



Libro Los 21 minutos más poderosos en el día de un líder

Revitalice su espíritu y potencie su liderazgo

John C. Maxwell
Thomas Nelson, 2006
También disponible en: Inglés

Reseña

John C. Maxwell ofrece un curso educativo de 21 semanas que abarca 21 leyes de liderazgo con base en lecturas bíblicas. Quizás por el hecho mismo de ser el autor de muchos libros como éste, su redacción es clara y adecuada para el propósito de educar e inspirar a otros, en particular a los que comparten su fe cristiana. En cada capítulo, Maxwell hace una breve introducción de un nuevo principio y luego aporta lecturas diarias y significativas del Viejo y del Nuevo Testamento para la semana de trabajo. Se centra más en fomentar la meditación y la introspección que en presentar un trayecto detallado hacia la grandeza del liderazgo. Al quinto día de considerar cada principio, Maxwell lo invita a usar un ejercicio de autoevaluación en su sitio de red para ayudarlo a comprender el principio más profundamente. *BooksInShort* recomienda este libro útil, práctico y provocador del pensamiento a los lectores que deseen estudiar lecciones de liderazgo a la luz de sus creencias religiosas – si no es su caso, entonces quizás prefiera saltarse esta clase y esperar a la próxima.

Ideas fundamentales

- Usted puede empujar el límite que se autoimpone. Pida ayuda si la necesita.
- Para que los momentos difíciles se transformen en valiosos, úselos para aprender lecciones que contribuyan a su futuro.
- Los líderes dan una dirección considerada y planificada. Un maestro de ceremonias solamente dirige una fiesta.
- Si desea que lo escuchen, muéstreles a las personas que usted las escucha.
- Los líderes deben ser desinteresados en sus intenciones y acciones, de lo contrario minan su propio éxito.
- Observe detenidamente a sus seguidores. Pueden decirle mucho acerca de usted.
- Cuando elija a su círculo íntimo, preste atención al carácter moral de cada persona.
- Lídere elevando el espíritu de la gente para encontrar así más éxito, dicha y unidad.
- Si quiere que las personas crean en su visión, primero deben creer en usted.
- Cuando usted crea líderes, crea sumando. Cuando desarrolla líderes que a su vez crean más líderes, lo que hace es aprovechar el poder de la multiplicación.

Resumen

Las “leyes del liderazgo”

Si usted quiere convertirse en un mejor líder, siga las 21 “leyes irrefutables” basadas en la Biblia:

1. **“La ley del techo”** – Todos fijan un límite – un techo – para su desempeño. La pregunta es si su techo está hecho de piedra o si usted puede levantarlo. Para algunos, el techo es un límite mental autoimpuesto. Quizás no se les ocurra a estas personas que pueden hacer más. Otros le temen a los riesgos que implica mover los límites actuales más allá. Cuando usted compara los personajes bíblicos de Saúl y David, ¿con quién se identifica? Piense en las limitaciones (o “techos”) de Saúl y en cómo David, el pobre pastorcillo, rompió los límites de su edad e inexperiencia y superó las expectativas de todos. ¿Cómo puede usted levantar los techos de su vida?
2. **“La ley de la influencia”** – Cuando Josué recibió la orden divina de guiar a los Niños de Israel hacia la Tierra Prometida, al principio el nuevo rebaño de fieles no acogió su liderazgo con mucho entusiasmo. El pueblo sólo reconocía a Moisés como su líder y no quería que éste renunciara y le traspasara el manto del líder

- como nuevo líder. Josué tuvo que aprender a influir en la gente, a mantenerse comprometido con la misión y permanecer siendo un modelo de virtud. Muchas personas vacilan al momento de asumir responsabilidades de liderazgo, y se echan atrás si experimentan resistencia o inconvenientes; pero Josué fue perseverante. Su desafío fue inspirar al pueblo a superar sus miedos. Pregúntese qué pasos específicos podría realizar para inspirar a las personas que usted lidera a que asuman y cumplan tareas difíciles, a pesar de sus miedos.
3. **“La ley del proceso”** – Cuando José era un niño, sus hermanos lo vendieron como esclavo. José tenía sobrados motivos para tener encono hacia sus hermanos, de modo que cuando se convirtió en un líder de Egipto y sus hermanos se acercaron a él para suplicarle, se propuso tratarlos con crudeza. Sin embargo, cuando su padre murió, José pudo contemplar la mano de Dios en su vida. Comprendió cómo incluso los acontecimientos amargos de la vida podían servir para una buena causa. Entendió que antes de convertirse en líder debió transitar un proceso de desarrollo y perfeccionamiento, atravesando los cuatro pasos de crecimiento del liderazgo: “No sé qué es lo que no sé”; “Sé lo que no sé”; “Cresco y conozco, y comienzo a entender,” y “Simplemente voy por lo que sé.” ¿Está usted atravesando alguno de estos techos?
 4. **“La ley de la navegación”** – A algunas personas les gusta planificar cada detalle de un viaje, mientras que otras prefieren simplemente ir a algún lugar nuevo y dejarse llevar. Los líderes deben ponerse al frente y guiar a las personas hacia un lugar específico, y deben saber qué hacer al momento de llegar. A menudo usted debe enseñarle su visión a las personas que lidera y persuadirlas pacientemente de que se unan al viaje. Los líderes tienen una perspectiva mucho más amplia que sus seguidores. Por lo general un líder comprende una situación antes de que se vuelva evidente para el resto. ¿Puede preparar a sus seguidores para que acepten su visión de hacia dónde desea llevarlos?
 5. **“La ley de E.F. Hutton”** – La mayoría de los líderes fueron seguidores en el pasado y aprendieron de instructores bondadosos y consumados. Los líderes tienen el don de lograr que se los escuche y de captar el significado de sus mensajes. Samuel “no arrancó su vida siendo un E.F. Hutton,” es decir, un líder pionero en este campo. Se convirtió en un líder e influyó en su pueblo escuchando a todos con atención. Un ser especial desde su nacimiento, ocupó una posición única en la historia de Israel por ser la única persona antes de Cristo en ser “profeta, sacerdote y rey.” Lo que uno dice adquiere mayor poderío cuando se predica con el ejemplo. Trate de presentar su mensaje con convicción y pasión.
 6. **“La ley de la tierra firme”** – Los líderes piden a las personas que les confíen sus vidas, sus trabajos y su bienestar futuro. La forma en que usted maneja esta confianza afecta en gran medida la fortaleza de su liderazgo. Usted pierde la confianza de la gente cuando actúa impulsivamente, muestra debilidad de carácter, se apoya en el engaño o el doble juego, o no logra aprender de los demás. Si siente que está sobre tierra movediza, aléjese; busque un terreno firme desde donde liderar a su gente.
 7. **“La ley del respeto”** – Para liderar usted debe ganarse el respeto de sus seguidores. Y para merecer su respeto, debe respetarlos. Si usa su posición o su poder para forzar a otros a que lo sigan, echará por tierra sus éxitos. En cambio, convénzalos de optar por seguirlo dándoles pruebas de que está tratando de ayudarlos a crecer. Si quiere que lo admiren y sientan afecto por usted, las personas necesitan percibir que usted les retribuye su afecto y admiración.
 8. **“La ley de la intuición”** – Los líderes a menudo no son conscientes de sus dones, pero la mayoría tiene un conocimiento sólido sobre lo que debe hacerse sin tener que lamentarse demasiado o buscar consejo. Esta intuición es en sí un don. Piense en esos momentos en los cuales usted sencillamente sabe cómo actuar. ¿Ha afectado este don de intuición la forma en que usted percibe la vida? ¿Cómo usa usted esta intuición para ayudar a otras personas?
 9. **“La ley del magnetismo”** – Su habilidad de atraer a otros también es un don maravilloso. Le permite conocerse como líder y como persona. ¿Quién lo considera magnético? ¿Qué cualidades poseen esas personas? ¿Usted las admira? ¿Cuál es su nivel de moral? Si se siente incómodo pensando en eso, revea cómo desea que los otros lo perciban. ¿Qué imagen le gustaría reflejar? ¿Cómo puede transformarse en la persona que desea que otros vean, admiren y sigan?
 10. **“La ley de la conexión”** – Hay demasiados líderes que se pasan el tiempo admirándose a sí mismos y a sus logros. Cuando se les van las mejores personas, las critican y no logran entender su partida. Usted no puede conectarse con otras personas si todo lo que le preocupa es el reflejo en el espejo, aunque conectarse con otros también requiera conectarse con usted mismo. Esto significa conocer sus debilidades como así también sus fortalezas.
 11. **“La ley del círculo íntimo”** – Los líderes terminan reconociendo quiénes son sus más confiables y leales seguidores. Estas personas conforman el círculo íntimo del líder. No son pocos los líderes que han sido decepcionados por personas de su círculo íntimo, que a la hora de la verdad se desmoronan como migajas de una galleta rancia. En lugar de detenerse en los halagos que recibe, preste más atención a las cualidades morales y emotivas y a las habilidades de la gente de su círculo íntimo.
 12. **“La ley de dar poder”** – Algunos líderes se sienten superiores al no permitir que su gente crezca. Éste es un terrible error. Usted será un mejor líder si eleva el espíritu, alienta, desarrolla e instruye a su equipo. Cuando un miembro de su equipo comete un error, ¿usted sale a buscar a los culpables o trata de convertir la situación en una oportunidad de aprendizaje? La recriminación no levanta el espíritu, y es una pérdida de tiempo y energía. Usted irá muy lejos si empodera a otros y promueve sus avances sin ponerle límites a sus logros.
 13. **“La ley de la reproducción”** – Algunas personas asumen funciones de liderazgo gracias a sus dones naturales. Otros se convierten en líderes por su capacidad de responder ante una crisis. La mayoría de los líderes encuentran su lugar una vez que han sido instruidos. ¿Está dispuesto a ayudar a los demás o se siente más cómodo controlándolos de modo que sigan dependiendo de usted? Los grandes maestros se dan cuenta de que han hecho un buen trabajo cuando sus estudiantes dejan de necesitarlos. La verdad es que usted no va a estar siempre. Liderar puede parecer su principal tarea, pero formar a sus reemplazantes y reproducir líderes es aún más crucial.
 14. **“La ley del convencimiento”** – Usted debe creer en una visión convincente y plasmarla. Su visión da a las personas algo en qué creer. Las alienta a probar cosas y las fortalece para perdurar. Pero usted puede malograr su influencia positiva si da un mal ejemplo. Hágase la siguiente pregunta: si le pidieran que siga a alguien igual a usted, ¿lo haría?
 15. **“La ley de la victoria”** – Usted ha visto equipos deportivos con grandes jugadores que tienen que “aprender a ganar” y hacer un avance como individuos y como jugadores. Cuando logran este avance, lo que sigue es la victoria. Los grandes líderes pueden ser derrotados momentáneamente, pero nunca aceptan una derrota permanente. Continúan trabajando hasta que ganan. Analice los casos en que usted aceptó la derrota y cómo eso afectó su capacidad de liderazgo. ¿Su equipo actual va camino a la victoria o a la derrota? ¿Cómo puede inspirarlo para esperar, merecer y aceptar solamente la victoria?
 16. **“La ley del gran impulso”** – ¿Alguna vez advirtió que cuando las cosas van bien continúan yendo bien, y cuando van mal, continúan yéndose a pique? Esto no es por la inercia. Es el impulso, en sentido metafórico; pero cuando usted tiene un sistema que funciona correctamente, parece continuar así por sí solo. Sin embargo, en las organizaciones humanas las cosas pueden venirse abajo rápidamente. Identifique y apoye cuidadosamente a las personas de su equipo que crean impulso positivo.
 17. **“La ley de las prioridades”** – Ningún líder puede hacer todo. Tarde o temprano, todos tienen que delegar. Los líderes tienen que hacer determinadas tareas por sí mismos, y deben conocer cuáles son esas tareas. Los líderes exitosos establecen prioridades y las llevan a cabo. Luego pasan a la segunda cosa más importante y la ejecutan. A medida que se convierte en un líder consumado, no habrá duda de qué tareas puede delegar y cuáles debe hacer usted mismo.
 18. **“La ley del sacrificio”** – Pocas cosas se logran sin sacrificio. Las personas sacrifican años de su vida no solamente trabajando sino preparándose para el trabajo. Están dispuestas a sacrificar el crédito de un trabajo bien hecho en pos del equipo. Ponga a su gente delante y muéstrelas que el éxito requiere sacrificio. Todo sacrificio tiene un costo muy real (de lo contrario no sería un sacrificio), de modo que demuéstrelas a sus seguidores que usted comprende el

costo y el valor de sus sacrificios.

19. **“La ley de la oportunidad”** – No todas las grandes ideas son grandes ideas todo el tiempo. Un cultivo plantado en la época incorrecta del año no dará el mejor rendimiento aun si usted usa una técnica maravillosa. Debe saber detectar la temporada adecuada para las ideas, para aprovechar una oportunidad, y para saber cuándo su equipo está en el estado correcto para moverse hacia adelante en un programa.
20. **“La ley del crecimiento explosivo”** – Cuando su organización tiene éxito, probablemente crecerá explosivamente. Necesitará contar con grandes líderes que comprendan su visión y estén en condiciones de asumir nuevas funciones. Seleccionar, capacitar, preparar y promover a los mejores líderes es su tarea permanente. Luego debe enseñarles a esos líderes a seleccionar, capacitar y promover a otros. Recuerde, cuando trabaja solo, todo lo que usted crea es solamente suma. Cuando desarrolla a otros que luego crean a otros líderes, lo que hace es multiplicar.
21. **“La ley del legado”** – Para que una organización se aproxime a la permanencia, debe tener un legado. La generación siguiente debe aprender las lecciones y los métodos que crearon a la organización. Los principios subyacentes de estas lecciones son los que más importan, y el más primordial es encontrar lo que funciona. Las organizaciones pueden ser dinámicas y estar abiertas al cambio sin dejar de honrar y plasmar la visión viviente de la empresa. Es su trabajo crear un legado y pasarlo a la próxima generación.

Sobre el autor

John C. Maxwell es un conocido orador, experto en liderazgo, autor de libros de éxito en ventas y fundador de empresas de capacitación.
