten por el orador.

Los baby boomers del público comenzaron a moverse en los asientos. Y la Madre continuó. “Hoy en día, creó que el principal destructor de la Paz es el aborto”, dijo, y explicó por qué, en términos intransigentes. Durante más de un segundo se hizo un silencio y después los aplausos sonaron por todo el salón. Pero no todos aplaudieron; el presidente el la primera dama; el Vicepresidente y la señora Gore lucían como estatuas de cera, sin mover un sólo músculo. Pero la Madre no se detuvo allí. Cuando acabó, virtualmente no había nadie en el salón a quién hubiera ofendido.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

Si cualquier otra persona del mundo hubiera hecho tales afirmaciones, las relaciones de las personas habrían sido abiertamente hostiles. Habrían abucheado, se habrían burlado del orador, o salido en masa del salón. Pero la oradora era la Madre Teresa. Quizá en ese momento fuera la persona más respetada del planeta. Así, todos escucharon lo que ella debía decir, aunque muchos estaban violentamente en desacuerdo con ello. De hecho, cada vez que la Madre Teresa habla, las personas escuchan. ¿Por qué? Era una verdadera líder, y cuando un verdadero líder habla, las personas escuchan.

Así, debo preguntarle esto a usted: ¿Cómo reaccionan las personas cuando usted se comunica con ellas? Cuando usted habla, ¿Las personas escuchan, es decir, de verdad lo escuchan? ¿O bien esperan escuchar lo que otra persona tiene que decir antes de actuar? Usted puede descubrir mucho sobre su nivel de liderazgo, si tiene el valor de hacer y responder esa pregunta. Ése es el poder de la Ley de E. F. Hutton.

LA LEY DEL TERRENO FIRME

La Confianza es la Base del Liderazgo

EL RESULTADO FUE LA FALTA DE CONFIANZA

Los demás saben cuando uno comete un error. La verdadera cuestión es si se va a confesar. Si lo hace, con frecuencia puede recuperar con rapidez la confianza.

La historia de éxitos y fracasos de un líder representa una gran diferencia en su credibilidad. Es un poco como obtener y gastar dinero. Cada vez que alguien toma una buena decisión de liderazgo, pone algo de dinero en su bolsillo. Y cada vez que toma una decisión mala, debe pagar algo de ese dinero a las personas.

Cada líder tiene una cierta cantidad de fondos en su bolsillo cuando comienza en una nueva posición de liderazgo. A partir de ese momento, lo acumula o lo eroga. Si toma una mala decisión tras otra, continúa pagando. Y un día, después de tomar la última mala decisión, buscará en su bolsillo y se dará cuenta que se quedó sin fondos. No importa si el error fue pequeño o grande. Cuando uno se queda sin dinero, está liquidado como líder.

En lo referente a liderazgo, no es posible tomar atajos, sin importar cuánto tiempo se haya conducido al personal.

Un líder que toma buenas decisiones mantiene registros ganadores para la organización, acumula fondos. Así, aún si comete un gigantesco error, cuenta con grandes cantidades de dinero sobrante.

LA CONFIANZA ES LA BASE DEL LIDERAZGO

Para construir confianza, el líder debe ser ejemplo de estas cualidades: competencia, conexión y carácter. Las personas perdonarán los errores ocasionales que se basan en la capacidad, en especial si pueden ver que uno cree como líder. Pero no confiarán en alguien que tiene tropezones en el carácter. En ese sentido, hasta las fallas ocasionales son letales. Todos los líderes eficaces conocen esta verdad. Craig Weatherup, presidente del consejo y director ejecutivo de PepsiCo, reconoce, “las personas toleran los errores honestos, pero si uno viola su confianza, descubrirá que es muy difícil llegar a recuperarla. Por esa razón, es necesario considerar la confianza como el activo más valioso. Quizá uno pueda engañar al jefe, pero no es posible engañar a los compañeros o los subordinados”. El general H. Norman Schwarzkopf señala la importancia del carácter: “El liderazgo es una poderosa combinación de estrategia y carácter. Pero sí se ha de renunciar a uno de los dos, que sea la estrategia”. El carácter y la credibilidad de liderazgo siempre van de la mano.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

El carácter hace posible la confianza. Y la confianza hace posible el liderazgo. Esa es la Ley del terreno firme.

EL CARÁCTER COMUNICA

Cada vez que usted dirige a las personas, es como si ellos aceptaran realizar un viaje con usted. El carácter de usted predice el resultado de ese viaje. Con un buen carácter, mientras más largo sea el viaje, mejor parecerá. Pero si el carácter está mal, mientras más largo sea el viaje, peor será. ¿Por qué? Porque nadie le gusta pasar algo de tiempo con alguien en quien no confía.

“Ningún hombre puede ascender más allá de las limitaciones de su propio carácter”

El carácter comunica muchas cosas a los seguidores:

EL CARÁCTER COMUNICA CONSISTENCIA

No es posible confiar todos los días en los líderes sin fortaleza interna, por su habilidad para realizar cambios de manera constante. Jerry West, el “dolo de la NBA, comentó, “no se pueden hacer muchas cosas en la vida si uno sólo trabaja los días que tiene ganas de hacerlo”. Si el personal no sabe qué esperar de usted como líder, llegará el momento en que no volverá hacia usted en busca de liderazgo.

EL CARÁCTER COMUNICA EL POTENCIAL

Craig Weatherup explica, “no se desarrolla confianza hablando de ella. Se le desarrolla alcanzando resultados, siempre con integridad y de una forma que explique una verdadera preocupación personal por las personas con quienes se trabaja. Cuando el carácter de un líder es fuerte, las personas confían en él y su capacidad para liberar el potencial. En eso no sólo da a los seguidores esperanza para el futuro, sino que también promueve una fuerte creencia en sí mismos y en la organización.

EL CARÁCTER COMUNICA RESPETO

El buen carácter de un líder contribuyela confianza entre los seguidores. Pero cuando un líder quebranta la Confianza, pierde la capacidad de dirigir.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

¿Cómo se obtienen el respeto a los líderes? Al tomar decisiones sólidas, admitir sus errores y al poner lo mejor para los seguidores y organización por delante de sus prioridades personales.

Cada vez que un líder quebranta la Ley del Terreno Firme, paga un precio en términos de su liderazgo.

Ningún líder puede quebrantar la confianza con sus seguidores y esperar a seguir influyendo en ellos. Si usted viola la Ley del Terreno Firme, sus días como líder habrán terminado.

LA LEY DEL RESPETO

“Lo único que regresa de la tumba con los dolientes y se niega a ser enterrado es el carácter de un hombre. Esto es la verdad. Lo que un hombre lo sobrevive. Nunca puede ser enterrado”.

Las Personas Siguen Naturalmente a Líderes más Fuertes que Ellos Mismos

NO SE TRATA DE UN JUEGO DE ADIVINANZAS

Las personas no siguen a los demás por accidente. Siguen aquellos cuyo liderazgo respetan. Alguien que tenga un 8 de liderazgo (en una escala de 1 a 10 es el máximo) no se vale buscar a un 6 para seguirlo: lo natural es que sigan aun 9 o 10. los menos hábiles siguen a los más hábiles y mejor dotados. A veces. Tal vez un líder fuerte elige a alguien más débil de sí mismo. Pero cuando esto ocurre, es por una razón. Por ejemplo, quizá el líder más fuerte pueda hacerlo con base en el respeto por el puesto de la otra persona o por sus logros anteriores. O bien quizá siga una cadena de mando. No obstante, los seguidores son atraídos hacia personas que son mejores líderes que ellos mismos. Esa es la Ley para el Respeto.

Cuando las personas respetan nada al quién cómo personas lo admiran. Cuando lo respetan cómo amigo, lo aman. Cuando lo respetan como líder, lo siguen.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

Cuando las personas se reúnen por primera vez como un grupo observe lo que ocurre. Cuándo comienzan a interactuar, de inmediato los líderes toman el control. Piensan en términos de la dirección a la que desean y a quién desean llevar consigo. Al principio, tal vez las personas hagan ciertos movimientos tentativos en varias direcciones distintas, pero después que las personas se conocen entre sí, no se requieren mucho tiempo para que reconozcan y sigan a los líderes más fuertes.

Por lo general, mientras más habilidad de liderazgo tenga una persona, con mayor rapidez reconoce éste, o su ausencia, en los demás. Con el tiempo las personas en el grupo se integran y siguen a los líderes más fuertes. Eso, o salen de grupo y se dedican a su propios interés.

“EL líder debe saber, debe saber que sabe y debe ser capaz de poner perfectamente en claro para los demás que él sabe”.

La máxima prueba de respeto surge cuando un líder crea un cambio importante en una organización.

¿CUÁNTOS SEGUIRÁN?

Las personas que tienen niveles de liderazgo de 9 y 10 no siguen a una que tenga 7. Así funciona el liderazgo. Ése es el secreto de la Ley del Respeto.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

LA LEY DE LA INTUICIÓN

Los Líderes Evalúan Todo con un Sesgo Hacia el Liderazgo

De todas las leyes del liderazgo, quizá la de la intuición es la más difícil de comprender. ¿Por qué? Porque depende de muchas cosas más que sólo los hechos. La Ley de la Intuición se basa en los hechos más el instinto y otros factores intangibles. Y la realidad es que muchas veces la intuición del liderazgo es el factor que separa a los grandes líderes de los que son sólo buenos.

LOS MEJORES LÍDERES CONDUCEN Y RESPONDEN

Los grandes líderes pueden ver cosas que los demás no perciben, hacer cambios y avanzar antes de que los demás sepan qué ocurre.

ES INTUICIÓN INFORMADA

Un líder debe leer la situación y saber en forma instintiva qué jugaba ordenar.

EL LIDERAZGO ES LA PREFERENCIA

El tipo de intuición informada que los entrenadores y quarterbacks tienen en un día de juego es similar a la que los líderes exhiben. Los líderes perciben todo con una referencia a su liderazgo y, como resultado, en forma instintiva y casi automática saben qué hacer. Es posible observar este instinto de “leer y reaccionar” en todos los grandes líderes. Por ejemplo, observe la carrera del general del ejército estadounidense H. Norman Schwarzkopf: en repetidas ocasiones fue asignado a comandos que los demás evitaban, pero fue capaz de cambiar las situaciones como resultado de su excepcional intuición del liderazgo y de su capacidad de actuar.

De manera repetida, Schwarzkopf era capaz de transformar las situaciones malas como resultado de su excepcional intuición de liderazgo.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

CÓMO PIENSAN LOS LÍDERES

Debido a la intuición, los líderes evalúan todo con su sesgo hacia el liderazgo. Algunas personas nacen con una gran intuición del liderazgo. Otras deben trabajar dura para desarrollarla y cultivarla. Pero independientemente de la forma que evolucione el resultado es una combinación de capacidad natural y habilidades aprendidas. Esta intuición informada hace que salten a la luz las cuestiones del liderazgo. La mejor manera de describir este sesgo es la capacidad de controlar, comprender y trabajar con los factores intangibles para alcanzar las metas del liderazgo.

Las personas necesitan una meta que los galvanice.

La intuición ayuda a los líderes a convertirse en lectores de los numerosos aspectos intangibles del liderazgo:

LOS LÍDERES SON LECTORES DE LA SITUACIÓN

En todos los tipos de circunstancias los líderes captan los detalles que eluden a los demás.

La habilidad natural y las capacidades aprendidas crean una intuición informada que hace que las cuestiones de liderazgo salten hacia los líderes.

LOS LÍDERES SON LECTORES DE TENDENCIAS

Todo lo que ocurre a nuestro alrededor lo hace dentro del contexto de una imagen mayor. Los líderes tienen la capacidad de alejarse de lo que ocurre en el momento y ver no solo hacia dónde han ido ellos mismos y su personal, si no hacia donde se dirigirán en el futuro. Es como si supieran oler el cambio en el viento.

LOS LÍDERES SON LECTORES DE SUS RECURSOS

Los líderes que desean tener éxito aumentan al máximo todos los activos y recursos que poseen para el beneficio de la organización.

Diferencia entre quienes hacen las cosas y los líderes es la forma en que perciben los recursos. Las personas exitosas piensan en términos de lo que pueden hacer. Por otra parte, los líderes exitosos perciben todas las situaciones en términos de

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

los recursos disponibles: dinero, materias primas, tecnología y, lo más importante, personas. Nunca olvidan que las personas son su principal activo.

LOS LÍDERES SON LECTORES DE PERSONAS

El presidente Lyndon Jonson dijo alguna vez que, cuando uno entra en una habitación, si no puede decir quién está su favor y quién en su contra, no tiene nada que hacer en la política. Esa declaración también se aplica al liderazgo. Los líderes intuitivos pueden percibir lo que ocurre entre las personas y, de manera instantánea, conocen sus expectativas, miedos y preocupaciones.

LOS LÍDERES SON LECTORES DE SÍ MISMOS

Los buenos líderes desarrollan la capacidad de leer en sí mismos: sus fortalezas, habilidades, debilidades y estado de ánimo actual. Reconocen la verdad de lo que dijo James Russell Novell: “nadie puede crear grandes cosas si no es absolutamente sincero en sus tratos consigo mismo”.

LO QUE USTED VE ES RESULTADO DE LO QUE USTED ES

Lo que uno es determina lo que uno percibe. Lo que una persona es dicta lo que ve. La forma en que usted percibe el mundo a su alrededor está determinada por la persona que usted es.

TRES NIVELES DE INTUICIÓN DEL LIDERAZGO

Casi cualquier persona es capaz de desarrollar cierto grado de intuición del liderazgo, aunque no todas comienzan desde el mismo lugar. He descubierto que todas las personas encajan en tres niveles principales de la intuición:

1. AQUELLOS QUE LA VEN EN FORMA NATURAL

Algunas personas nacen con dones excepcionales de liderazgo. De manera instintiva comprenden a las personas y saben cómo pasar del punto A y punto B. desde niños, actúan como líderes. Si se les observa en el lugar de juego, se ve que todos los demás niños lo siguen. Las persona con una intuición natural de liderazgo, aprovechar esto y convertirse en líderes de clase mundial del máximo nivel. Esta capacidad natural muchas veces es la diferencia entre un líder de nivel 9 (un líder excelente) y uno de nivel 10 (de clase mundial).

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

2. AQUELLOS A QUIENES NUTRE PARA QUE LO VEAN

No todos comienzan con grandes instintos, pero es posible nutrir y desarrollar cualesquiera capacidades que las personas tengan puden ser. La capacidad para pensar como un líder es la intuición informada. Hasta alguien que no comienza como líder natural puede convertirse en un líder excelente. Las personas que no desarrollan la intuición están condenadas a quedar ciegas, en términos de liderazgo, durante el resto de sus vidas.

3. AQUELLOS QUE NUNCA LA PERCIBEN

Creo que casi cualquier persona puede desarrollar cual quier habilidades de liderazgo y de intuición. Pero a veces me encuentro con personas que no parecen tener un solo átomo de liderazgo en el organismo y que tampoco tienen interés en desarrollar las habilidades necesarias para ser líderes estas personas nunca pensaran mas que como seguidores.

LOS LÍDERES RESUELVEN PROBLEMAS UTILIZANDO LA LEY DE INTUICIÓN

Siempre que los líderes se encuentren frente a un problema, de manera automaticazo miden y comienzan a resolverlo, utilizando la ley de la intuición. Se debe evaluar todo con un sesgo hacia el liderazgo.

La mejora es imposible sin un cambio en el liderazgo.

LA LEY DEL MAGNETISMO

Lo que uno es Significa a Quien uno Atrae

Los líderes eficaces siempre buscan personas valiosas. Creo que cada persona tiene una lista mental del tipo de personas que le gustaría tener en la organización. Piensa al respecto. ¿Sabe usted a quién busca en este momento? ¿qué perfil tiene usted de un empleado perfecto? ¿Qué cualidades poseen estas personas? ¿Quiere usted que sean dinámicos y con talento empresarial? ¿Busca usted líderes? ¿Le importa si tiene 20, 40 o 60 años de edad? Deténgase, tómese un momento y elabore una lista de cualidades que le gustaría ver que las personas que integran el equipo. Consiga un lápiz o pluma, y hágalo antes de seguir adelante.

MI PERSONAL DEBE TENER ESTAS CUALIDADES

HONESTIDAD	•
LEALTAD	•
RESPONSABILIDAD	x
TOMA DE DESICIONES	•
REPETO	•
PROPOSITIVO	x
EMPATIA	x

¿Qué determinara si las personas a quienes desea son aquellas que consigue, o bien si poseen las cualidades que usted desea?

Acaso le sorprenda la respuesta. Créalo o no, lo que usted obtiene no esta determinado por lo que desea. Mas bien lo determina lo que usted es. Regrese a la lista que acaba de hacer y, cada característica que haya identificado, compruebe que posee dicha calidad. Por ejemplo, si usted escribió que le gustaría tener “grandes lideres” y usted es excelente líder, esa es una concordancia. Ponga una marca. Pero su liderazgo no es mejor que el prometido, marque una X y escriba continuación “solo un líder normal”. Se este describió que desee personas con “capacidad empresarial” y usted posee dicha cualidad, márkelo. De lo contrario ponga una X, así sucesivamente. Ahora revise toda la lista.

Si usted ve una gran cantidad de X, entonces esta en problemas, porque las persona a quienes describen no son del tipo que les gustaría seguirlo. En la mayoría de los casos atraerá a personas que poseen las mismas cualidades. Esa es la Ley del Magnetismo: usted atrae a personas que son como usted.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

LAS PERSONAS COMO USTED LO BUSCARÁN

Es posible que un líder salga y reclute personas distintas así mismo los buenos líderes saben que un secreto para el éxito consiste en contratar personas que cubran sus propias debilidades. Así, pueden enfocarse, en tanto que otros cuidan las cuestiones importantes que, de lo contrario se descuidarían. Pero es importante reconocer que las personas que son distintas de manera natural no se verán atraídas hacia usted. Los líderes atraen personas que son como ellos mismos.

¿EN DÓNDE CONCUERDAN?

Quizá usted había comenzado a pensar en las personas que atrajo a su organización. Quizá se diga así mismo, “un momento. Puedo nombrar veinte cosas que hacen que mi personal sea distinto de mí”. Y mi respuesta sería, “por supuesto que sí”. Pero las personas que se acercan a usted quizá tengan más similitudes que diferencias, especialmente en ciertas áreas estratégicas. Obsérvese las siguientes características. Quizá descubra que comparten muchas cosas en común con las personas que lo siguen en varias de las siguientes áreas estratégicas:

ACTITUD

Rara vez he visto que las personas positivas y negativas se atraigan entre si. Las personas que persiguen la vida con una serie de oportunidades y retos apasionantes no esperan a escuchar que los demás hablen de lo mal que están las cosas todo el tiempo.

GENERACIÓN

Las personas tienden a traer a otros de aproximadamente edad. Lo que uno es indica a quienes atrae.

ANTECEDENTES

En el capítulo de la Ley del Proceso, escribí sobre Theodore Roosevelt. Uno de sus logros más memorables es la atrevida carga por la colina de San Juan, con los Duros Jinetes, durante la guerra entre España y Estados Unidos. Roosevelt reclutó personalmente a la totalidad de la compañía, integrada por voluntarios, y se decía que constituía un grupo notablemente peculiar de personas. Se componía sobre todo de dos tipos de personas: ricos aristócratas del Nordeste y vaqueros del Lejano Oeste. ¿Por qué? Porque Roosevelt era un Neoyorquino de cuna aristócrata y educado en Harvard, que en la vida real se convirtió en vaquero y cazador en las Dakotas. Se trata de un

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

líder fuerte y genuino en ambos mundos y, como resultados atraía a ambos tipos de personas.

VALORES

Las personas se sienten atraídas a líderes cuyos valores son similares a los propios.

No importa si los valores compartidos son positivos o negativos. En ambos casos, la atracción es igualmente fuerte.

La Ley del Magnetismo es poderosa. Independientemente del carácter que usted posea, es probable que lo encuentre en las personas que lo siguen.

EXPERIENCIA EN LA VIDA

La experiencia en la vida es otra área de atracción para las personas. Antes de treinta segundos que tipo de orador están acostumbrados a escuchar. Si de manera regular escuchan a comunicadores inteligentes y enérgicos, son un público agudo y con alta capacidad de respuesta. Usted puede percibirlo en su rostro. Su sentido de expectativas es elevado, su lenguaje corporal es positivo y, cuando usted esta listo para hablar, tiene a la mano el papel y lápiz para tomar notas. Pero si las personas acostumbrada a un mal comunicador, descubro que se desconecta mentalmente.

CAPACIDAD DE LIDERAZGO

Las personas a quienes usted atraiga tendrán la capacidad de liderazgo similar a la suya propia. Como dije al analizar la Ley del Respeto, las personas siguen de manera natural a líderes más fuertes que si mismos. Pero usted también debe tener en cuenta ese factor en la Ley del Magnetismo, que afirma que lo que uno es equivale a las personas a quienes atrae. Lo que eso significa es que si usted obtiene 7 en lo referente al liderazgo, es mas probable que atraiga a más personas 5 y 6 que a las que tienen 2 o 3. los líderes a quienes usted atrae serán similares a usted en estilo y capacidad.

LA HISTORIA CAMBIA DE CURSO

¿De que manera lo observan las personas a quienes hoy en día usted atrae a su organización o departamento? ¿Son ellos los potenciales líderes fuertes y capaces que usted desea? ¿Podrían ser mejores? Recuerde, la calidad no depende en ultimo termino de un proceso de contratación, de un departamento de recursos

**Mientras
mejor líder
sea usted,
atraerá a
mejores
líderes.**

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

humanos o de lo que usted considera la calidad del conjunto de solicitantes para su área. Depende de usted. Lo que usted es equivale a las personas a quienes atrae. Esa es la Ley del Magnetismo.

Si usted cree que las personas a quienes usted atrae podrían ser mejores, entonces es el momento de tratar de mejorarse usted mismo.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

LA LEY DE LA CONEXIÓN

Los Líderes Tocaban el Corazón Antes de Pedir Ayuda

Me encanta comunicarme. Siempre busco forma de crecer y seguir mejorando en esa área. Es por ello que, si tengo la oportunidad cuando trato de ver personalmente a comunicadores de primer nivel.

EL CORAZÓN VA PRIMERO

Los líderes eficaces saben que uno debe ponerse en contacto primero con el corazón del público antes de pedir ayuda. Todos los grandes comunicadores reconocen esta verdad y actúan con base en ella en forma casi instintiva.

Usted no puede impulsar a las personas a actuar a menos que primero las mueva con emoción. El corazón está antes que la cabeza.

CONEXIÓN PÚBLICA Y PRIVADA

Conectarse con las personas no es algo que deba a ocurrir solo cuando un líder se comunica con grupos de personas. Es preciso que ocurra con cada una de ellas.

“A las personas no les importa cuanto sabe uno hasta que se entera de que tanto se preocupa por ellos”. Se desarrolla credibilidad con las personas cuando uno se conecta con ellas y se le demuestra que uno genuinamente desea ayudarlas.

Mientras más fuerte sea la relación y la conexión entre las personas, será más probable que el seguidor querrá ayudar al líder

Los mayores líderes son capaces de conectarse en ambos niveles: con cada persona y con todo el público.

A veces descubrirá dicha habilidad en donde menos podía esperar que surgiera.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

CONECTARSE CON UNA PERSONA A LA VEZ

Para conectarse con las personas en un grupo, es preciso relacionarse con ellos como personas.

ES TRABAJO DEL LIDER

Algunos líderes tienen problemas con la ley de la conexión porque creen que conectarse es responsabilidad de los seguidores. Esto es especialmente cierto en el caso de los líderes nominales. Muchas veces piensan yo soy el jefe. Yo tengo el puesto. Ellos son mis empleados. Que vengan a mí. Pero los líderes exitosos que respetan la ley de la conexión son siempre quienes dan el primer paso. Dan el primer paso con los demás y hacen el esfuerzo de continuar construyendo relaciones. No siempre es fácil, pero es importante para el éxito de la organización. Un líder debe hacerlo, si importar cuantos obstáculos pudieran existir.

Es función del líder iniciar la conexión con las personas.

MIENTRAS MÁS DIFÍCIL SEA EL RETO, MÁS FUERTE SERA LA CONEXIÓN

Nunca subestime, el poder de desarrollar relaciones con las personas antes de pedirles que lo sigan a usted.

Quizá suene raro, pero es verdaderamente cierto; a las personas no les importa cuánto sabe alguien hasta que no saben cuánto se preocupa.

EL RESULTADO CON LA CONEXIÓN

Cuando un líder ha hecho el trabajo conectarse con su personal, es posible verlo en el funcionamiento de la organización. Entre los empleados existe una increíble

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

lealtad y una firme ética de trabajo. La visión del líder se convierte en la aspiración de las personas. El impacto es increíble.

Ni si quiera es posible subestimar la importancia de construir puentes de relaciones entre usted y las personas a quienes conduce. Existe un antiguo dicho: para dirigirse así mismo, use la cabeza; para dirigirse a los demás, use el corazón. Esa es la naturaleza de La Ley de la Conexión. Toque siempre el corazón de una persona antes de pedirle que lo ayude.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

LA LEY DEL CÍRCULO INTERNO

Las Personas más Próximas a un Líder Determinan el Potencial de Éste

El potencial de todo líder es determinado por las personas más cercanas a él. Independientemente de lo que yo haya hecho con el personal, ellos nunca podrán llevar la organización al lugar al que necesitábamos ir.

Es decir, las personas más próximas a un líder determinan el potencial de éste. Si estas personas son fuertes, entonces el líder puede representar un importante impacto. Si son débiles, no pueden hacerlo. Esa es la Ley del Círculo Interno.

TRES FASES PARA EL NUEVO CRECIMIENTO

Cuando se cuenta con el personal apropiado, el potencial que se dispara al cielo.

TODA ORGANIZACIÓN TIENE UN CÍRCULO INTERNO

No existen líderes como el Llanero Solitario. Es lógico: si usted está solo, no es líder de nadie, ¿o sí?

Warren Bennis, “el líder encuentra grandeza en el grupo y ayuda a los miembros del mismo a encontrarla en su interior”.

EL VALOR DE ELEVAR A LAS PERSONAS ADECUADAS EN EL CÍRCULO INTERNO

Bajo las mejores circunstancias, un líder debería tratar de elevar a las personas para su círculo interno dentro de la organización. Por supuesto, eso no siempre es posible, como lo demuestra mi historia de Skyline.

1. VALOR POTENCIAL: AQUELLOS QUE SE ELEVAN POR SÍ MISMOS

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

La primera habilidad que todo líder debe tener es la capacidad de conducirse y motivarse a sí mismo. Mantenga siempre sus ojos abiertos en busca de personas con potencial.

2. VALOR POSITIVO: AQUELLOS QUE LLEVAN LA MORAL EN LA ORGANIZACIÓN

Las personas capaces de elevar a otros y aumentar la moral en una organización tienen un valor incalculable, y siempre son un tremendo activo para el círculo interno de un líder.

3. VALOR PERSONAL: AQUELLOS QUE ELEVAN AL LÍDER

Cuando alguien está en el frente, puede ser un blanco fácil. Pero no necesita ir solo. Es por ello que yo digo, “la cima es muy solitaria, por lo que se debe llevar a algún acompañante”. ¿Quién mejor que alguien que lo eleva a uno, no alguien que lo hunde, sino un apoyo y un amigo firme?

4. VALOR DE PRODUCCIÓN: AQUELLOS QUE ELVAN A LOS DEMÁS

El comediante de radio Fred Allen dijo del animador de televisión Ed Sullivan, “mientras haya otras con talento, él estará presente”. Aunque lo que dijo como broma, había mucha sabiduría en su comentario. Sullivan tenía una sensibilidad especial para el talento y era un maestro para atraer a personas talentosas a su programa de televisión.

Para el círculo interno, valore a personas capaces de elevar a los demás.

5. VALOR PROBADO: AQUELLOS QUE ELVAN A PERSONAS QUE A SU VEZ ELEVAN A OTRAS PERSONAS

Para cualquier líder, el máximo valor es una persona que puede elevar a otros líderes. Y eso genera un liderazgo para varias generaciones (es posible percibir el poder de esto en la Ley del Crecimiento Explosivo).

NUNCA DEJE MEJORAR EL CÍRCULO INTERNO

Contrate a las mejores personas que pueda encontrar, desarróllelas tanto como pueda y delegue en ellos todo lo que pueda

Lee Iacocca dice que el éxito no viene de lo que uno sabe, sino de las personas a quienes se conoce y de la forma en que uno se presenta ante cada uno de ellos.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

LA LEY DE LA CESIÓN DE AUTORIDAD

*Sólo los Líderes Seguros de Sí Mismos Dan Poder
a los Demás*

¿QUIÉN ES EL JEFE?

“El mejor ejecutivo es aquel que tiene suficiente sentido común para escoger a los mejores hombres para que hagan lo que él quiere, y suficiente control de sí mismo para no entrometerse con ellos mientras lo hacen”

BARRERAS A LA CESIÓN DE AUTORIDAD

“El modelo de liderazgo que se basa en la cesión de autoridad se separa del “poder del puesto” en el que a todas las personas se les dan funciones de liderazgo, de modo que puedan contribuir a su plena capacidad”. Sólo las personas facultadas puedan alcanzar su potencial. Cuando un líder no puede o no desea facultar a los demás, crea barreras dentro de la organización que los empleados no puedan superar. Si las barreras permanecen suficiente tiempo, entonces las personas se dan por vencidas o se mueven a otra organización en la que puedan aumentar al máximo su potencial.

La capacidad de logro de las personas está determinada por la capacidad que tiene su líder para ceder autoridad.

¿Por qué algunos líderes violan a la Ley de la Cesión de Autoridad? Considere algunas razones comunes:

DESEO DE SEGURIDAD EN EL PUESTO

El principal enemigo de la cesión de autoridad es el deseo de seguridad en el puesto. Un líder débil se preocupa que, si ayuda a los subordinados, se convertirá en una persona desechable. Pero la verdad es que la única forma de hacerse indispensable consiste en hacerse desechable. En otras palabras, si uno es capaz de facultar continuamente a los demás y ayudarlos a desarrollarse de modo de que no puedan llegar a ser capaces de asumir el puesto de usted, usted será tan valioso para la organización que se convertirá en indispensable. Esa es la paradoja de la Ley de la Cesión de Autoridad.

RESISTENCIA AL CAMBIO

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

John Steinbeck, escritor ganador del Premio Nobel, afirmó, “está en la naturaleza del hombre, a medida que envejece, protestar contra el cambio, en particular si éste es para mejorar”. Por su propia naturaleza, la cesión de autoridad proporciona un cambio constante, porque exhorta a las personas a crecer e innovar. El cambio es el precio del progreso.

FALATA DE AUTOESTIMA

Muchas personas obtienen valor personal y estima en su trabajo o puesto. Si se amenaza cualquiera de estos, se amenaza cualquiera de estos, se amenaza el propio valor de la persona. Por otra parte, el autor Buck Rogers dice, “para aquellos que tienen confianza en sí mismos, el cambio es un estímulo porque creen que una persona puede representar la diferencia e influir en lo que ocurre a su alrededor. Estas personas son quienes hacen las cosas y quién es motivan a los demás”. También son quienes ceden autoridad.

LIDERAZGO MEDIANTE LA ELEVACIÓN DE LOS DEMÁS

Sólo los líderes seguros pueden entregarse a los demás. Mark Twain alguna vez observó que las grandes cosas pueden ocurrir cuando usted no le importa quien recibe el crédito. Pero eso puede llevarlo a un paso más lejos. Creo que las cosas más grandes ocurren sólo cuando usted le da el crédito a los demás. Ésa es la ley de la Cesión de Autoridad en acción. El almirante James B. Stochdale, una vez candidato a la vicepresidencia, declaró, “el liderazgo debe basarse en la buena Voluntad... significa un compromiso obvio e incondicional para ayudar a los seguidores... Lo que necesitamos como líderes son personas de corazón que sean tan útiles que, en efecto, eliminen la necesidad de sus puestos. Pero los líderes de este tipo nunca se quedan sin trabajo o seguidores. Tan extraño como pudiera sonar, los grandes líderes obtienen autoridad al entregarla”.

EL PODER DE LA CESIÓN DE AUTORIDAD

Una clave para facultar a los demás es una alta creencia en las personas.

Ceder autoridad es poderoso: no sólo para la persona que se desarrolla, sino también para el mentor. Expandir a los demás lo expande a uno.

LA LEY DE LA REPRODUCCIÓN

Se Requiere un Líder Para Desarrollar a Otro Líder

Realizar una encuesta informal a fin de descubrir qué hizo que los hombres y mujeres que asienten se convertirán en líderes. Los resultados de la encuesta son los siguientes:

CÓMO SE CONVIRTIERON EN LÍDERES

Dones naturales	10 por ciento.
Resultado de las crisis	5 por ciento
Influencia de otro líder	85 por ciento

Si usted alguna vez ha pensado en serio en los orígenes del liderazgo, entonces quizá no le sorprendan estas cifras. Es verdad que algunas personas que entran al liderazgo porque su organización experimenta una crisis y se ven en la necesidad de hacer algo. Otro pequeño grupo se compone de las personas que poseen de manera

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

natural los dones e instintos, por lo que son capaces de navegar en el liderazgo por sí solos. Pero más de cuatro líderes de cada cinco que usted llegue a conocer, habrá surgido como tales debido al impacto que tuvieron sobre ellos los líderes establecidos que fueron sus mentores. Esto ocurre debido a la Ley de la Reproducción: se necesita un líder para desarrollar a otros.

ALGUNOS LO HACEN, OTROS NO

En el capítulo de la Ley del Respeto, expliqué que las personas siguen naturalmente a los líderes más fuertes que ellos mismos. Del mismo modo, sólo los líderes son capaces de desarrollar a otros líderes. Nadie puede dar a los demás lo que no posee. Los seguidores simplemente no pueden desarrollar líderes. Pero el sólo hecho de que una persona sea líder, eso no necesariamente significa que desarrollará a otros.

¿Por qué no todos los líderes desarrollan a otros? Existen muchas razones. . a veces simplemente no reconocen el tremendo valor del desarrollo de líderes (hablaré más sobre ese valor en el capítulo correspondiente a la Ley del Crecimiento Explosivo). Otros pueden centrar tanta atención en sus seguidores y darles tanto que no queda nada para su personal estratégico. El caso de otros líderes, el problema puede ser la inseguridad. Recuerde lo que dice la Ley de la Cesión de Autoridad: sólo los líderes seguros de sí mismos ceden poder a otros.

En el liderazgo: para mantener a los demás abajo, es preciso ir abajo con ellos.

ENSEÑAMOS LO QUE SABEMOS: REPRODUCIMOS LO QUE SOMOS

Si usted quiere continuar desarrollándose como líder. Pase algo de tiempo con los mejores líderes que pueda encontrar. Si usted simplemente comienza, acaso desee pasar tiempo con personas en su campo de especialidad, de modo que pueda dominar las cuestiones básicas de su profesión. Pero una vez que cuente con esas bases, aprenda liderazgo de personas en muchas profesiones. Independientemente de la profesión, los principios de liderazgo permanecen invariables.

Así como se requiere a un asesino gigante para producir otros asesinos gigantes, es necesario un líder para desarrollar a otros líderes.

No todas las personas comprenden eso de inmediato. El liderazgo es el liderazgo; principios son aplicables, independientemente de dónde se encuentre uno.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

DAR EL SIGUIENTE PASO

La única manera es que es posible desarrollar a otros líderes es ser uno mismo un mejor líder. Si ya dio esos primeros pasos, se merece un elogio. Usted está en posición de comenzar a desarrollar a otros líderes. Y al comenzar, tenga en mente que los líderes que desarrollan a otros....

OBSERVAN LA IMAGEN GLOBAL

Todo mentor eficaz en el liderazgo hace del desarrollo de los líderes una de las máximas prioridades en su vida. Sabe que el potencial de la organización depende del crecimiento de su liderazgo. Mientras más líderes haya, mayor será la oportunidad de éxito.

ATRAEN A LÍDERES POTENCIALES

Quizá usted haya escuchado la cita de Ross Perot: “Los líderes no abundan. Es preciso encontrarlos de uno en uno”. Es verdad. Pero como también sugiere la Ley del Magnetismo, si usted desarrolla primero sus cualidades de liderazgo, será capaz de atraer a personas con potencial de liderazgo. Cuando usted hace eso y se gana el respeto de ellos, obtendrá la oportunidad de desarrollarlos para convertirlos en mejores líderes.

CREAN UN ENTORNO DE ÁGUILAS

Un entorno en el que el liderazgo se valora y se enseña se convierte en un activo para un mentor, de liderazgo. No sólo atraerá a “águilas”, si no que también las ayudará a aprender a volar. Un entorno de águilas es aquel en el que el líder presenta una visión, ofrece incentivos, fomenta la creatividad, permite los riesgos y proporciona responsabilidades. Haga eso durante el tiempo adecuado y con suficientes personas, y habrá desarrollado una cultura de liderazgo en la que las águilas comienzan a unirse.

EL IMPACTO SE TRASMITE

Una vez que se comprenda la Ley de la Reproducción, se reconoce su increíble impacto sobre una organización. Si una empresa tiene malos líderes, el poco liderazgo que tiene sólo empeorará. Si una empresa tiene líderes fuertes y que se producen, entonces el liderazgo simplemente mejorará.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

A veces surgirá una empresa en la que liderazgo sea tan fuerte y el proceso de desarrollo tan deliberado que el impacto no sólo impulsará a la organización al nivel más elevado, sino que también se transmitirá a otras empresas.

Todo comienza en la cima, porque es necesario un líder para desarrollar a otro. Los seguidores no pueden hacerlo. Y tampoco los programas institucionales. Se necesita a un líder para conocerlo, mostrarlo y desarrollarlo. Esa es la Ley de la Reproducción.

LA LEY DEL CONVENCIMIENTO

*Las Personas se Convencen del Líder y
Luego de la Visión*

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

Hoy en día, las personas dan por sentado que Gandhi fue un gran líder. Pero la historia de su liderazgo es un maravilloso estudio sobre la Ley del Convencimiento. Monadas K. Gandhi, llamado Mahatma (que significa “alma grande”), fue educado en Londres. Después de terminar su carrera de abogado, regresó a la India y después viajó a Sudáfrica. Allí trabajó durante 20 años como litigante y activista político. Fue entonces que desarrolló como líder, luchando por los derechos de los indios y demás minorías a quienes el gobierno racista de Sudáfrica discriminaba y oprimía.

Cuando regresó a la India en 1914, Gandhi era muy conocido y respetado entre sus conciudadanos. Durante los años siguientes, mientras dirigía protestas y huelgas por todo el país, las personas se congregaron a su alrededor y se volvieron hacia él cada vez con mayor frecuencia, en busca de liderazgo. En 192, apenas seis años después de regresar a su país, fue elegido presidente de la All India Home Rule League.

Lo más notable sobre Gandhi no es que se haya convertido en el líder sino que fue capaz de cambiar la visión de las personas para obtener la libertad. Antes de que Gandhi comenzará a conducirlos, las personas utilizaban la violencia en un esfuerzo para alcanzar sus metas. Durante años, los motines contra el gobierno británico habían sido comunes. Pero la visión que tenía Gandhi para el cambio en la India se basaba en la desobediencia civil no violenta. Alguna vez dijo, “la no-violencia es la fuerza más poderosa de que dispone la humanidad. Es más poderosa que el arma de destrucción más potente que haya diseñado la ingenuidad del hombre”.

*El líder encuentra
el sueño y luego
a las personas.
Las personas
encuentran al
líder y luego al
sueño.*

La lucha por la independencia fue lenta y dolorosa pero el liderazgo de Gandhi era lo bastante fuerte para cumplir con la promesa de su visión. En 1947, India obtuvo su gobierno interno. Debido a que las personas se habían convencido de Gandhi. Y una vez que aceptaron la visión, fueron capaces de realizarla.

ER AL REMOLQUE POR DELANTE

conce
acept
se acercan al área de visión en el liderazgo tienen los
que, si la causa es bastante buena, las personas lo
tamente.

“¿He dado al personal razones para aceptarme?” Si la respuesta es afirmativa, las personas aceptarán con gusto la visión. Pero si el líder no ha desarrollado su credibilidad con su personal, no importa qué tan grande sea la visión que tenga.

Las personas no siguen de entrada a las causas valiosas. Siguen a los líderes valiosos que promueven causas dignas.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

USTED ES EL MENSAJE

Cualquier mensaje que las personas reciben es filtrado por el mensajero que lo entrega. Si usted considera que el mensajero es creíble, entonces considera que el mensaje tiene valor. Esa es una de la razón por las que se contrata a actores y atletas como promotores de productos. Las personas adquieren zapatos deportivos Nike porque están convencidos de Michael Jordán, no necesariamente por la calidad de los zapatos.

Las personas quieren avanzar junto a las personas a quienes conocen. Una vez que las personas se convencen de alguien, desean darle una oportunidad a su visión.

NO ES UNA PROPOSICIÓN Y / O

No es posible separar al líder de la causa que promueve. Es imposible, independientemente de cuánto le intente usted. No es una proposición y / o. ambas van siempre juntas. Observe la tabla siguiente muestra la forma en que las personas reaccionan ante un líder y su visión bajo circunstancias diferentes:

LIDER	+	VISIÓN	=	RESULTADO
No lo aceptan		No lo aceptan		Conseguir otro líder
No lo aceptan		Lo aceptan		Conseguir otro líder
Lo aceptan		No lo aceptan		Conseguir otra visión
Lo aceptan		Lo aceptan		Seguir al líder

CUANDO A LOS SEGUIDORES NO LES GUSTA EL LÍDER O LA VISIÓN, BUSCAN OTRO LÍDER

Es fácil comprender la reacción de las personas cuando no les gusta el líder o la visión. No siguen adelante. Pero hacen otra cosa: comienzan a buscar otro líder. Es una situación en la que todos pierden.

CUANTO LOS SEGUIDORES NO LES GUSTA EL LÍDER PERO SI LA VISIÓN, DE CUALQUIER MODO BUSCAN OTRO LÍDER

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

Quizá esto sea sorprendente. Aunque las personas puedan pensar que una causa es buena, si no les gusta el líder, saldrán en busca de otro. Esta es una de las razones por las que los entrenadores cambian de equipo con tanta frecuencia en los deportes profesionales. La visión de cualquier equipo permanece igual: todos quieren ganar un campeonato. Pero los jugadores no siempre creen en su líder. Y en ese caso, ¿qué ocurre? Los dueños del equipo no despiden a todos los jugadores. Despiden al líder y contratan a otro con la esperanza de que los jugadores lo acepten.

CUANDO A LOS SEGUIDORES LES GUSTA EL LÍDER PERO NO LA VISIÓN, CAMBIAN ÉSTA

Aún cuando a las personas no les guste la visión de líder, si ya aceptaron a éste, seguirán detrás de él. Con frecuencia se ve esta respuesta en la política. Por ejemplo, en el pasado, la Organización Nacional de Mujeres había hablando con firmeza contra el acoso sexual. Pero hace poco, cuando Paula Jones acusó al presidente Clinton de acoso sexual, la organización continuó apoyando a éste. ¿Por qué? No es porque los miembros de pronto consideren que el acoso sexual sea aceptable. Eligieron suspender sus prioridades a fin de seguir apoyando a un líder al que ya habían aceptado.

Cuando los seguidores no aceptan la visión del líder. Reaccionan en muchas formas. A veces trabajan para convencer al líder de cambiar la visión. A veces abandonan su punto de vista y aceptan el del líder. Otras veces encuentran un compromiso. Pero en la medida que sigan aceptando al líder, no lo rechazan sistemáticamente. Seguirán detrás de él.

CUANDO A LOS SEGUIDORES LES GUSTAN EL LÍDER Y LA VISIÓN A POYARÁN A AMBOS

Seguirán al líder sin importar lo mal que se pongan las condiciones o las probabilidades en contra. Es por ello que los indios, en los días de Gandhi, se negaron a pelear cuando los soldados los acibillaban a centenares.

Es lo que inspira a los seguidores a seguir en la carrera, aún cuando se sientan que ya llegaron al límite y que dieron todo lo que tienen.

Como líder, tener una gran visión y una causa digna no es suficiente para que las personas los sigan a uno. Primero, es preciso convertirse en un mejor líder; hacer que

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

las personas lo acepten a usted. Ese es el precio que usted debe pagar si quiere que su visión tenga posibilidad de convertirse en una realidad.

CONSEGUIR TIEMPO PARA CONVERSAR A LAS PERSONAS

Si en el pasado usted trato de hacer que su personal actuara con base en la visión pero no fue capaz de lograrlo tal vez se puso en contra de La Ley del Convencimiento a caso sin saberlo.

Como líder, usted no obtiene beneficios por fracasar en una causa noble. Usted no tiene crédito por “tener la raspón”. Su éxito se mide por la capacidad de llevar a las personas a donde necesitan ir. Pero usted solo puede hacer eso si las personas primero lo aceptan a usted como líder. Esa es la realidad de La Ley del Convencimiento.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

LA LEY DE LA VICTORIA

Los Líderes Encuentran la Forme de que el Equipo Gane

¿Alguna vez ha pensado usted qué separa a los líderes que logran la victoria de aquellos que sufren la derrota? ¿Qué se necesita para ser un ganador?

Los líderes victoriosos comparten una incapacidad para aceptar la derrota. Cualquier cosa que no sea ha ganar les parece del todo inaceptable de modo que determina qué deben hacer para lograr la victoria y luego la buscan con todo lo que está a su disposición.

ESTOS LÍDERES BUSCARON LA VICTORIA

La crisis parecen sacar lo mejor y lo pero de los lideres. Durante la segunda guerra mundial, en el bando de los aliados surgieron dos líderes notables que practicaron La Ley de la Victoria: el primer ministro británico Winston Churchill y el presidente Estadounidense Franklin Roosevelt. Impidieron que Adolfo Hitler aplastara a Europa y la reconstruyera según su propia visión.

CHURCHILL NO ACEPTARÍA NADA MENOS

“¿Cuál es nuestra meta? La respuesta es una sola palabra: victoria; a cualquier costo y a pesar de todo el terror; sin importar lo largo y difícil que pueda ser el camino; porque sin la victoria, no habrá supervivencia”

OTRO LÍDER DEDICADO A LA VICTORIA

“La Segunda Guerra Mundial encontró a la democracia luchando por su vida. En 1941 solo quedaba una docena de Estados democráticos en el planeta. Pero en forma oportuna surgió un liderazgo que logró que la causa democrática se recuperará” el

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

equipo de Roosevelt y Churchill brindo ese liderazgo, similar a uno-dos en el boxeo. Así como el primer ministro había reunido a Inglaterra entorno así, el presidente unió como nadie, en una causa común, al pueblo Estadounidense.

Para estos dos líderes la victoria era la única opción, si hubieran aceptado algo inferior, el mundo seria hoy en día un lugar muy distinto.

LOS GRANDES LÍDERES ENCUENTRAN UNA FORMA DE GANAR

Cuando la presión existe los grandes líderes están en su mejor momento. Cualquier cosa que esté en su interior llegue a la superficie y trabaja a su favor o en su contra. Hace a penas algunos años, Nelson Mandela fue elegido presidente de Sudáfrica. Fue una grande victoria para el pueblo de ese país, pero tomo mucho tiempo, el camino a esa victoria fue alimentado con 27 años de la vida de Mandela en prisión.

Mandela se describe como “un hombre ordinaria que se convirtió en líder debido ha circunstancias extraordinarios”. Es un líder que se hizo extraordinario debido a la fortaleza de su carácter y a su dedicación a la Ley de la Victoria.

USTED PUEDE VERLO TODO LOS DÍAS

Es posible ver en acción La Ley de la Victoria en cualquier evento deportivo. En otras áreas de la vida, los lideres hacerla mayor parte de su trabajo tras bambalinas y usted nunca tiene oportunidad de obsérvalos. Pero en un partido, usted puede observar a un líder mientras trabaja para lograr la victoria. Y cuando suena el silbatazo final, o cae el ultimo out, usted sabe exactamente quién gano y por qué. Los deportes tienen resultados inmediatos y mensurables.

El jugador de baloncesto Michael Jordán es un soberbio atleta pero también un excepcional líder. Todos los días vive y respira de acuerdo con la Ley de la Victoria. Cuando el juego esta en peligro, Jordán busca una forma de que su equipo gane. Su biógrafo.

Desde el principio de su carrera Jordán ha dependido de gran medida de su talento personal y de su esfuerzo para ganar sus partidos. Pero a medida que ha madurado, a pasado su atención más a convertirse en líder y hacer que todo el equipo juegue mejor. Jordán piensa que muchas personas ignoran eso, una vez dijo, “Eso es lo que todo mundo busca cuando fallo en mi juego. ¿Pueden ganar sin mí...? ¿Por qué nadie pregunta en qué forma mi contribución constituye una diferencia? A puesto a que

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

nadie nunca dirá que extraña mi liderazgo o mi capacidad de hacer que mis compañeros sean mejores”. Obstante, eso es exactamente lo que proporciona. Los líderes siempre encuentran una forma para que el equipo gane.

Hace mucho tiempo Michael Jordán hizo un comercial para Nike en el que recordaba algunos de sus fracasos: “En toda mi carrera fallé mas de 9000 tiros, perdí mas de 300 juegos, 26 veces lance el tiro que ganaría el partido y falle”. Poco después de la primera transmisión del comercial, leí una entrevista con Jordán en la que el reportero le pregunto si en realidad habría fallado tantos tiros. La respuesta de Jordán fue reveladora: “No tengo idea”.

Michael Jordán no se detiene en sus errores anteriores. Para el, lo importante es lo que pueden hacer en este momento para llevar a su equipo para la victoria.

NO IMPORTA EL “JUEGO” EN EL QUE PARTICIPEN

Los buenos lideres encuentran la manera de que sus equipos ganen esa es la Ley de la Victoria. El deporte que practiquen es irrelevante. Michael Jordán, Magic Jonson y Larry Bird lo hicieron en el baloncesto. John Elway lo hizo en el fútbol americano, llevando a su equipo a más victorias en el último minuto que ningún otro quarterback en la historia de la NFL. Pele lo hizo en el fútbol, ganando tres copas del mundo para el brasil, algo sin precedentes. Los líderes encuentran la forma de que su equipo tenga éxito.

TRES COMPONENTES DE LA VICTORIA

Ya sea que usted observe un equipo deportivo, un ejército, una empresa o una organización no lucrativa, la victoria es posible en tanto usted posea tres componentes:

1. UNIDAD DE VISIÓN

Los equipos tienen éxito solo cuando los jugadores tienen una visión unificada, sin importar cuanto talento o potencial existan. Un equipo no gana el campeonato si cada uno de los jugadores tiene diferentes prioridades. Eso es verdad en los deportes profesionales. En los negocios. En las iglesias.

2. DIVERSIDAD DE HABILIDADES

Casi es innecesario decir que el equipo necesita diversas habilidades. ¿Puede usted imaginar un equipo de hockey compuesto en su totalidad por porteros? ¿O un equipo de fútbol americano compuesto por

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

once quarterbacks?. No tiene sentido, así mismo las organizaciones requieren diversos talentos, cada participante desempeña su parte.

3. UN LÍDER DEDICADO A LA VICTORIA Y QUE ELEVE A LOS PARTICIPANTES A SU POTENCIAL

En otras palabras, también se requiere de liderazgo para alcanzar la victoria. La unidad de visión no ocurre de forma espontánea.

Es necesario un líder para que las cosas ocurran para proporcionar la motivación, autoridad y dirección necesaria para ganar.

“Es preciso tener a atletas fantásticos para ganar, a mí no me interesa quien es el entrenador no es posible ganar sin buenos atletas, pero si es posible perder con ellos. Allí es donde el entrenador constituye la diferencia “

LA LEY DE LA VICTORIA ES SU RESPONSABILIDAD

Los líderes que practican La Ley de la Victoria creen que cualquier cosa que no sea el éxito es inaceptable. Y no tienen un Plan alternativo. Eso los mantiene en pie de lucha. ¿Cuál es su nivel de expectativas en lo referente al éxito para la organización? ¿Qué tan dedicado está usted a ganar el juego? ¿Tendrá usted la ley de la victoria de su lado cuando lucha o, cuando el tiempo se pone difícil, arrojara la toalla? La respuesta a esa pregunta podrá determinar si usted fracasa o tiene éxito como líder.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

LA LEY DEL GRAN MOMENTO DE INERCIA (M.I.)

El Momento de Inercia es el Mejor Amigo de un Líder

Y todos líderes se enfrentan el reto de crear el cambio en una organización. La clave es el momento: lo que yo llamo el Gran M.I. así como todo marinero sabe que no es posible dirigir un barco si este no avanza, los líderes fuertes comprenden que, para cambiar la dirección, es preciso crear primero progreso: y eso requiere La Ley del M.I.

SOLO UN LÍDER PUEDE CREAR MOMENTOS

Es necesario un líder para crear momentos.- los seguidores los captan y los gerentes son capaces de continuarlos. Una vez que comienza. Pero su creación requiere a alguien capaz de motivar a los demás, no a alguien que necesite ser motivado. Harry Truman dijo alguna vez, “Si usted no puede soportar el calor, salga de la cocina”. Pero en el caso de los líderes, esta afirmación debería cambiar para decir, “Si usted no puede crear algo de calor, salga de la cocina”.

VERDADES RESPECTO AL MOMENTO

De hecho, el momento es el mejor amigo de un líder. A veces es la única diferencia que existe entre perder y ganar. Es por esa razón que en los juegos de baloncesto, cuando el equipo oponente toma una importante ventaja y comienza a desarrollar un momento de inercia demasiado importante, un buen entrenador pierde un tiempo fuera. Sabe que si el momento de inercia del otro equipo adquiere demasiada fuerza, es probable que su equipo pierda el juego.

El momento también representa una enorme diferencia en las organizaciones. Cuando no existe un momento, incluso las tareas más sencillas pueden parecer problemas insuperables, pero cuando se tiene el momento del propio lado, el futuro luce brillante, los obstáculos parecen pequeños y los problemas se ven como algo pasajero.

***EL MOMENTO DE INERCIA HACE QUE LOS LÍDERES LUZCAN
SER MEJORES DE LO QUE SON EN REALIDAD***

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

Cuando los líderes tienen de su lado el momento, las personas piensan que son genios. Observan las deficiencias pasadas. Se olvidan de los errores que los líderes hubieran cometido. El momento cambia la perspectiva que tienen las personas respecto de los líderes.

EL MOMENTO AYUDA A LOS SEGUIDORES A DESEMPEÑARSE MEJOR DE LO QUE SON EN REALIDAD

Cuando el liderazgo es fuerte y existe momento en la organización, las personas se ven motivadas e inspiradas para desempeñarse a niveles más elevados. Se tornan eficaces más allá de sus expectativas.

EL MOMENTO ES MÁS FÁCIL DE DIRIGIR QUE DE INICIAR

¿Alguna vez ha practicado usted el esquí acuático? Sí es así, sabrá que es más difícil levantarse del agua de determinar el rumbo una vez que está arriba. Piense usted en la primera vez que practico el esquí. Antes de levantarse, la lancha lo arrastraba, y usted quizá pensó que sus brazos serán arrancados a medida que el agua suba contra su pecho y su rostro. En ese momento, quizá usted haya creído que no podía sostenerse un instante más de la cuerda de remolque. Pero entonces la fuerza del agua los esquís hacia la superficie y usted se levanto. En ese momento, era capaz de dar una vuelta con sólo un sutil cambio de peso de un pie a otro. Así funciona el momento de liderazgo. Comenzar es una lucha, pero una vez que se está en movimiento, en realidad es posible comenzar a hacer algunas cosas sorprendentes.

EL MOMENTO ES EL AGENTE DE CAMBIO MÁS PODEROSO

Con un momento suficiente, es posible casi cualquier tipo de cambio.

Si el deseo de usted es hacer grandes cosas en su organización, nunca ignore el poder del momento. De verdad es el mejor amigo de un líder. Si usted puede desarrollarlo, podrá hacer casi todo. Ése es el poder del Gran M. I.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

LA LEY DE LAS PRIORIDADES

Los Líderes Comprenden que Actividad no Necesariamente Significa Logro.

Los líderes nunca se desarrollan hasta llegar a un punto en el que dejan de necesitar asignar prioridades. Es algo que los buenos líderes siguen haciendo independientemente de que conduzcan a un grupo pequeño.

“Un líder es aquel que sube hasta el árbol más alto, inspecciona la situación y grita, “¡Es la jungla equivocada!”.

LAS TRES R

Parámetros como ayuda para medir mi actividad y determinar mis prioridades. El primero es el principio de Pareto. La idea esta: si usted enfoca su atención en las actividades que representan el 20 por ciento superior en términos de importancia, usted tendrá un rendimiento de 80 por ciento de su esfuerzo. Por ejemplo, si usted tiene diez empleados, debería otorgar el 80 por ciento sobre su esfuerzo. Por ejemplo, si usted tiene diez empleados, debería otorgar el 80 por ciento de su tiempo y atención a los mejores. Si usted tiene 100 clientes, los veinte principales representarán el 80 por ciento de sus operaciones. Si la lista de cosas pendientes contiene 10 puntos, los dos más importantes le permitirán obtener un 80 por ciento de rendimiento en términos de tiempo. Si usted aún no observa este fenómeno, Pruébalo y verá que de verdad funciona.

“Existen muchas cosas que llamarán mi atención pero muy pocas que llegarán a mi corazón”.

1. ¿QUÉ SE REQUIERE?

Todos somos responsables ante alguien: el patrón, el consejo directores, los accionistas o alguien más. Por esa razón, la lista de prioridades debe comenzar siempre con lo que se requiere de usted. Cualquier cosa que se requiera y que no sea necesario que usted realice personalmente, debe delegarse o eliminarse.

2. ¿QUÉ REPRESENTA EL MÁXIMO RENDIMIENTO?

Como líder, usted debe pasar la mayor parte de su tiempo trabajando en sus áreas de máxima fortaleza. Si otra persona dentro de la organización puede realizar alguna tarea con una eficacia del 80 por ciento, deléguela, si una responsabilidad pudiera cumplir de manera potencial esa norma, entonces desarrolle a una persona para que la maneje.

3. ¿QUÉ SUPONE LA MAYOR RECOMPENSA?

Tim Redmond admitió, “Hay muchas cosas que llaman la atención de mis ojos, pero sólo muy pocas que llaman de mi corazón”. Las cosas que aportan la máxima recompensa personal son los fuegos en la chimenea de la vida de un líder. Nada da tanta energía a una persona como la pasión.

ORDENAR DE NUEVO LAS PRIORIDADES

Actividad no significa necesariamente logro. Si queremos continuar siendo eficaces, debemos trabajar de acuerdo con la Ley de las Prioridades.

LAS PRIORIDADES ERAN LO MÁS IMPORTANTE PARA ELLOS

Examine la vida de cualquier gran líder, y lo verá poniendo las prioridades en acción. Cuando Lee Iacocca tomó el liderazgo de Chrysler, lo primero que hizo fue ordenar de nuevo las prioridades.

Los líderes exitosos reconocen que actividad no significa necesariamente logro. Pero los mejores líderes paren ser capaces de poner en funcionamiento la Ley de las Prioridades en su beneficio al satisfacer múltiples prioridades con cada actividad. De hecho, eso les permite aumentar su enfoque, en cuanto reduce su cantidad de acciones.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

LA LEY DEL SACRIFICIO

Un Líder Debe Sacrificarse Para Progresar

IACocca CEDIÓ PARA ASCENDER

La Ley del Sacrificio dice que es necesario ceder para ascender.

*CUANDO TODO LO DEMÁS FALLA,
HACER OTRO SACRIFICIO*

La Ley del Sacrificio sostiene que un sacrificio rara vez supone el éxito.

“ Liderazgo significa poner un ejemplo. Cuando uno se encuentra en una posición de liderazgo, las personas seguirán todos sus movimientos”

EL CORAZÓN DEL LIDERAZGO

Es preciso ceder para ascender. Hoy en día, muchas personas desean ascender por la escalera corporativa porque creen que la libertad y el poder son los premios que los esperan en la cima. No se dan cuenta de que la verdadera naturaleza de liderazgo es el sacrificio.

Muchas personas reconocerán que los sacrificios son necesarios en las primeras etapas de una carrera de liderazgo. Las personas renuncian a muchas cosas a fin de obtener oportunidades potenciales. Por ejemplo, Jom Murphy comenzó a trabajar para que General Motors en 1937. Y pero casi se negó a aceptar el primer puesto que se le ofreció en la empresa porque el salario de 100 dólares al mes apenas cubrían sus gastos. A pesar de sus recelos, de todos modos aceptó el empleo, pensando que la oportunidad compensaba el sacrificio. Tuvo razón. Con el tiempo, Murphy llegó a ser presidente del consejo de General Motors.

CONTAR CON EL COSTO DE LIDERAZGO

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

El sacrificio es constante en el liderazgo. Se trata de un proceso continuo, de algo que se realiza en una sola exhibición.

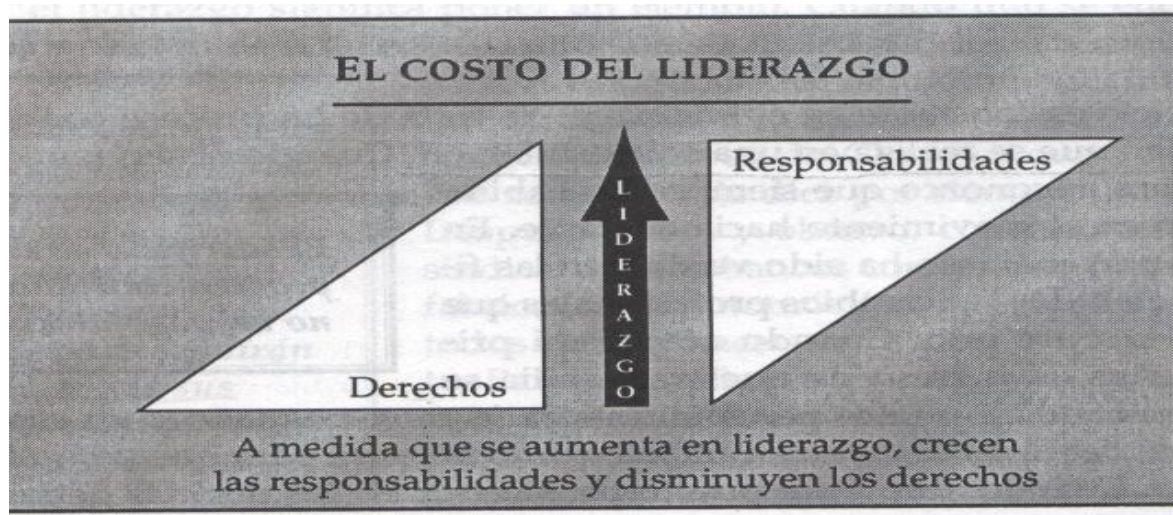
Toda vez que se sabe el paso es correcto, no hay que titubear para realizar un sacrificio.

USTED DEBE CEDER PARA ASCENDER

Los líderes que se desean elevarse tienen que hacer mucho más que aceptar un recorte ocasional en el salario. Para cada persona, la naturaleza del sacrificio puede ser distinta.

En el caso de alguien como F. W. de Klerk, el antiguo presidente de Sudáfrica, que trabajó para dismantelar la segregación de su país, el costo fue su propia carrera. Las circunstancias podrán cambiar de una persona a otra, pero el principio no lo hace. Liderazgo significa sacrificio.

“cuando alguien se convierte en líder pierde el derecho a pensar en sí mismo”.



LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

Los líderes ceden para ascender. Eso es verdad para cualquier líder, independientemente de la profesión. Hable con cualquier líder, y encontrará que ha hecho repetidos sacrificios. Por lo general, mientras más alto haya llegado el líder, mayores fueron los sacrificios que hizo. Los líderes eficaces sacrifican parte de lo bueno a fin de dedicarse a lo mejor.

¿Alguna vez ha considerado usted lo raros que son los equipos que logran dos campeonatos consecutivos? La razón es sencilla: sí un líder puede llevar al equipo al juego de campeonato y ganar, con frecuencia supone que puede reproducir los resultados al año siguiente sin realizar cambios.

Se niega a hacer sacrificios adicionales antes de la siguiente temporada. Pero lo que hace que un equipo llegue a la cumbre no es lo que mantiene allí. La única manera de permanecer en la cima consiste en ceder aún más. El éxito en el liderazgo requiere cambio, mejora y sacrificio continuos. El poeta y filósofo Ralph Waldo Emerson ofreció esta opción: “A cambio de todo lo que usted ha perdido, habrá ganado otra cosa; y a cambio de todo lo que gana, usted pierde algo”.

MIENTRAS MÁS ALTO LLEGUE, MÁS DEBERÁ CEDER

¿Quién es el líder más poderoso de todo mundo? Yo diría que el presidente de Estados Unidos. Más que cualquier otra persona, sus acciones y palabras influyen en las personas, no sólo en su país, sino en todo el mundo. Piense en todo lo que debe ceder para llegar a ese puesto, y después para mantenerse allí. El tiempo ya no es de él. Es vigilado constantemente. Su familia se encuentra bajo una tremenda presión. Y en forma rutinaria, se pueden tomar decisiones que pueden costarle la vida a miles de personas. Aún después de que termina su período, deberá pasar el resto de su vida acompañado por agentes del servicio secreto que lo protegen de daños físicos.

La Ley del sacrificio exige que, mientras más importantes sea el líder, más deberá ceder.

LA LEY DE LA OPORTUNIDAD

Cuando Conducir es tan Importante Como qué Hacer y Adónde ir

EL TIEMPO LO ES TODO

Los grandes líderes reconocen que el momento de conducir es tan importante como el qué hacer y hacia dónde ir. Cada vez que un líder hace un movimiento, en realidad sólo puede hacer cuatro resultados:

1. LA ACCIÓN EQUIVOCADA EN EL MOMENTO INOPORTUNO LLEVA AL DESASTRE

Un líder que emprende la acción equivocada en el momento erróneo tiene la certeza de sufrir repercusiones negativas. Cuando las fuerzas estadounidenses trataron de rescatar a los rehenes retenidos e Irán durante el gobierno de Carter, se trató de un ejemplo de acción equivocada en el momento erróneo. Antes de la decisión de intentar el rescate, el secretario de estado Cyrus Vance había afirmado que el Plan tenía errores. Creían que algo podía salir mal. Por desgracia, tenía razón. Varios helicópteros experimentaron problemas mecánicos, uno se perdió en una tormenta de arena y otro se estrelló contra un avión de transporte, matando a ocho miembros de las fuerzas armadas. Meter Bourne lo describió como “una combinación de mala suerte con ineptitud militar”. La única manera de describirlo es como un desastre. Se trató de un

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

ejercicio de pésima oportunidad y, más que cualquier otra cosa, marcó el final de las oportunidades de Carter de ser reelegido.

2. LA ACCIÓN CORRECTA EN EL MOMENTO INOPORTUNIDAD SUPONE RESISTENCIA

Una cosa es resolver qué es preciso hacer; y otra comprender cuándo realizar un movimiento.

Si un líder demuestra en forma repetida un mal criterio, aún las cosas pequeñas las personas comenzarán a pensar que tenerlo como líder es el verdadero error.

3. LA ACCIÓN EQUIVOCADA EN EL MOMENTO OPORTUNO ES UN ERROR

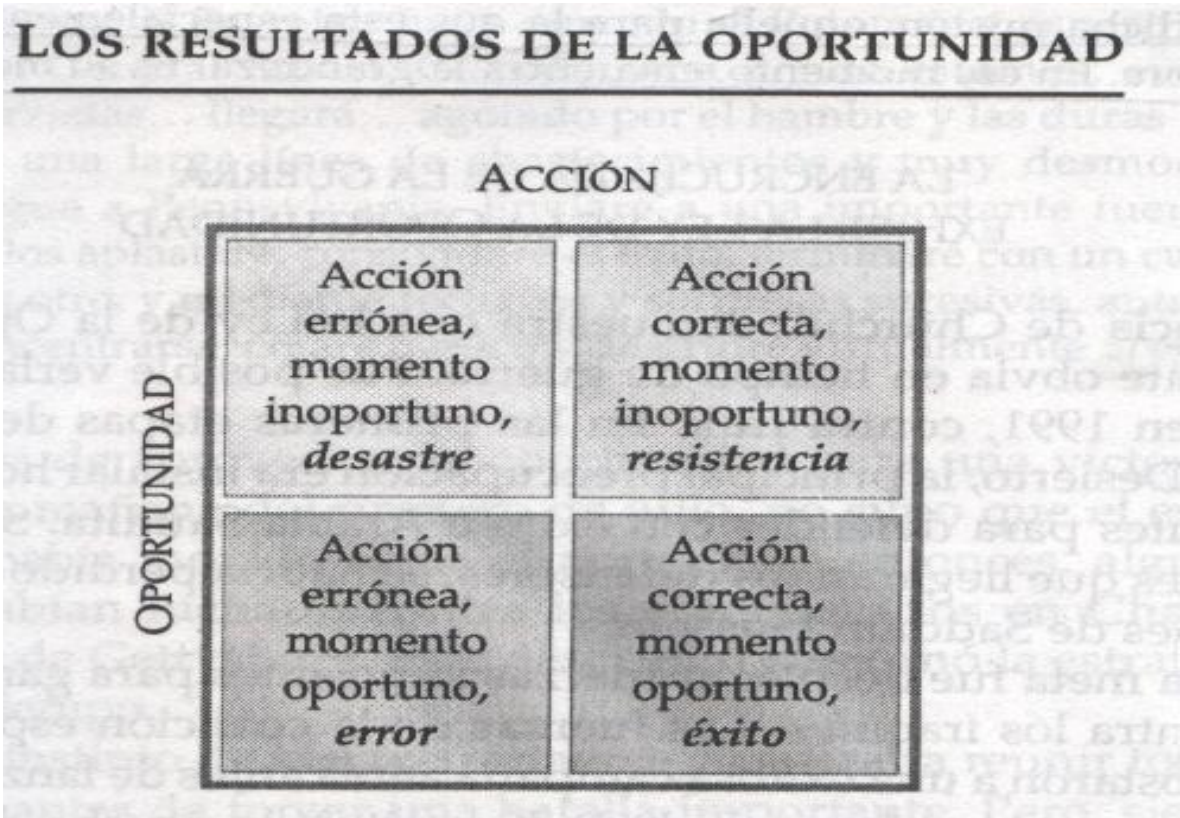
Durante una década, varios de mis colegas trataron de convencerme de hacer un programa de radio. Durante mucho tiempo me resistí a la idea. Pero hace un par de años, reconocí que el momento era oportuno. Así, creamos un programa llamado Growing Today (Crecer Hoy). Sin embargo, había un problema: el formato. Yo quería poner el material en las manos de las personas para ayudarlos, pero estaba decidido a no aceptar donaciones del público. La solución, creí, consistía en transmitir un programa orientado al crecimiento y depender de las ventas de productos para apoyarlo. Descubrimos que era un error. Ese tipo de programa ni siquiera alcanzó el punto de equilibrio. La radio era el medio adecuado, pero el tipo de programa estaba mal. La Ley de la Oportunidad había hablado de nuevo.

4. LA ACCIÓN CORRECTA EN EL MOMENTO OPORTUNO PROVOCA EL ÉXITO

Cuando los líderes hacen las cosas correctas en el momento oportuno, el éxito es casi inevitable. Las personas, los principios y procesos se unen para lograr un impacto increíble. Y los resultados tocan no sólo al líder, sino también a los seguidores y a toda la organización.

Cuando se reúnen el líder adecuado y el momento oportuno, ocurren cosas increíbles. Winston Churchill.

Llega a un momento especial en la vida de una persona, un momento para el cual nació. Esa oportunidad especial, cuando se aprovecha, satisfará dicha misión: aquella para la que está especialmente calificado el hombre. En ese momento, encuentra la grandeza. Es su mejor hora.



OTRA OPORTUNIDAD PERDIDA

Leer una situación y saber qué hacer no es suficiente para lograr éxito en el liderazgo. Sólo la acción adecuada en el momento oportuno supondrá el éxito. Cualquier otra cosa tiene un precio muy elevado. Esa es la Ley de la Oportunidad.

LA LEY DEL CRECIMIENTO EXPLOSIVO

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

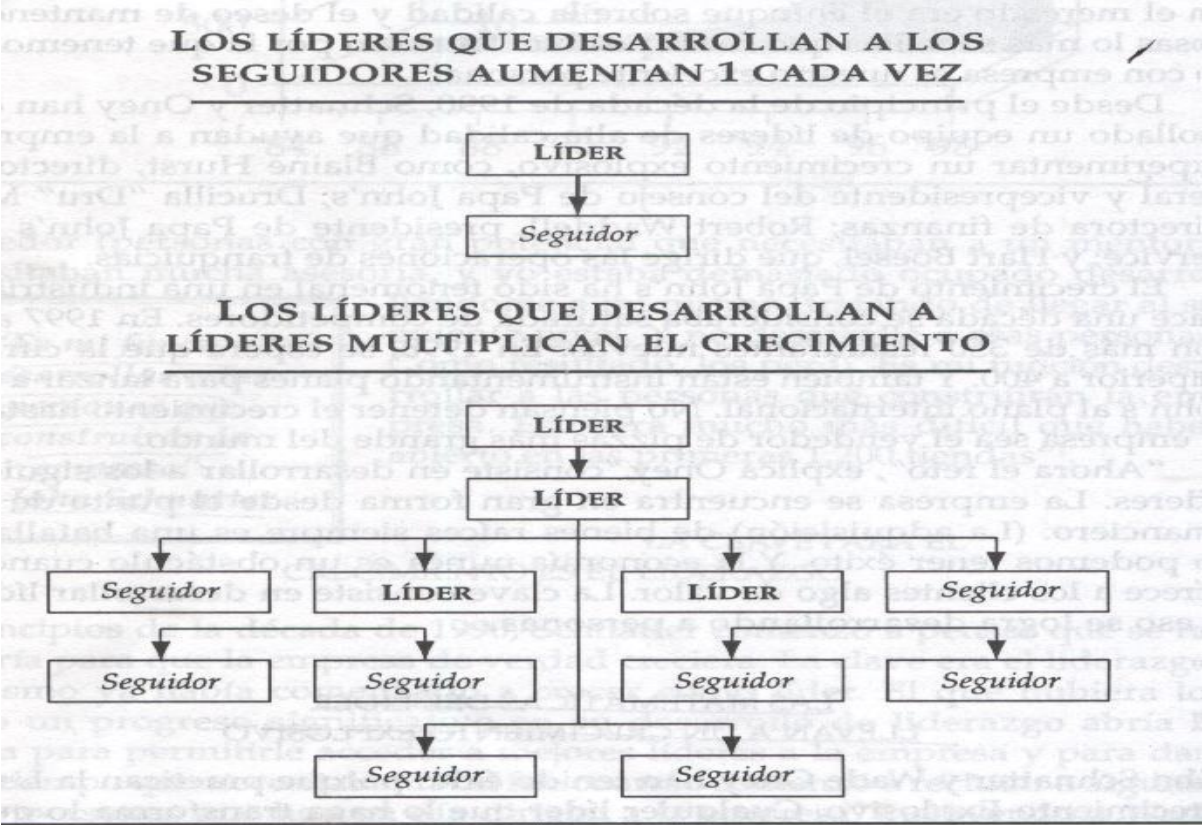
“JOHN C. MAXWELL”

Para Sumar el Crecimiento, Hay que Conducir a los Seguidores; Para Multiplicarlo, Hay que Conducir a los Líderes

LAS MATEMÁTICAS DEL LÍDER LLEVAN A UN CRECIMIENTO EXPLOSIVO

Los líderes que desarrollan a seguidores hacen crecer a la organización en una persona a la vez. Pero los líderes que desarrollan, reciben también a todos los seguidores de éste. Si se agregan 10 seguidores a la organización, se tendrá el poder de diez personas. Si se agregan diez líderes, se tendrá el poder de esos diez líderes multiplicando por todos los seguidores y líderes sobre quienes ellos influyen. Esa es la diferencia entre suma y multiplicación. Es como hacer crecer a la organización mediante equipos en vez de hacerlo mediante personas. Mientras mejores sean los líderes a los que se desarrolla, mayor será la calidad y cantidad de los seguidores.

Para llegar al nivel más elevado, es preciso desarrollar líderes de líderes.



Para sumar crecimiento, es preciso conducir a los seguidores; pero para multiplicarlo, es preciso conducir a los líderes. Ésa es la Ley del Crecimiento Explosivo.

UN ENFOQUE DIFERENTE

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

Convertirse en un líder que desarrolla líderes requiere un enfoque y actitud totalmente distintos a los de alguien que desarrolla seguidores. Considere algunas de las diferencias:

LÍDERES QUE DESARROLLAN SEGUIDORES	LÍDERES QUE DESARROLLAN LÍDERES
Necesitan ser necesarios	Quieren tener un sucesor
Se enfocan en debilidades	Se enfocan en las fortalezas
Desarrollan al 20 por ciento inferior	Desarrollan al 20 por ciento superior
Tratan a las personas igual, en nombre de la justicia	Tratan a los líderes como iguales, en busca de impacto
Atesoran el poder	Entregan el poder
Pasan tiempo con los demás	Invierten tiempo en los demás
Crecen por suma	Crecen por multiplicación
Influyen sólo en las personas con quienes tienen contacto personal	Influyen en personas mucho más allá de dicho alcance

Desarrollar líderes es difícil, porque es más difícil encontrar y atraer a líderes potenciales. También son más difíciles de retener una vez que se les encuentra porque, a diferencia de los seguidores, poseen energía y talento empresarial, y tienden a desear seguir su propio camino. El desarrollo del liderazgo no es una propuesta a la que sólo se agrega agua y se agita. Requiere tiempo, energía y recursos.

Yo no sé en qué punto en su jornada de desarrollo de liderazgo se encuentra usted. Quizá trabaje en el desarrollo de su liderazgo, o quizá ya sea un líder altamente desarrollado. Sin importar dónde se encuentra, yo sé una cosa: usted llegará al nivel más elevado sólo si comienza a desarrollar líderes en vez de seguidores. Los líderes que desarrollan a otros líderes experimentan un increíble efecto multiplicador en sus organizaciones que no es posible lograr de otra forma: aumentar los recursos, reducir los costos, elevar los márgenes de utilidad, analizar los sistemas, instrumentar procedimientos de administración de calidad o cualquier otra cosa. La única manera de experimentar un nivel explosivo de crecimiento es mediante las matemáticas de líder. Ése es el increíble poder de la Ley del Crecimiento Explosivo.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

LA LEY DEL LEGADO

El Valor Perdurable de un Líder se Mide por su Sucesión

En 1997 murió uno de los mejores líderes empresariales del mundo su nombre era Roberto Goizueta y era presidente del consejo y director ejecutivo de Coca Cola Company.

LOS LÍDERES QUE DEJAN UN LEGADO DE SUCESIÓN...

Alguna vez Goizueta dijo “El liderazgo es una de las cosas que no es posible delegar. O se ejerce o se renuncia a él”. Creo que existe una tercera opción: transmitirlo a un sucesor. Esta fue la opción que Goizueta ejerció. Los líderes que practican la Ley del Legado son raros. Pero aquellos que lo hacen, dejan un legado de sucesión para las organizaciones mediante lo siguiente:

CONDUCEN A LA ORGANIZACIÓN CON UNA “VISIÓN DE LARGO PLAZO”

Casi cualquier persona puede hacer que una organización se vea bien durante un momento: al lanzar un llamativo programa o producto nuevo, llevar a multitudes a un gran evento, o triturar el presupuesto para mejorar los resultados financieros. Pero los líderes que dejan un legado asumen un enfoque distinto. Conducen teniendo el mente el mañana tanto como el hoy. Eso fue lo que hizo Goizueta. Planeo mantener el liderazgo mientras fue eficaz; sin embargo, preparo a su sucesor. Siempre vio por los mejores intereses de la organización y sus accionistas.

CREAN UNA CULTURA DE LIDERAZGO

Las empresas mas estables tienen líderes fuertes en todos los niveles de la organización. La única, manera de desarrollar un liderazgo tan generalizado es hacer del desarrollo de los líderes parte de la cultura. Esa es una importante parte del legado de Coca Cola. ¿Cuántas otras empresas exitosas conoce usted que hallan tenido una sucesión de líderes que provienen de las filas de la propia organización?.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

PAGA HOY EL PRECIO DE ASEGURAR EL ÉXITO MAÑANA

No existe un éxito sin sacrificio. Cada organización es única y eso determina cual será el precio. Pero cualquier líder que desea ayudar a su organización deberá desear pagar ese precio para asegurar un éxito permanente.

VALORAN EL LIDERAZGO DEL EQUIPO POR ENCIMA DEL LIDERAZGO INDIVIDUAL

Independientemente de lo bueno que sea ningún líder puede hacerlo todo. Así como en los deportes un entrenador necesita de un equipo de buenos jugadores para ganar, una organización necesita un equipo de buenos líderes para tener éxito. Mientras más grande sea la organización es necesario que el equipo de líderes sea mas fuerte, grande y profundo.

SALEN DE LA ORGANIZACIÓN CON INTEGRIDAD

En el caso de Coca Cola, el líder no tuvo oportunidad de salir de la empresa, porque falleció en forma inoportuna. Pero si hubiera vivido, creo que Goizueta habría hecho exactamente eso. Cuando es el momento para que un líder abandone una organización deberá desear retirarse y dejar que su sucesor haga las cosas. Entrometerse solo lo perjudica a el y a la organización.

POCOS LIDERES LOS TRASMITEN

Max Dupree autor de Leadership Is an Art declaro “La sucesión es una de las principales responsabilidades del liderazgo”. No obstante, de todas las leyes del liderazgo, el legado es la que menos lideres parece aprender. El logro ocurre cuando alguien puede hacer grandes cosas por si mismo. El éxito llega cuando permite a seguidores hacer grandes cosas con el. La significación se presenta cuando desarrolla a lideres que hacen grandes cosas para el. Pero solo se crea un legado cuando una persona coloca a su organización en la posición de hacer grandes cosas sin el.

Chiris Musgrove, “El éxito no se mide por el lugar hacia el cual uno se dirige, si no por lo que deja de tras”.

Cuando todo eso se dice y se hace, no se juzgara la capacidad de usted como líder, por lo que logro personalmente, o por lo que hizo su personal mientras usted tenia el mando. Usted será juzgado por lo bien que se desempeñe su organización y su

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

personal una vez que usted se vaya. Usted será medido de acuerdo con la ley del legado. Su valor duradero se medirá con base a su sucesión.

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

“JOHN C. MAXWELL”

CONCLUSIÓN

*Todo Aumenta o Disminuye con
Base en el Liderazgo*

Aquí las tiene usted: las 21 Leyes irrefutables del Liderazgo. Apréndalas, lléveselas al corazón y aplíquelas a su vida. Si las sigue, las personas los seguirán a usted.

Mientras mas trate usted de hacer en la vida, mas se dará cuenta que el liderazgo constituye la diferencia. Cualquier empresa que usted pueda realizar involucrara a otras personas que vivirán o morirán dependiendo del liderazgo. A medida que usted trabaja para construir su organización, recuerde esto:

- ➡ El personal determina el potencial de la organización.
- ➡ Las relaciones determinan la moral de la organización.
- ➡ La estructura determina el tamaño de la organización.
- ➡ La visión determina la dirección de la organización.
- ➡ El liderazgo determina el éxito de la organización.

Aprenda hacer líder no solo para si mismo, si no para las personas que los seguirán. Y a medida que usted alcanza los niveles máximos no olvide llevar consigo a los demás para convertirlos en los líderes del mañana.