



LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

1. La ley del tope
2. La ley de la influencia
3. La ley del proceso
4. La ley de la navegación
5. La ley de E. F. Hutton
6. La ley del terreno firme
7. La ley del respeto
8. La ley de la intuición
9. La ley del magnetismo
10. La ley de la conexión
11. La ley del círculo íntimo
12. La ley del otorgamiento de poder
13. La ley de la reproducción
14. La ley del apoyo
15. La ley de la victoria
16. La ley del gran impulso
17. La ley de las prioridades
18. La ley del sacrificio
19. La ley del momento oportuno
20. La ley del crecimiento explosivo
21. La ley del legado

LA LEY DEL TOPE

La capacidad de liderazgo determina el nivel de eficacia de una persona

Cuanto menor es la capacidad de dirigir de un individuo, tanto más bajo está el tope de su potencial. Cuanto más alto está su nivel de liderazgo, tanto mayor es su eficacia.

Cuanto más alto desee escalar, tanto más necesita el liderazgo. Cuanto más alto sea el impacto que desee causar, tanto mayor influencia necesitará. Lo que alcance estará restringido por su capacidad de dirigir a otros.

Dondequiera que mire, usted podrá encontrar personas inteligentes, talentosas y exitosas que sólo llegan hasta allí debido a las limitaciones de su liderazgo.

LA LEY DE LA INFLUENCIA

La verdadera medida del liderazgo es la influencia -nada más, nada menos

SI USTED NO TIENE INFLUENCIA,
nunca podrá dirigir a otros.

LIDERAZGO NO ES...

Cuando las personas oyen alguien tiene un título impresionante o una posición de liderazgo asignada, suponen que la persona es un líder. A veces es cierto, pero los títulos no tienen mucho valor cuando se trata del liderazgo.

CINCO MITOS SOBRE EL LIDERAZGO

1. EL MITO DE LA ADMINISTRACIÓN

Un error muy difundido es que el liderazgo y la administración son lo mismo. La diferencia principal entre las dos cosas es que el liderazgo consiste en influir en la gente para que siga al líder, mientras que la administración se enfoca en los sistemas y los procesos de mantenimiento.

2. EL MITO DEL EMPRESARIO

Con frecuencia la gente supone que todos los vendedores y empresarios son líderes, pero no siempre es así.

La gente puede estar comprando lo que él vende, pero no lo sigue. En el mejor de los casos, él puede persuadir a la

gente por un momento, pero no tiene influencia sobre ella a largo plazo.

3. EL MITO DEL CONOCIMIENTO

Mucha gente que cree que el poder es la esencia del liderazgo, naturalmente supone que los que poseen conocimientos e inteligencia son líderes.

4. EL MITO DEL PRECURSOR

Para ser líder, una persona no sólo debe ir al frente, sino que también debe tener gente que intencionadamente va detrás de ella, sigue su dirección, y actúa sobre la base de su visión.

5. EL MITO DE LA POSICIÓN

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

Si un líder no tiene fuerza -o influencia—no es eficaz.

“El que se cree líder y no tiene seguidores, sólo está dando un paseo”. Si lo siguen, usted no es un líder.

LA LEY DEL PROCESO

El liderazgo se desarrolla diariamente, no en un día

Ser un líder es como invertir exitosamente en la bolsa de valores. Si usted espera hacer una fortuna en un día, no tendrá éxito. Lo que más importa es lo que hace día a día en largo plazo.

El liderazgo es algo complejo. Tiene muchas facetas: experiencia, fuerza emocional, destreza en las relaciones con las personas, disciplina, visión, impulso, momento oportuno -y la lista sigue.

“Es la capacidad de desarrollar y mejorar las destrezas lo que marca la diferencia entre los líderes y sus seguidores. Los líderes exitosos son aprendices. Y el proceso de aprendizaje es un continuo resultado de la autodisciplina y la perseverancia. La meta de cada día debe ser mejorar un poco, edificar sobre el progreso del día anterior.”

LAS CUATRO FASES DEL CRECIMIENTO DEL LIDERAZGO

FASE 1 -NO SÉ LO QUE NO SÉ

Cuando un individuo no sabe lo que no sabe, no cree.

FASE 2 -SÉ LO QUE NO SÉ

“El ser conscientes de que ignoramos los hechos es un paso decisivo hacia el conocimiento”.

LOS NAVEGANTES ESCUCHAN LO QUE OTROS D

No importa cuánto aprenda del pasado, éste no es todo lo que necesita saber sobre el presente.

FASE 3 - CREZCO Y APRENDO Y ESO COMIENZA A SER EVIDENTE

Cuando usted reconoce su falta de destreza y empieza una disciplina diaria de crecimiento en el liderazgo, comienzan a suceder cosas muy emocionantes.

LOS NAVEGANTES EXAMINAN LAS CONDICIONES ANTES DE CONTRAER COMPROMISOS

Los navegantes calculan el costo antes de aceptar compromisos para ellos y para los suyos.

FASE 4 -SIMPLEMENTE ACTÚO POR LO QUE SE

No es el tamaño del proyecto lo que determina la aceptación, apoyo, y éxito, sino el tamaño del líder.

PARA DIRIGIR MAÑANA, APRENDA HOY

Lo que una persona hace de manera disciplinada y consecuente la prepara, independientemente de cuál sea su meta.

LA LEY DE E. F. HUTTON

Cuando un verdadero líder habla, la gente escucha de cuál

Los campeones no se convierten en campeones en el cuadrilátero, simplemente se les reconoce allí. Si usted quiere ver cómo alguien se forja como campeón, mire su rutina diaria. Usted puede trazar el plan de una pelea o el plan de una vida, pero cuando comienza la acción, usted depende de sus reflejos. Allí es donde se demuestra el trabajo que ha hecho durante cada día. Si hizo trampas en la oscuridad de la madrugada, la gente se va a dar cuenta ahora bajo las luces brillantes.

Cuando el verdadero líder habla, la gente escucha

Margaret Thatcher dijo una vez: “Ser líder es una dama. Si tiene que decirlo, entonces no lo dice”.

LIDERES POR POSICIÓN | LIDERES VERDADEROS

Hablan primero

Hablan después

LA LEY DE LA NAVEGACIÓN

Cualquiera puede gobernar un barco, pero se necesita que un líder planee la ruta

Necesitan la influencia del verdadero líder para que las cosas hagan

Sólo necesitan su propia influencia para que las cosas se hagan

Leroy Eims: Un líder es un individuo que ve más que los demás, ve más allá que los demás, y ve antes que los demás.

Sólo influyen a los otros líderes por posición

Influyen en todos en la sala

La verdadera prueba de liderazgo no es dónde comienza, sino dónde termina.

LOS NAVEGANTES SE BENEFICIAN DE LA EXPERIENCIA PASADA

LAS PERSONAS SE CONVIERTEN EN VERDADEROS LÍDERES POR...

Si usted no aprende de sus errores, fracasará una y otra vez. Por eso los navegantes eficaces comienzan con la experiencia, pero ciertamente no se quedan allí.

1. CARÁCTER - QUIENES SON

El verdadero liderazgo siempre comienza con el interior.

2. RELACIONES --A QUIENES CONOCEN

Usted sólo es líder si tiene seguidores, y eso siempre requiere el desarrollo de relaciones, mientras más profundas sean las relaciones, más fuerte es el potencial para el liderazgo.

3. CONOCIMIENTO -LO QUE SABEN

El conocimiento por sí solo no hará líder a nadie, pero no se puede ser líder sin él.

4. INTUICIÓN -LO QUE SIENTEN

El liderazgo exige más que un simple dominio de datos. Demanda la capacidad de manejar muchas cosas a la vez.

5. EXPERIENCIA -DONDE HAN ESTADO

La experiencia no garantiza la credibilidad, pero usted no podrá obtener mucho en la vida si sólo le da a las personas a darle una oportunidad de probar que es capaz.

6. ÉXITOS PASADOS -LO QUE HAN HECHO

Nada convence mejor a los seguidores que una historia de éxitos pasados.

7. CAPACIDAD -LO QUE PUEDEN HACER

Lo básico para los seguidores es lo que el líder sea capaz de hacer.



LA LEY DEL TERRENO FIRME

La confianza es el fundamento del liderazgo.

El liderazgo no se trata de liderazgo, sencillamente no se trata de tomar atajos, no importa cuánto tiempo se tarda en dirigir.

El carácter comunica muchas cosas a los seguidores.

EL CARÁCTER COMUNICA CONSECUENCIA

Nadie puede contar día tras días con los seguidores si no tiene firmeza interior porque su capacidad de cambiar cambia constantemente.

Usted no podrá obtener mucho en la vida si sólo desea cosas que se siente bien.

EL CARÁCTER COMUNICA POTENCIAL

Ningún hombre puede escalar más allá de las limitaciones de su carácter.

EL CARÁCTER COMUNICA RESPETO

Si usted no tiene fuerza interior, no podrá ganar a los demás. El respeto es algo absolutamente esencial para que un liderazgo sea duradero.

Lo único que regresa de la tumba con los vivos es la verdad. Lo que un hombre es, nunca muere. Lo que un hombre es, nunca muere. Lo que un hombre es, nunca muere.

LA LEY DEL RESPETO

Por naturaleza, la gente sigue a líderes que son más fuertes que ellos mismos.

La gente no sigue a otros por accidente. Sigue a los individuos cuyo liderazgo respetan.

LA LEY DE LA INTUICIÓN

Los líderes evalúan todas las cosas con pasión de liderazgo.

La intuición del liderazgo es por lo general lo que distingue a los líderes más grandes de los que son buenos líderes.

La intuición ayuda a los líderes a interpretar situaciones intangibles del liderazgo:

LOS LÍDERES SON INTÉRPRETES DE SU SITUACIÓN

LOS LÍDERES SON INTÉRPRETES DE LAS TENDENCIAS

LOS LÍDERES SON INTÉRPRETES DE SUS RECURSOS

LOS LÍDERES SON INTÉRPRETES DE LAS PERSONAS

LOS LÍDERES SON INTÉRPRETES DE SÍ MISMOS

Lo que usted es determina la forma en que ve el mundo que lo rodea.

El liderazgo es realmente más arte que ciencia. Los principios del liderazgo son constantes, pero la aplicación de los mismos cambia con cada líder y cada situación.

LA LEY DEL MAGNETISMO

Quien es usted es a quien atrae

LOS LÍDERES EFICACES SIEMPRE ESTÁN al acecho de personas valiosas.

Aunque no lo crea, lo que usted quiere no es lo que determina qué tipo de individuos ha de obtener, sino lo que usted es.

En la mayor parte de las situaciones, usted atrae a personas que poseen sus cualidades.

Los buenos líderes saben que uno de los secretos del éxito es buscar un personal que compense los puntos débiles de ellos.

Pero es muy importante que usted sepa que las personas diferentes no serán atraídas a usted instantáneamente. Los líderes atraen a individuos que son como ellos.

Un equipo debería ser una extensión de la personalidad de su entrenador.

ACTITUD

Muy pocas veces he visto gente positiva y negativa atraídas mutuamente. La gente que ve la vida como una serie de oportunidades y retos emocionantes no quiere escuchar a otros hablar todo el tiempo de lo mal que salen las cosas.

VALORES
Los individuos son atraídos a líderes cuyos valores son similares a los de ellos.

¿Cómo es la gente que actualmente usted dirige en su departamento u organización? ¿Son líderes fuertes y capaces? ¿O podrían ser mejores? Realmente la buena calidad de ellos no depende del proceso de búsqueda de empleados, ni del departamento de recursos humanos, ni de lo que usted cree que es la cualidad de un grupo de solicitantes. Depende de usted.

LA LEY DE LA CONEXIÓN

Los líderes tocan el corazón antes de pedir.
Uno no puede hacer que la gente actúe si primero no mueve sus emociones. El corazón está primero en la mente.

Para dirigirse a usted mismo, use su cabeza; para dirigirse a los demás, use su corazón.

LA LEY DEL CÍRCULO ÍNTIMO

El potencial de un líder es determinado por quienes están más cerca de él

La principal capacidad que un líder debe tener es dirigirse y motivarse a sí mismo.

Los individuos que pueden elevar la moral en una organización son muy valiosos, siempre serán una tremenda adquisición en el círculo íntimo del líder.

LA LEY DEL OTORGAMIENTO DE PODERES

Sólo los líderes seguros otorgan poder a otros.
Cuando un líder no puede, o simplemente no quiere, otorgar poderes a otros, levanta en la organización barreras que nadie puede atravesar. Si las barreras permanecen mucho tiempo, la gente se rinde o se van a otro lado donde pueden explotar al máximo su potencial.

¿Por qué algunos líderes violan la Ley del Otorgamiento de Poderes?

DESEO DE SEGURIDAD EN EL TRABAJO

El enemigo número uno del otorgamiento de poderes es el deseo de seguridad en el trabajo. Un líder débil piensa que si ayuda a sus subordinados, más adelante se podrá prescindir de él. Pero la verdad es que la única forma de hacerse indispensable es llegar al punto en que se pueda prescindir de uno.

RESISTENCIA AL CAMBIO

El autor John Steinbeck, ganador del Premio Nobel, afirmó: “La naturaleza del hombre cuando va madurando es protestar contra el cambio, particularmente el cambio hacia algo mejor”.

FALTA DE AUTOESTIMA

Muchas personas obtienen su valor personal y su estima de su trabajo o de su posición. Intente cambiar uno de los dos y estará poniendo en peligro la autoestima de esos individuos.

La clave para otorgar poder a otras personas es tener una gran confianza en la gente.

LA LEY DE LA REPRODUCCIÓN

Se necesita un líder para levantara otro líder

*ENSEÑAMOS LO QUE SABEMOS
-REPRODUCIMOS LO QUE SOMOS*

La única forma de levantar otros líderes es mejorándose a uno mismo como líder.

LA LEY DEL APOYO

La gente apoya al líder, luego la visión

Al principio la gente no sigue causas dignas. Siguen a líderes meritorios que promueven causas loables. Primero apoyan al líder, y luego a la visión del líder. Cuando comprenda esto, sin duda cambiará su método de dirigir a las personas.

LA LEY DE LA VICTORIA

Los líderes encuentran la forma de que el equipo gane

¿Quieren saber cuál es nuestra meta? Responde sola palabra: La victoria--victoria a toda costa a pesar de todo el terror, victoria, aunque el camino sea largo y duro; porque sin victoria no hay superación.

WINSTON CHURCHILL

1. UNIDAD DE VISIÓN

Un equipo no gana el campeonato si los jugadores tienen planes diferentes.

Usted debe tener grandes atletas para ganar, pero quien sea el entrenador. No se puede ganar si no tiene a los dos y se puede perder con ellos. Es allí donde el entrenador marca la diferencia”.

LA LEY DEL GRAN IMPULSO

El impulso es el mejor amigo de un líder

EL IMPULSO HACE QUE LOS LÍDERES SE VEAN MÁS DE LO QUE SON

EL IMPULSO AYUDA A LOS SEGUIDORES A DESEMPEÑARSE MEJOR DE LO QUE SON

ES MÁS FÁCIL CONDUCIR EL IMPULSO QUE INICIARSE a

Comenzar una lucha por una vez que están en movimiento, realmente puede empezar a hacer cosas sorprendentes.

EL IMPULSO ES EL AGENTE DE CAMBIO MÁS POTENTE



LA LEY DE LAS PRIORIDADES

Los líderes entienden que actividad no es necesariamente logro

Si concentra su atención en las actividades que están en el veinte por ciento principal, recibirá un retorno del ochenta por ciento de su esfuerzo.

Las tres "R". Estas tres "R" corresponden a requisito, retorno, y recompensa. Para ser eficaces, los líderes deben ordenar su vida sobre la base de las tres preguntas siguientes.

1. ¿CUÁL ES EL REQUISITO?

2. ¿QUÉ DA LOS MAYORES RETORNOS?

Como líder, usted debe pasar la mayor parte del tiempo trabajando en sus áreas más fuertes.

3. ¿QUÉ PRODUCE LA RECOMPENSA MÁS GRANDE?

Tim Redmond admitió: "Muchas cosas atraen mi mirada, pero sólo unas cuantas atraen mi corazón".

LA LEY DEL SACRIFICIO

Un líder debe ceder para subir

"Liderazgo significa dar el ejemplo. Cuando uno es el ejemplo en una posición de liderazgo, la gente está pendiente de todas las acciones de uno".

Usted debe ceder para subir. Hoy muchos individuos quieren subir la escalera corporativa porque creen que en la cima les esperan los premios de la libertad y del poder. No se dan cuenta de que la verdadera naturaleza del liderazgo es el sacrificio.

El sacrificio es una constante en el liderazgo. Es un proceso continuo.

Cada vez que esté seguro de que está dando un buen paso, no titubee en hacer un sacrificio.



cuanto más alto ha escalado el líder, tanto mayor han sido sus sacrificios. Los líderes eficaces sacrifican cosas buenas para dedicarse a lo mejor.

Si los líderes deben ceder para subir, tendrán que ceder aun más para permanecer arriba.

Lo que lleva a un equipo a la cumbre no permanece allí. La única forma de permanecer en la cumbre es cediendo aun más. El éxito en el liderazgo es cambio, exige mejoramiento, y un sacrificio constante. El poeta filósofo Ralph Waldo Emerson ofreció esta ley: "Por cada cosa que usted ha perdido, ha ganado una cosa por cada cosa que gana, siempre pierde algo".

No hay éxito sin sacrificio. Entre más alto es el liderazgo que usted desea alcanzar, mayores sacrificios que tendrá que hacer. Para subir, tendrá que ceder.

LA LEY DEL MOMENTO OPORTUNO

Cuándo ser un líder es tan importante como qué hacer y dónde ir.

Cada vez que un líder da un paso, sólo puede obtener los siguientes cuatro resultados:

1. LA ACCIÓN EQUIVOCADA EN EL MOMENTO EQUIVOCADO LLEGA AL DESASTRE

El líder que toma la medida equivocada en el momento equivocado de seguro sufrirá repercusiones negativas.

2. LA ACCIÓN ACERTADA EN EL MOMENTO EQUIVOCADO PROVOCA RESISTENCIA

Una cosa es descubrir lo que debe hacerse; otra es saber cuándo dar el paso.

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

4. LA ACCIÓN ACERTADA EN EL MOMENTO ADECUADO TIENE ÉXITO

Cuando los líderes hacen las cosas adecuadas en el momento apropiado, el éxito es casi inevitable. Los principios, y los procesos convergen para tener un impacto increíble. Y los resultados no sólo hacen falta en el líder, sino también en los seguidores y la organización.

LA LEY DEL CRECIMIENTO Y EL LEGADO

Para añadir crecimiento, dirija seguidores; para multiplicarse, dirija líderes

El valor duradero del líder se mide por la su

“El liderazgo es algo que usted no puede delegar, porque si usted lo hace, usted se cae a sus pies”,

Robert Goizueta

Los líderes que forman seguidores ayudan a su organización a crecer a un ritmo de 1 persona a la vez; pero los líderes que forman líderes multiplican su crecimiento, pues con cada líder se forman también todos los seguidores de ese líder.

Los líderes que dejan un legado toman medidas para proteger con el hoy y el mañana en mente.

LÍDERES QUE DESARROLLAN SEGUIDORES	LÍDERES QUE DESARROLLAN LÍDERES
Necesitan ser necesitados	Quieren ser sucedidos
Se concentran en las debilidades	Se concentran en los puntos fuertes
Forman al 20 por ciento del nivel bajo	Forman al 20 por ciento del nivel alto
Tratan a su gente por igual para ser “justos”	Tratan a sus líderes como individuos para causar impacto
Acumulan el poder	Otorgan el poder
Pasan tiempo con los demás	Invierten tiempo en los demás
Crecen por adición	Crecen por multiplicación
Sólo impactan a quienes conocen personalmente	Impactan a gente que está mucho más allá de su alcance

Las compañías más estables tienen líderes en todos los niveles de la organización. La única forma de desarrollar un liderazgo tan amplio es hacer de la formación de líderes parte de su cultura.

No puede haber éxito sin sacrificio. Cada líder es único, y eso es lo que determina el precio de cualquier líder que desee ayudar a su organización. El líder debe estar dispuesto a pagar el precio para asegurar un legado duradero.

No importa cuán bueno sea, ningún líder puede hacerlo todo solo. Así como en los deportes de equipo, el equipo necesita buenos jugadores para ganar, una organización necesita un equipo de buenos líderes para tener éxito. Entre más líderes haya en la organización, más fuerte y más profunda será la organización, más fuerte y más profunda será el equipo de líderes.

Formar líderes es difícil porque es más complicado encontrar y atraer líderes potenciales. También es difícil retenerlos porque la diferencia de los seguidores es dinámica y emprendedores, y tienen la tendencia a ir por su propio camino. Desarrollar líderes también es una labor ardua. La formación del liderazgo no es algo fácil; exige tiempo, energía, y recursos.

“El éxito no se mide por el sitio hacia donde uno va, sino por lo que uno deja atrás”.

Cuando todo ha acabado, su capacidad como líder será juzgada por lo que haya alcanzado personalmente, no por lo que realizó su equipo mientras usted estaba a cargo. Será juzgado por cómo le fue a su gente y a su organización después de su partida.

Los líderes que forman líderes experimentan en sus organizaciones un efecto multiplicador increíble que no se puede alcanzar de ninguna otra manera: ni aumentando los recursos, ni reduciendo los costos, ni aumentando el margen de ganancias, ni analizando sistemas, ni implementando procedimientos administrativos de calidad, o cualquier otra cosa.



Elaborado por



Carlos.Aguirre@incae.edu