

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

John Maxwell, Nashville, Tennessee E.U.A.

Editorial Líder Latino Grupo Nelson, 2006.

Sin duda uno de los mejores libros escritos acerca, del tema de liderazgo moderno y que se le ha denominado Liderazgo de Influencia. Se entiende por liderazgo de influencia la capacidad de conseguir seguidores.

A través del libro el autor explica las 21 leyes del liderazgo que todo directivo o persona que pretenda dirigir a otros debe conocer en toda su magnitud, por lo cual comenzaremos hablando de la primera ley:

Primera: Ley del Tope

Esta ley nos explica que la falta de liderazgo en una persona, pondrá tope a su efectividad en la organización; en otros términos la habilidad de liderazgo es el tope que determina el nivel de efectividad de la persona y lo que logre la persona está restringido por su habilidad de dirigir a otros. Podemos decir entonces, que la habilidad de liderazgo para bien o para mal siempre determina la efectividad y el impacto potencial de la organización, en síntesis podemos decir que las organizaciones crecen en la medida que sus liderazgos crecen, si los líderes no crecen, la organización alcanzará su tope o techo.

59

Segunda: Ley de la Influencia

Esta ley nos explica que el verdadero liderazgo no puede ser otorgado, nombrado, ni asignado, más bien procede de la influencia y esta no puede imponerse, es decir el liderazgo debe ser ganado. Para entender la influencia podemos decir que todos influyen de alguna manera en alguien y la influencia es una habilidad que se puede desarrollar, por ejemplo cuando uno comienza a comunicarse de una manera efectiva, eso conduce al reconocimiento y el reconocimiento a su vez le conduce a la influencia y esto es así porque las personas comienzan a depositar confianza en su persona, abriendo la puerta de su corazón y depositando en usted el tremendo privilegio de influir en sus vidas.

Tercera: Ley del Proceso

El liderazgo se desarrolla diariamente, no en un día es el lema de esta ley que nos muestra que lo más importante en usted como líder es lo que usted hace día a día a largo plazo; en otros términos, el secreto del éxito se encuentra en la agenda diaria que usted pueda desarrollar. Por ejemplo, si usted invierte continuamente en su desarrollo, el resultado es un crecimiento a largo plazo y la capacidad de desarrollar y mejorar sus habilidades es lo que distingue al líder de sus seguidores y esto se logra con dos palabras muy importantes en la vida de un líder: autodisciplina y perseverancia.

Cuarta: Ley de la Navegación

Cualquiera puede gobernar un barco, pero se necesita que un líder planifique la ruta, siendo ésta la esencia de esta ley llamada de navegación y para ello el líder debe desarrollar la tremenda habilidad de:

- Ver más que los demás.
- Ver mas allá que los demás.
- Ver antes que los demás.

Los seguidores necesitan líderes que puedan guiarlos eficazmente mediante una excelente navegación.

Quinta: Ley de Escuchar y Hablar

Una de las habilidades más connotadas que debe poseer un líder es la habilidad del saber escuchar y hablar; cuando un verdadero líder habla la gente escucha. Si usted nota una disparidad entre la persona que dirige la reunión y la persona que dirige a la gente, entonces la persona que dirige la reunión, no es el verdadero líder. Ya el Rey Salomón nos decía hace más de dos mil años que “el que es entendido refrena sus palabras, el que es prudente controla sus impulsos” (Proverbios, 17:27.)

Sexta: Ley del Terreno Firme

Esta ley tiene su base en el factor confianza; la confianza es el fundamento del liderazgo. Es decir, el buen carácter (base del iceberg, habilidades de profundidad) de un líder infunde confianza a sus seguidores, pero cuando un líder quebranta la confianza pierde su capacidad de dirigir. En general la gente tolera errores honestos, pero si usted viola la confianza de ellos, le será muy difícil recuperarla, esto es porque la confianza se construye aritméticamente, pero se pierde geoméricamente. El fundamento esencial de esta ley es predicar con el ejemplo.

60

Séptima: Ley del Respeto

Por naturaleza la gente tiende a seguir a los líderes que son más fuertes que ellos mismos, por lo tanto el líder debe saber que sabe y debe ser capaz de dejar suficientemente claro ante los demás que él sabe. La gente no sigue a los líderes por accidente, siguen a individuos cuyo liderazgo respetan, en otros términos los menos capacitados siguen a los más capacitados y altamente dotados.

Octava: Ley de la Intuición

Esta ley está basada en el instinto de factores intangibles. Por lo general la intuición es el factor que distingue a los líderes más grandes de los que simplemente son buenos líderes, una de las mejores formas de entender esta predisposición llamada intuición es la capacidad de percibir los factores intangibles, entenderlos y usarlos para alcanzar las metas del liderazgo. La intuición ayuda a los líderes a interpretar numerosas situaciones intangibles del liderazgo, como por ejemplo: captan detalles que a otros se les escapan, pueden percibir el viento de los cambios, no olvidan que el recurso humano es su posesión más valiosa, perciben lo que sucede entre las personas, desarrollan la capacidad de interpretarse a ellos mismos.

Novena: Ley del Magnetismo

Quien es usted y a quien atrae se pregunta esta ley, también nos dice el que anda con sabios, sabio será y para desarrollar un equipo fuerte, se debe entender lo mejor posible esta ley.

Por ejemplo:

Muy pocas personas positivas y negativas son atraídas mutuamente.

La gente tiende a atraer a otros de la misma edad.

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

Al auditorio le gusta escuchar experiencias de vida.

La gente por naturaleza, sigue a los líderes que son más fuertes que ellos.

Décima: Ley de la Conexión

Esta ley habla de la relación con la importancia de la comunicación y específicamente expresa que el líder no puede conseguir que la gente actúe, si primero no conmueve sus emociones; en otros términos el corazón está primero que la mente. Los líderes tocan el corazón antes de pedir la mano. La conexión con las personas no solo debe ocurrir cuando el líder se comunica con un grupo de ellas, sino que también debe hacerse en el plano individual. El líder adquiere credibilidad cuando se conecta con los individuos y les muestra su interés genuino en ayudarlos. La clave para conectarse con los demás es reconocer que aún en su grupo, usted debe relacionarse con las personas como individuos, quizás una de las mejores frases que refleja la ley de la conexión es lo que dijo el general Norman Schwarzkopf: "Hay líderes competentes que al pararse frente a un pelotón, todo lo que ven es un pelotón. Pero los grandes líderes se paran frente a un pelotón y ven a 44 individuos, cada uno de los cuales tiene aspiraciones, quiere vivir y hacer el bien".

Undécima: Ley del Círculo Íntimo

Esta ley se refiere a que el potencial de cada líder está determinado por las personas más cercanas a él, no hay líderes solitarios. Los tipos de personas para conformar un círculo íntimo son:

- Los que se forman así mismos.
- Los que levanta la moral en la organización.
- Los que levantan al líder.
- Los que forman a otras personas.
- Los que forman personas que forman a otras personas.

61

Duodécima: Ley del Otorgamiento de Poderes

Las cosas más grandes suceden, cuando usted les da el mérito a otros y aunque suene extraño, los grandes líderes ganan autoridad cuando se desprenden de ella, esto es en esencia la ley del otorgamiento de poderes. Solo los líderes seguros otorgan poderes a otros. En la práctica muchos líderes violan la ley del otorgamiento de poderes por los siguientes motivos:

- Deseo de seguridad en el trabajo.
- Resistencia al cambio.
- Falta de autoestima.

Decimotercera: Ley de la Reproducción

Esta ley nos dice que se necesita un líder para levantar a otro líder, solo los líderes pueden formar a otros líderes. Los individuos no pueden dar a otros lo que ellos mismos no poseen, es más los seguidores no pueden formar líderes. Los líderes que forman líderes:

- Ven todo el panorama.
- Atraen a líderes potenciales.
- Crean el ambiente ideal.

Decimocuarta: Ley del Apoyo

La gente apoya al líder, luego la visión. El Líder encuentra su sueño y luego la gente. La gente encuentra al líder y luego su sueño, esta es la ley del apoyo, lo más representativo de esta ley lo podemos encontrar en las enseñanzas de Gandhi:

“Lo más extraordinario de Gandhi no fue el hecho de haberse convertido en líder de su gente, sino el haber podido cambiar la visión del pueblo para alcanzar la libertad”.

“La visión de Gandhi del cambio se basó en la desobediencia civil pacífica”. La no violencia es la fuerza más grande a disposición de la humanidad. “Es más poderosa que el arma de destrucción más poderosa diseñada por el ingenio humano”.

Decimoquinta: Ley de la Victoria

Los líderes victoriosos tienen en común la incapacidad de aceptar la derrota. Para ellos es totalmente inaceptable cualquier otra cosa que no sea ganar. Ellos averiguan lo que debe hacerse para lograr la victoria. Van tras la victoria con todo lo que está a su alcance.

La victoria es posible siempre que tenga los siguientes tres componentes:

1. Unidad de visión.
2. Diversidad de destrezas.
3. Un líder dedicado a la victoria y a explotar el potencial de los jugadores.

Decimosexta: Ley del Gran Impulso

Uno de los desafíos más grandes que todo líder enfrenta es crear cambios en la organización.

62

Se necesita un líder para crear impulso. Los seguidores lo perciben. El impulso es el mejor amigo un líder. Esta es la ley del gran impulso.

Decimoséptima: Ley de las Prioridades

“Los líderes entienden que actividad no es necesariamente logro”, por ello la ley de las prioridades va asociada a la ley de Pareto: “Si concentra su atención en las actividades que están en el 20% en términos de importancia, recibirá un beneficio del 80% de su esfuerzo”.

Decimooctava: Ley del Sacrificio

Un líder debe ceder para subir. Cuando usted se convierte en un líder, pierde el derecho de pensar en usted mismo. El liderazgo significa sacrificio.

“Por cada cosa que usted ha perdido, ha ganado algo más y por cada cosa que gana, usted pierde algo”. Ralph Waldo Emerson (Filósofo).

El sacrificio es una constante en el liderazgo. Liderazgo significa dar el ejemplo. Cuando uno se encuentra en una posición de liderazgo, la gente está pendiente de todas las acciones de uno.

“Si una persona estudiara una hora al día por tres años, acerca de un tema específico, esa persona se convertiría en experta en ese campo”. Eral Nightingale.

Decimonona: Ley del Momento Oportuno

Los grandes líderes reconocen que saber cuándo se debe dirigir es tan importante como qué hacer y hacia dónde ir.

Vigésima: Ley del Crecimiento Explosivo

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

Hacer crecer su organización por equipos y no por individuos. Para llegar al nivel más alto, usted tiene que formar líderes de líderes.

Como líder usted llegará al nivel más alto si comienza a formar líderes en vez de seguidores. Los líderes que forman seguidores ayudan a su organización a crecer a un ritmo de una persona a la vez. No obstante los líderes que forman líderes multiplican su crecimiento, pues con cada líder se forman también los seguidores.

Vigésima primera: Ley del Legado

El valor duradero del líder se mide por la sucesión. La semilla que voy a plantar, la semilla que voy a sembrar determinará el legado y la herencia que dejare como líder. Esto es la ley de legado.

Juan José Valcarce Ortiz

