

*haciendo historia...
dejando huella*

2011

haciendo historia...
dejando huella.

 **IMPULSA**
Miembro de JA Worldwide

haciendo
historia...
dejando
huella.

*Las 21 Leyes
Irrefutables del
Liderazgo*



www.impulsapuebla.org.mx

1.- La ley del tope

La capacidad de liderazgo es el tope que 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.

Su capacidad de liderazgo –para bien o para mal- siempre determina su eficacia y el impacto potencial de su organización.

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

haciendo historia...
dejando huella.

1.- La ley del tope

Para cambiar el rumbo de la organización, cambie al líder.

Cuando un equipo deportivo pierde una y otra vez, busca un nuevo entrenador.

La relación entre liderazgo y eficacia es evidente en los deportes. En las organizaciones deportivas profesionales, rara vez se cuestiona el talento del equipo. Casi todos los equipos tienen jugadores talentosos. El liderazgo del entrenador –y de varios jugadores clave- es lo que hace la diferencia.

Para aumentar la eficacia del equipo, se eleva el liderazgo del entrenador (de una o de otra manera).

Esta es la Ley del Tope.

haciendo historia...
dejando huella.

2.- La ley de la influencia

Si usted no tiene influencia, nunca podrá dirigir a otros.

La gente tiene muchos conceptos erróneos acerca del liderazgo. Cuando las personas oyen que 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.

El verdadero liderazgo no puede ser otorgado, nombrado, ni asignado. Sólo procede de la influencia, y ésta no puede imponerse. **Debe ser ganada.** Lo único que un título puede comprar es un poco de tiempo, ya sea para aumentar su nivel de influencia sobre otros o para eliminarlo.

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

haciendo historia...
dejando huella.

2.- La ley de la influencia

El peor de los conceptos erróneos acerca del liderazgo es aquel que se basa en la posición. Stanley Huffy afirmó: “No es la posición lo que hace al líder; es el líder quien hace la posición”

No importa lo que cualquier persona le diga, **recuerde que el liderazgo es influencia, - nada más, nada menos-**.

Si usted no puede influir en otros, éstos no lo seguirán. Y si ellos no lo siguen, usted no es un líder. Esa es la Ley de la Influencia.

haciendo historia...
dejando huella.

3.- La ley del proceso

Aunque es verdad que algunas personas nacen con dones naturales más grandes que otros, la capacidad de dirigir es en realidad **una combinación de destrezas, que en su mayor parte pueden ser aprendidas y mejoradas.**

Pero ese **proceso** no tiene lugar de la noche a la mañana. El liderazgo es algo complejo. Tiene muchas facetas: respeto, experiencia, fuerza emocional, destreza en las relaciones con las personas, disciplina, visión, impulso, momento oportuno.... y la lista sigue.

Como puede ver, muchos de los factores que entran en juego en el liderazgo son intangibles. Por eso es que los líderes necesitan mucha experiencia para ser eficaces.

haciendo historia...
dejando huella.

3.- La ley del proceso

Si usted desea ser líder, le tengo buenas noticias:

PUEDE SERLO. Todo el mundo tiene el potencial, pero no es algo que se alcanza de un día para otro.

Se necesita perseverancia, y absolutamente no podrá pasar por alto la Ley del Proceso.

El liderazgo no se desarrolla de la noche a la mañana. Toma toda una vida de aprendizaje constante.

haciendo historia...
dejando huella.

4.- La ley de la navegación

La verdad es que casi cualquier persona puede gobernar el barco, **pero se necesita de un líder para trazar la ruta.** Esta es la Ley de la Navegación.

“Un líder es un individuo que ve más que los demás, ve más allá que los demás, y ve antes que los demás” L. Eims.

Cuanto más grande sea la organización, tanto más capaz debe ser el líder para mirar el futuro. Esto es así porque el tamaño de la organización dificulta más las correcciones que se hacen a medio camino. Y si se cometen errores, más personas resultarán afectadas.

No importa cuánto aprenda del pasado, éste nunca le dirá todo lo que tiene que saber sobre el presente.

haciendo historia...
dejando huella.

4.- La ley de la navegación

Por esto los navegantes de primera clase reúnen información de diversas fuentes. Obtienen ideas de los miembros de su equipo de liderazgo. Hablan con la gente de su organización para saber que está pasando al nivel de las bases populares. Y pasan algún tiempo con líderes que no son de su organización, pero que pueden ser sus mentores.

A veces es difícil equilibrar el optimismo y el realismo, la intuición y la planeación, las expectativas y los hechos, **pero eso es lo que se necesita para ser un líder navegante eficaz.**

El secreto de la Ley de la Navegación es la preparación, cuando usted se prepara bien infunde confianza y esperanza en su gente. La falta de preparación, produce el efecto contrario.

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

Por eso los líderes que son buenos navegantes pueden llevar a su gente a casi cualquier parte.

haciendo historia...
dejando huella.

5.- La ley de E. F. HUTTON

Cuando un verdadero líder habla, la gente escucha.

Lo básico para los seguidores es lo que el líder sea capaz de hacer. **Esa es la razón principal por lo que la gente lo escuchará y lo reconocerá como su líder.** Tan pronto dejen de creer en usted, dejarán de escucharlo.

Las personas se convierten en verdaderos líderes por:

- Carácter- quienes son.
- Relaciones – a quienes conocen.
- Conocimiento- lo que saben.
- Intuición- lo que sienten.
- Experiencia- dónde han estado
- Éxitos pasados- lo que han hecho.
- Capacidad- lo que pueden hacer.

haciendo historia...
dejando huella.

5.- La ley de E. F. HUTTON

Ahora le pregunto lo siguiente: ¿Cómo reacciona la gente cuando usted habla? Cuando usted expresa algo, ¿la gente escucha-quiero decir escucha realmente- o espera escuchar a otra persona antes de actuar?

Usted puede descubrir mucho acerca de su nivel de liderazgo si tiene el valor de hacerse esa pregunta y responderla.

Ése es el poder de la Ley de Hutton.

haciendo historia...
dejando huella.

6.- La ley del terreno firme

La confianza es el fundamento del liderazgo.

Para ganar la confianza de los demás el líder debe ser ejemplo de las siguientes cualidades: **aptitud, conexión y carácter.**

La gente perdonará errores ocasionales relacionados con la capacidad, especialmente si están conscientes de que usted es un líder en proceso de crecimiento. Pero no confiarán en un individuo con fallas en el carácter. A este respecto, aún equivocaciones ocasionales pueden resultar letales.

Cuando el líder tiene un carácter firme, las personas confían en él y en su capacidad de emplear su potencial. Esto promueve una confianza sólida en ellos mismos y en su organización.

El carácter hace posible la confianza. Y la confianza hace posible el liderazgo. Esta es la Ley del Terreno Firme.

haciendo historia...
dejando huella.

7.- La ley del respeto

La gente no sigue a otros por accidente. **Siguen a individuos cuyo liderazgo respetan.**

En ocasiones, un líder fuerte sigue a alguien más débil que él. Pero cuando esto sucede hay una razón: o es el respeto a la posición de la persona , o está siguiendo la cadena de mando. Sin embargo, **por lo general, los seguidores son atraídos a personas que son mejores líderes que ellos.** Esta es la Ley del Respeto.

Usualmente cuanto más capacidad de liderazgo tiene una persona, tanto más rápido reconoce el liderazgo- o la falta de éste- en otros. Con el tiempo, la gente del grupo sube a bordo y sigue a los líderes más fuertes. Hacen eso, o abandonan el grupo y siguen sus propios planes.

haciendo historia...
dejando huella.

8.- La ley de la intuición

De todas las leyes del liderazgo, la Ley de la Intuición es tal vez la más difícil de entender. ¿Por qué? Porque depende de mucho más que de **sólo los hechos**. **La Ley de la Intuición está basada en hechos y el instinto más otros valores intangibles**. Y la realidad es que la intuición del liderazgo es por lo general el factor que distingue a los líderes más grandes de los que simplemente son buenos líderes.

Los grandes mariscales de campo profesionales pueden ver cosas que otros no pueden, hacer cambios, y avanzar antes de que los demás se den cuenta de lo que está sucediendo. **Son líderes**.

Algunas personas nacen con una gran intuición del liderazgo. Otros tienen que hacer un gran esfuerzo para desarrollarla y pulirla.

haciendo historia...
dejando huella.

8.- La ley de la intuición

Pero independientemente de cómo se produzca, el resultado es una combinación de habilidad natural y técnicas aprendidas.

Esta **intuición informada** hace que los asuntos del liderazgo salten a la vista.

La mejor forma de describir esta predisposición es la capacidad de percibir los factores intangibles, entenderlos, y usarlos para alcanzar las metas del liderazgo.

El liderazgo es más arte que ciencia. Los principios del liderazgo son constantes, pero la aplicación de los mismos cambia con cada líder y cada situación. **Por eso es necesaria la intuición.** Sin ella, uno puede ser tomado por sorpresa, y ésta es una de las peores cosas que le pueden suceder a un líder. Si desea dirigir por largo tiempo, usted debe obedecer la Ley de la Intuición.

haciendo historia...
dejando huella.

9.- La ley del magnetismo

Es posible que un líder salga a reclutar personas diferentes a él. Los buenos líderes saben que uno de los secretos del éxito es buscar un personal que compense los puntos débiles de ellos. Así pueden concentrarse y funcionar en sus áreas fuertes mientras otros se hacen cargo de asuntos importantes que en otra forma serían descuidados.

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.**

Observe las siguientes características, probablemente descubrirá que la gente que lo sigue tiene en común con usted varios de los siguientes aspectos clave:

haciendo historia...
dejando huella.

9.- La ley del magnetismo

- **Actitud**, muy pocas veces he visto gente positiva y negativa atraídas mutuamente.
- **Generación**, la gente tiende a atraer a otros de la misma edad.
- **Valores**, los individuos son atraídos a líderes cuyos valores son similares a los de ellos.
- **Experiencia**, ésta es otra área de atracción para la gente.
- **Capacidad de liderazgo**, por último, la gente que usted atrae tendrá una capacidad de liderazgo similar a la suya.

Quien es usted es a quien atrae. Esta es la Ley del Magnetismo.

haciendo historia...
dejando huella.

10.- La ley de la conexión

La conexión con la gente no es algo que sólo debe ocurrir cuando el líder se comunica con un grupo de personas. También debe haber conexión en el plano individual.

Entre mejor sea la relación y la conexión entre los individuos, más probabilidades hay de que el seguidor quiera ayudar al líder.

Nunca subestime la importancia de construir puentes en las relaciones entre usted y la gente a quien dirige. Uno no puede hacer que la gente actúe si primero no conmueve sus emociones.

Siempre toque el corazón de una persona antes de pedirle una mano. Esta es la Ley de la conexión.

haciendo historia...
dejando huella.

11.-La ley del círculo íntimo

El potencial de cada líder está determinado por las personas más cercanas a él. Si éstas son fuertes, el líder podrá causar un gran impacto. Pero si son débiles, el líder no podrá.

No hay líderes al estilo Llanero Solitario, piense en esto: Si usted está solo, no **está dirigiendo** a nadie, ¿cierto?.

Piense en cualquier líder altamente eficaz, y podrá ver que éste se ha rodeado de un fuerte círculo íntimo. **Para tener éxito hay que rodearse de gente valiosa.**

Hay que aprender a trabajar por medio de otros individuos, emplear al mejor personal que pueda encontrar, formarlo lo mejor posible , y delegar todo lo que pueda delegar.

En esto consiste la Ley del Círculo Íntimo.

haciendo historia...
dejando huella.

12.- La ley del otorgamiento de poderes

Sólo los líderes seguros otorgan poder a otro.

Sólo las personas que han sido investidas con poder pueden explotar su potencial. Cuando un líder **no puede**, o simplemente **no quiere** otorgar poder a otros, levanta en la organización barreras que nadie puede atravesar.

Si las barreras permanecen por mucho tiempo, la gente **valiosa** se rinde , o se van a otra organización donde puedan explotar al máximo su potencial.

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.

haciendo historia...
dejando huella.

12.- La ley del otorgamiento de poderes

Pero la verdad es que la única forma de hacerse indispensable es llegar al punto en que se pueda prescindir de uno.

Si de manera continua usted puede otorgar poder a otros y ayudarlos a desarrollar esos poderes, a fin de que sean capaces de hacer el trabajo que le corresponde a usted, llegará a ser tan valioso para la organización que lo considerarán indispensable.

Esta es la paradoja de la Ley del Otorgamiento de Poderes.

haciendo historia...
dejando huella.

13.- La ley de la reproducción

Se necesita un líder para levantar otro líder.

¿Cómo se convirtieron en líderes?

Resultado de una crisis

Don natural 10%

Influencia de otro líder 85%

Es cierto que algunas personas entran al liderazgo porque su organización atraviesa una crisis y se sienten forzados a hacer algo al respecto.

Otro grupo pequeño está compuesto por individuos con un don natural y un instinto tan grandes, que son capaces de entrar al liderazgo por sí mismos. Pero más de 4 de cada 5 líderes han emergido **por el impacto que líderes establecidos causaron sobre ellos como sus mentores.**

haciendo historia...
dejando huella.

13.- La ley de la reproducción

Todo mentor eficaz del liderazgo hace de la formación de líderes una de sus prioridades principales. **Sabe que el potencial de la organización depende del crecimiento de su liderazgo.**

Cuanto más líderes haya, más oportunidad de éxito se tiene.

Todo empieza en la cima porque se necesita un líder para levantar otro líder. Los seguidores no pueden hacerlo. Tampoco los programas institucionales. **Se necesita una persona para conocer a otra, instruirla, y desarrollarla.**

Esta es la Ley de la Reproducción.

haciendo historia...
dejando huella.

14.- La ley del apoyo

La gente apoya al líder, luego la visión.

El tener una gran visión y una causa noble no será suficiente para que la gente siga a un líder. Primero debe progresar como líder; hacer que la gente lo apoye a él. Ese es el precio que debe pagarse si quiere que su visión tenga la oportunidad de convertirse en realidad.

Como líder uno no gana puntos por fracasar en una causa (noble o no). No se recibe mérito por **tener razón**. El éxito se mide por su capacidad de llevar a la gente a la meta que debe alcanzar, pero no podrá realizarlo si primero **no apoyan su liderazgo**.

Esta es la realidad de la Ley del Apoyo.

haciendo historia...
dejando huella.

15.- La ley de la victoria

Los líderes encuentran la forma de que el equipo gane.

¿Alguna vez ha pensado en cuál es la diferencia entre los triunfadores y los que sufren la derrota? ¿Qué se necesita para ser un vencedor?

Es difícil distinguir la cualidad que diferencia a un ganador de un perdedor. Cada situación de liderazgo es distinta. Cada crisis trae sus propios retos. Sin embargo los líderes victoriosos tiene en común **la incapacidad de aceptar la derrota.**

Para ellos es totalmente inaceptable cualquier cosa que no sea ganar; **por eso averiguan lo que debe hacerse para lograr la victoria, y van tras ella con todo lo que esté a su alcance.**

No tienen un plan B o segundo plan. Eso los mantiene luchando.

Esta es la Ley de la Victoria.

haciendo historia...
dejando huella.

16.- La ley del gran impulso

El impulso es el mejor amigo del líder.

Se necesita un líder para crear impulso. Los seguidores lo perciben. Los gerentes pueden continuarlo una vez que ha comenzado. Pero la **creación del impulso** necesita a alguien que pueda motivar a los demás, no de alguien que necesite ser motivado.

El impulso es realmente el mejor amigo del líder. A veces es la única diferencia entre ganar y perder. Por eso es que en los juegos de baloncesto, cuando el equipo contrario anota una puntuación sobresaliente y se comienza a desarrollar mucho impulso, un buen entrenador pide una interrupción. Sabe que si el impulso del equipo contrario se hace muy fuerte, es más probable que su equipo pierda el juego.

haciendo historia...
dejando huella.

16.- La ley del gran impulso

El impulso también hace una enorme diferencia en las organizaciones.

Cuando no hay impulso, aún las labores más sencillas parecen problemas insuperables. Pero si usted tiene el impulso de su lado, el futuro se ve prometedor, los obstáculos parecen pequeños, y el problema se percibe como algo temporal.

Si su deseo es hacer cosas grandes en su organización, nunca subestime el poder del impulso. Si puede desarrollarlo, usted podrá hacer casi cualquier cosa. Ese es el poder del Gran Impulso.

haciendo historia...
dejando huella.

17.-La ley de las prioridades

Los líderes entienden que actividad no es necesariamente logro.

Nunca confunda la actividad con el logro. El éxito sólo se obtiene cuando usted puede hacer que su gente **se enfoque en lo que realmente es importante.**

Los líderes exitosos reconocen que una actividad no necesariamente significa logro y de esta manera satisfacen muchas prioridades con cada actividad.

Esto en realidad les permite aumentar su enfoque y disminuir sus acciones.

De esta manera los líderes de éxito ponen a funcionar la Ley de las Prioridades a su favor.

haciendo historia...
dejando huella.

18.- La ley del sacrificio

Un líder debe ceder para subir.

El sacrificio es una constante en el Liderazgo. Es un proceso continuo. Siempre el avance ha tenido algún costo.

Cada vez que esté seguro de que está dando un buen paso, no dude en hacer un sacrificio. El éxito del liderazgo exige un cambio, exige mejoramiento, y un sacrificio continuo.

“Por cada cosa que usted ha perdido, ha ganado algo más; y por cada cosa que gana, siempre se pierde algo”. R. Emerson

Lo que las personas exitosas descubren se les hace mucho más claro cuando se convierten en líderes. No hay éxito sin sacrificio. Entre más alto es el nivel de liderazgo que usted desee alcanzar, mayores son los sacrificios que tendrá que hacer. Para subir , tendrá que ceder. Esa es la verdadera naturaleza del liderazgo.

haciendo historia...
dejando huella.

19.- La ley del momento oportuno

Cuándo dirigir es tan importante como qué hacer y a dónde ir.

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

Leer acerca de una situación y saber qué hacer no es suficiente para hacerlo triunfar en el liderazgo. **Sólo la medida precisa en el momento preciso tendrá éxito.**

Cualquier otra cosa exige un alto precio. Esa es la ley del Momento Oportuno.

haciendo historia...
dejando huella.

20.- La ley del crecimiento explosivo

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

Los líderes que forman seguidores ayudan a su organización a crecer a un ritmo de una 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.**

Pero formar líderes es difícil porque es más complicado encontrar y atraer líderes potenciales. También es difícil retenerlos porque , a diferencia de los seguidores, son dinámicos 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, sin embargo la única forma de experimentar un nivel de crecimiento explosivo es practicar la matemática del líder.

haciendo historia...
dejando huella.

21.- La ley del legado

El valor duradero del líder se mide por la sucesión.

De todas las leyes del liderazgo, la Ley del Legado es la que menos líderes parecen aprender. Un individuo se siente realizado cuando faculta a sus seguidores a hacer grandes cosas **con él**. Obtiene significado cuando desarrolla líderes que hacen cosas grandes **por él**. **Pero sólo se crea un legado cuando el individuo coloca a su organización en la posición de hacer grandes cosas sin él.**

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

Los líderes que **dejan un legado**, dirigen con el hoy y el mañana en mente, por eso preparan sucesores.

haciendo historia...
dejando huella.

Privada 31 Oriente 1819
Col. El mirador
Puebla, Pue. C.P. 72540
Tel. (222) 244 85 43
Fax (222) 244 97 25

Lic. Julio Tianguistengo Hernández

*Gerente de Programas de Educación Media Superior y Superior
emprendedores@impulsapuebla.org.mx*



Referencia Bibliográfica

Administración: un enfoque basado en competencias,
Hellriegel/Jackson/Slocum, 11ª. Edición, editorial CENGAGE learning

haciendo historia...
dejando huella.