



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMINO

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

Estas leyes fueron escritas por John C. Maxwell, quien es un escritor y orador estadounidense, experto en liderazgo y comunicación. Hijo de un ministro de la iglesia local de Wesleyan, John Maxwell cursó en la Universidad Cristiana de Ohio donde se licenció en 1969. Tiempo después realizó un Master en Teología y se encargó de dirigir iglesias entre 1970 y 1994. En 1985 fundó "Injoy", una organización que desarrolla o potencia las condiciones de liderazgo de las personas.

Desde 1995, John Maxwell se volcó a tiempo completo a realizar conferencias y escribir sobre liderazgo y coaching. En la actualidad, John Maxwell está entre los líderes más destacados a nivel internacional en el ámbito profesional, empresarial, académico y de asesoramiento en diversos campos.

STEVE JOBS SE ENCONTRÓ UNA SITUACIÓN SIMILAR CUANDO LE VOLVIERON A PONER AL FRENTE DE APPLE, QUE SUFRÍA UN ESTADO FINANCIERO MUY COMPLICADO. CUANDO LLEGÓ, DESPIDIÓ A TODA LA JUNTA; EXCEPTO A DOS DE ELLOS Y ORGANIZÓ UNA NUEVA JUNTA. DESPIDIÓ A LA AGENCIA DE PUBLICIDAD Y PUSO A TRES FIRMAS A COMPETIR POR SU CUENTA.

1. **La ley del tope** - La capacidad de éxito y eficiencia de una persona nunca podrá ser superior a su capacidad de liderazgo. Cuando Steve Wozniak y Steve Jobs empezaron Apple, el primero era el verdadero cerebro, pero sólo alguien con el liderazgo de Jobs fue capaz de llevar a Apple al éxito por dos veces, según el autor.
2. **La ley de la influencia** - El liderazgo no lo da el poder, sino la credibilidad y la capacidad de influir en la gente. La madre Teresa de Calcuta no tenía ningún título, y sin embargo era escuchada y respetada por todos.
3. **La ley del proceso (o de la constancia)** - El liderazgo se desarrolla a diario, no llega de la noche a la mañana. Theodore Roosevelt era de pequeño un joven débil, enfermizo y tímido. Tras muchos años de perseverancia entrenando su cuerpo y su mente, y tras un largo camino de duro trabajo hasta la presidencia, se convirtió en uno de los líderes más notables que Estados Unidos ha tenido.
4. **La ley de la navegación (o de la preparación)** - Cualquiera puede gobernar un barco, pero se necesita un líder que marque la ruta. La preparación y la previsión son esenciales. Dice Jack Welch, antiguo CEO de General Electric y famoso gurú de la estrategia: ¿Un buen líder se mantiene orientado. ¿Controlar el rumbo es mejor que ser controlado por éste?



5. **La ley de la adición (o Del compromiso)** - Los líderes aportan su valía por medio del servicio a los demás. Un líder debe dar ejemplo y preocuparse por el bien de la empresa y de los empleados tanto como de sí mismo. Añado un ejemplo de cosecha propia: El presidente de City National Bank repartió su bonus de 60 millones de dólares entre 399 empleados y 72 antiguos empleados. El protagonista, Leonard Abess lo explicaba así: ¿Conozco a algunas de estas personas desde que tenía siete años. No me sentía bien llevándome yo solo el dinero. Todas esas personas han permanecido conmigo a cambio de ninguna promesa y siempre pensé que algún día les sorprendería?.

6. **La ley del terreno firme (o de la confianza)** - La confianza es el fundamento del liderazgo, y es lo que mantiene una organización unida. Un líder debe siempre transmitir confianza. El general norteamericano Schwarzkopf señalaba que ¿el liderazgo es una potente combinación de carácter y estrategia, pero si debe prescindir de uno de los dos prescinda de la estrategia?.

7. **La ley del respeto** - Por naturaleza, la gente sigue a los líderes más fuertes. Michael Jordan se mostró firme en su deseo de jugar para un sólo entrenador: Phil Jackson, según Jordan el mejor. Un líder como Jordan quiere otro líder fuerte, según Maxwell.

8. **La ley de la intuición** - Los líderes evalúan las cosas con pasión de liderazgo. Cuando al general Schwarzkopf le ofrecieron el Primer Batallón de Sexta Infantería, uno de los peor reputados de los Estados Unidos de América, su moral era baja y su disciplina y capacidad en el campo era casi nula. El general hizo de su batallón uno de los mejores del ejército norteamericano.

Steve Jobs se encontró una situación similar cuando le volvieron a poner al frente de Apple, que sufría un estado financiero muy complicado. Cuando llegó, despidió a toda la junta; excepto a dos de ellos y organizó una nueva junta. Despidió a la agencia de publicidad y puso a tres firmas a competir por su cuenta. Volvió a los fundamentos empresariales de Apple, enfocando sus productos en la diferenciación, y prescindiendo de aquellas áreas de negocio que no eran esenciales. Pero también hizo lo impensable: aliarse con su mayor rival, Bill Gates, para triunfar.

Un auténtico líder es capaz de interpretar el contexto para tomar decisiones resolutivas.

9. **La ley Del magnetismo** - En un círculo profesional o personal se atrae a quien es como uno mismo. Los mejores atraen a los mejores. Otro ejemplo de cosecha propia, a las pocas semanas de llegar a la presidencia, Obama recibió más de 300.000 currículums para trabajar con él. Bush sólo recibió 44.000 durante su mandato.





10. **La ley de la conexión** - Los líderes han de llegar al corazón antes de pedir la mano. Antes del 11 de Septiembre, los sondeos daban unos pésimos resultados de popularidad a George W. Bush. Tras los atentados, el entonces presidente, estuvo todo el tiempo cerca de las víctimas y mostró su cercanía a la gente. Estuvo inspeccionando el terreno y apoyando a los bomberos, uniendo al país e incluso a la oposición en torno suyo. Años después, cuando el huracán Katrina destruyó Nueva Orleans, Bush estuvo simplemente desaparecido. No es que su gestión fuera buena o mala, sino que se mostró distante y no consiguió conectar con su pueblo. Por ello la confianza del país en él quedó muy mermada.
11. **La ley del círculo íntimo** - El potencial de un líder lo determinan quienes están más cerca de él. De nuevo podemos recurrir a Obama. No sólo es un gran líder, sino que también se ha rodeado de lo que muchos llaman el "Dream Team americano", asesorándose por el hombre más rico del mundo, Warren Buffet e integrando a antiguos rivales de su partido como Joe Biden y Hillary Clinton.
12. **La ley del otorgamiento del poder** - Sólo los líderes firmes otorgan poder a otros. No hay que dejar de potenciar el talento de otros miedo a perder el poder. Según Maxwell, el heredero de Henry Ford se rodeó de un equipo con gran talento. Cuando su equipo reflató la Ford que se hallaba en serias pérdidas, en lugar de apoyarlo, enfrentó a sus integrantes entre sí para evitar que lo eclipsaran. Así Ford, viviendo más de su apellido que de su talento, no fue capaz de arrebatarse a General Motors el liderazgo mundial en automoción. Lee Iacocca, director de Chrysler y uno de los genios del marketing señalaba que "Henry Ford tenía el mal hábito de deshacerse de los líderes fuertes".



13. **La ley de la imagen** (o de la coherencia) - La gente hace lo que ve, o lo que es lo mismo, hay que predicar con el ejemplo. Un buen ejemplo es el que me contó mi amigo José López: los generales George S. Patton y Erwin Rommel fueron dos de los mejores estrategas del siglo XX, y tenían una cosa en común, ambos actuaban con gran valor (y temeridad) dando órdenes en primera línea de combate. Él luchar hombro con hombro con sus hombres, subía la moral del ejército y hacía que todos les mostraran una lealtad inquebrantable.
14. **La ley del apoyo** - La gente apoya al líder, luego al ideal. Ghandi fue capaz de unir a todo su país para luchar por la igualdad con su doctrina de la no violencia. La gente seguía fiel e incondicionalmente a Gandhi, incluso por encima de sus ideas, según el autor.
15. **La ley de la victoria** (o de la determinación) - Los líderes siempre encuentran la forma de que gane el equipo. Churchill luchó contra el nazismo incluso desde antes de la Segunda Guerra Mundial. Cuando todo parecía perdido, Churchill siguió luchando, aunque para ello tuvo que hacer cosas que no le gustaron. Como aliarse con Stalin.
16. **La ley Del gran impulso** - El empuje es el mejor amigo de un líder. Hay que inspirar, motivar y crear entusiasmo, pero para transmitir algo hay que sentirlo verdaderamente. Muchos equipos de deporte encadenan rachas muy negativas de resultados. Sin embargo un líder con empuje es capaz de cambiar una dinámica negativa en otra positiva, llevando el equipo al éxito.

En 1986 Steve Jobs compró a George Lucas por cinco millones de dólares la compañía de animación Pixar. La compañía pionera en animación digital tardó en coger impulso hasta que nueve años después, recaudó nada menos que 554 millones de dólares con la película Toy Story.

17. **La ley de las prioridades** - La actividad no aporta necesariamente el logro. Según Maxwell, cuando estamos ocupados a veces pensamos que vamos hacia algún lugar. Sin embargo cuando hay problemas, mucha gente se dedica a apagar fuegos y poner parches en lugar de enfocarse en la raíz del problema. Priorizar es básico en todos los niveles del liderazgo.
18. **La ley del sacrificio?** El liderazgo es muchas veces envidiado, pero el buen liderazgo requiere sacrificio, un líder debe ceder para ascender. Lo que en economía se denomina "coste de oportunidad", en algunas ocasiones requiere incluso renunciar a una parte importante de la vida personal. Un líder que abusa de un grupo u organización en provecho propio, no es tal.



19. **La ley Del momento oportuno** - El momento es esencial: la misma decisión o acción o discurso en momentos diferentes puede ser la diferencia entre un gran éxito o un estrepitoso fracaso.

En la Guerra de Secesión norteamericana, el general confederado Robert Lee tuvo un momentum excelente; sus hombres estaban con la moral alta y bien posicionados. Lee tenía la posibilidad de atacar las tropas unionistas y quebrantarlas. Tras varios días de esperar el momento más oportuno le informaron que el ejército enemigo ya había abandonado su posición, frustrando la estrategia de Lee.

20. **La ley del crecimiento explosivo** - Para aportar crecimiento, hay que hacer seguidores; para multiplicarse, hay que formar líderes. Ésta ley puede considerarse una extensión de la ley del tope o de la ley del círculo íntimo. Si el límite de tu éxito es tu liderazgo, tu límite se puede expandir casi indefinidamente si capacitas a otros grandes líderes que trabajen a tu lado. El personaje histórico de Jesús de Nazaret no sólo fue un gran líder. Se rodeó de los 12 apóstoles, que a su vez formaron a muchos otros para repartir por el mundo su mensaje.

21. **La ley del legado** - La valía de un líder se mide por su legado para la posteridad. Más importante que el legado que dejan los líderes, es saber que habrá una continuidad para el mismo, nadie debe ser indispensable en un grupo, la misión es más importante que el individuo. La madre Teresa de Calcuta murió, pero además de hacer grandes cosas en vida dejó un gran legado que continuará por generaciones.

PODEMOS PENSAR EN UTILIZAR LA PREDICCIÓN QUE BUSCA LA ESTIMACIÓN DE FUTUROS COMPORTAMIENTOS, NOS ACERCA A LO QUE NOS INDICAN LOS RITMOS HISTÓRICOS Y LOS NIVELES ESTADÍSTICOS. SON DATOS, HECHOS, TENDENCIAS, SOBRE LAS CUALES NO PODEMOS OPERAR, SON SIMPLEMENTE LA PRESENTACIÓN DE UN DIAGNÓSTICO A PARTIR DE PROCESOS Y HECHOS OCURRIDOS Y SOSTENIDOS EN EL PASADO.

LIDERAZGO PROSPECTIVO

¿Qué darían los dirigentes, líderes, políticos, gerentes, directivos de colegios por tener accesos a información del futuro de los mercados, de las opciones políticas, de las necesidades de los clientes, de los requerimientos de la familia a los colegios, de los cambios culturales, etc.?

Lamentablemente no existe el oráculo ni un instrumento adivinatorio que responsablemente nos defina las condiciones que tendrá el futuro.



Por otra parte, podemos pensar en utilizar la predicción que busca la estimación de futuros comportamientos, nos acerca a lo que nos indican los ritmos históricos y los niveles estadísticos. Son datos, hechos, tendencias, sobre las cuales no podemos operar, son simplemente la presentación de un diagnóstico a partir de procesos y hechos ocurridos y sostenidos en el pasado.

La actitud de un líder prospectivo, por el contrario, busca acercar el futuro, mediante análisis, proyecciones y trabajos, desarrollando acciones en el presente que terminan generando el futuro que deseamos.

La prospectiva al usar métodos técnicos para llegar a sus análisis, tiene una clara diferencia con otras formas de observar el futuro:

- No es un acto adivinatorio o una profecía, no busca “adivinar” o “predecir” lo que vendrá, sino más bien de preverlo, diseñarlo e iniciar su construcción en el actual presente.
- No es ver pasivamente lo que ocurrirá, sino hacer que las situaciones ocurran, permitiendo así proyectar y determinar los factores internos y externos que condicionan el surgimiento de los nuevos escenarios en que la organización desea operar.
- No es ciencia-ficción, sino es un acto humanamente intencionado por la concertación de voluntades que opera en el aquí y ahora, en las realidades concretas y temporales, generando nuevos procesos históricos para el bien de las personas y sus comunidades.



