

# 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 poderes
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 ellos 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 viene 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 a largo plazo.

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.

“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 del 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”.

## 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.

## FASE 4 –SIMPLEMENTE ACTÚO POR LO QUE SÉ

### PARA DIRIGIR MAÑANA, APRENDA HOY

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

*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.*

## LA LEY DE LA NAVEGACIÓN

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

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.

### LOS NAVEGANTES SE BENEFICIAN DE LA EXPERIENCIA PASADA

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.

### LOS NAVEGANTES ESCUCHAN LO QUE OTROS DICEN

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

### LOS NAVEGANTES EXAMINAN LAS CONDICIONES ANTES DE CONTRAER COMPROMISOS

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

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

## LA LEY DE E. F. HUTTON

*Cuando un verdadero líder habla, la gente escucha*

Cuando el verdadero líder habla, la gente escucha.

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

### LIDERES POR POSICIÓN

Hablan primero

Necesitan la influencia del verdadero líder para que las cosas se hagan

Sólo influyen a los otros líderes por posición

### LIDERES VERDADEROS

Hablan después

Sólo necesitan su propia influencia para que las cosas se hagan

Influyen en todos en la sala

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

### LAS PERSONAS SE CONVIERTEN EN VERDADEROS LÍDERES POR...

#### 1. CARÁCTER – QUIENES SON

El verdadero liderazgo siempre comienza con la persona 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 intangibles.

## 5. EXPERIENCIA --DONDE HAN ESTADO

La experiencia no garantiza la credibilidad, pero motiva 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 buena historia.

## 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*

Cuando se trata de liderazgo, sencillamente no se pueden tomar atajos, no importa cuánto tiempo se haya estado dirigiendo.

El carácter comunica muchas cosas a los seguidores:

### **EL CARÁCTER COMUNICA CONSECUENCIA**

No se puede contar día tras días con los líderes que no tienen fuerza interior porque su capacidad de desempeño cambia constantemente.

*Usted no podrá obtener mucho en la vida si sólo trabaja los días en los 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 el respeto de los demás. El respeto es algo absolutamente esencial para que un liderazgo sea duradero.

Lo único que regresa de la tumba con los dolientes y se niega a ser enterrado es el carácter del hombre. Esto es verdad. Lo que un hombre es, nunca muere. Nunca puede ser enterrado.

## 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. Siguen a 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 el factor que distingue a los líderes más grandes de los que simplemente son buenos líderes.

La intuición ayuda a los líderes a interpretar numerosas 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 atrae a su departamento u organización? ¿Son líderes potenciales fuertes y capaces? ¿O podrían ser mejores? Recuerde que la buena calidad de ellos no depende del procedimiento de búsqueda de empleados, ni del departamento de recursos humanos, ni de lo que usted cree que es la cualidad del grupo de solicitantes. Depende de usted.

## **LA LEY DE LA CONEXIÓN**

*Los líderes tocan el corazón antes de pedir la mano*

Uno no puede hacer que la gente actúe si primero no conmueve sus emociones. El corazón está primero que 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 la de dirigirse y motivarse a sí mismo.

Los individuos que pueden elevar la moral en una organización son muy valiosos, y 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 por mucho tiempo, la gente se rinde o se van a otra organización 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? Respondo con una sola palabra: La victoria--victoria a toda costa, victoria a pesar de todo el terror, victoria, aunque el camino sea largo y duro; porque sin victoria no hay supervivencia".*

**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, no importa quién sea el entrenador. No se puede ganar sin buenos atletas, pero 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*

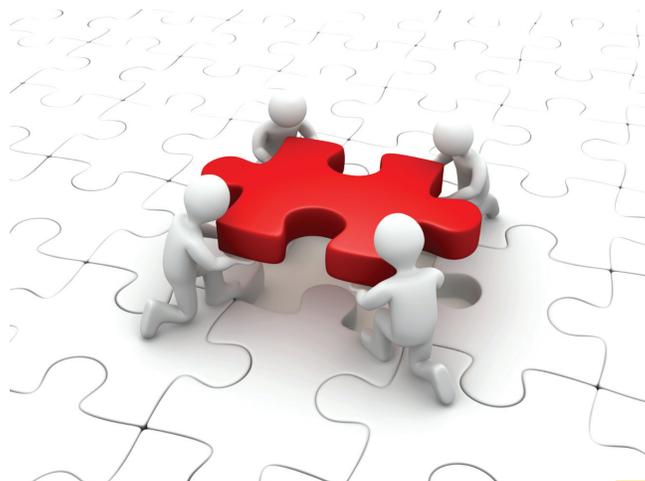
**EL IMPULSO HACE QUE LOS LÍDERES SE VEAN MEJOR DE LO QUE SON**

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

**ES MÁS FÁCIL CONDUCIR EL IMPULSO QUE INICIARLO**

Comenzar es una lucha, pero una vez que está en movimiento, realmente puede empezar a hacer algunas cosas sorprendentes.

**EL IMPULSO ES EL AGENTE DE CAMBIO MÁS PODEROSO**



# 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 se encuentra 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 mayores han sido sus sacrificios. Los líderes eficaces sacrifican muchas 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 es lo que lo mantiene allí. La única forma de permanecer arriba es cediendo aun más. El éxito en el liderazgo exige un cambio, exige mejoramiento, y un sacrificio continuo. El poeta filósofo Ralph Waldo Emerson ofreció esta opción: "Por cada cosa que usted ha perdido, ha ganado algo más; y por cada cosa que gana, siempre pierde algo".

No hay éxito sin sacrificio. Entre más alto es el nivel del liderazgo que usted desea alcanzar, mayores son los 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 darse uno de 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 cosa 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. 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.

## 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 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.

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
Crece por adición	Crece por multiplicación
Sólo impactan a quienes tocan personalmente	Impactan a gente que está mucho más allá de su alcance

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.

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.

## LA LEY DEL LEGADO

**El valor duradero del líder se mide por la sucesión**

*"El liderazgo es algo que usted no puede delegar. O la ejercita, o cae a sus pies",*

**Robert Goizueta**

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

Las compañías más estables tienen líderes fuertes 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 organización es única, y eso es lo que determina el precio, pero cualquier líder que desee ayudar a su organización debe estar dispuesto a pagar el precio para asegurar un éxito duradero.

**No importa cuán bueno sea, ningún líder puede hacerlo todo solo. Así como en los deportes el entrenador del equipo necesita buenos jugadores para ganar, una organización necesita un equipo de buenos líderes para tener éxito. Entre más grande sea la organización, más fuerte y más profundo debe ser el equipo de líderes.**

**"El éxito no se mide por el sitio hacia donde uno parte, sino por lo que uno deja atrás".**

Cuando todo ha acabado, su capacidad como líder no será juzgada por lo que haya alcanzado personalmente ni 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.**



Elaborado por



[Carlos.Aguirre@incae.edu](mailto:Carlos.Aguirre@incae.edu)