

AUTOR *best seller* DEL *New York Times*

JOHN C. MAXWELL

EDICIÓN DEL 25º ANIVERSARIO

MÁS DE
CUATRO
MILLONES DE
EJEMPLARES
VENDIDOS

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

REVISADA Y ACTUALIZADA

SIGA ESTAS LEYES,
Y LA GENTE LO SEGUIRÁ A USTED

UN COMPAÑERO DEL AUDIOLIBRO

© 2022 por Grupo Nelson

Publicado en Nashville, Tennessee, Estados Unidos de América.

Grupo Nelson es una marca registrada de Thomas Nelson.

www.gruponelson.com

Este título también está disponible en formato electrónico.

Título en inglés: *The 21 Irrefutable Laws of Leadership, 25th Anniversary Edition*

2022 por John Maxwell

Publicado por HarperCollins Leadership, un sello de HarperCollins Focus LLC.

Publicado en asociación con Yates & Yates, www.yates2.com.

Todos los derechos reservados. Ninguna porción de este libro podrá ser reproducida, almacenada en ningún sistema de recuperación ni transmitida en cualquier forma o por cualquier medio —mecánicos, fotocopias, grabación u otro—, excepto por citas breves en revistas impresas, sin la autorización previa por escrito de la editorial.

A menos que se indique lo contrario, todas las citas bíblicas han sido tomadas de la Santa Biblia, Versión Reina-Valera 1960 © 1960 por Sociedades Bíblicas en América Latina, © renovada 1988 por Sociedades Bíblicas Unidas. Usada con permiso. Reina-Valera 1960® es una marca registrada de la American Bible Society y puede ser usada solamente bajo licencia.

Las citas bíblicas marcadas «DHH» son de la Biblia Dios Habla Hoy®, Tercera edición © Sociedades Bíblicas Unidas, 1966, 1970, 1979, 1983, 1996. Usada con permiso.

Editora en jefe: *Graciela Lelli*

Adaptación editorial de la edición del 25.º Aniversario en español: *Grupo Scribere*

Número de control de la Biblioteca del Congreso: 2022934241

ISBN: 978-1-40023-947-4

eBook: 978-1-40023-949-8

Impreso en Estados Unidos de América

22 23 24 25 26 LSC 9 8 7 6 5 4 3 2 1

EVALUACIÓN DEL LIDERAZGO

SEGÚN LAS 21 LEYES



Lea cada oración y escriba un número al lado de cada una de ellas, utilizando la siguiente escala:

- | | |
|---|------------------|
| 0 | Nunca |
| 1 | Rara vez |
| 2 | De vez en cuando |
| 3 | Siempre |

I. LA LEY DEL TOPE

Lo bien que lidere determina su éxito.

- _____a) Cuando me enfrento con un desafío, lo primero que pienso es: *¿A quién puedo enlistar para que me ayude?* en vez de: *¿Qué puedo hacer?*
- _____b) Cuando mi equipo, departamento u organización no logra alcanzar un objetivo, lo primero que pienso es que se debe a algún problema en el liderazgo.
- _____c) Creo que al desarrollar mis habilidades de liderazgo la efectividad aumentará dramáticamente.
- _____Total + 1 = _____ Su puntaje

2. LA LEY DE LA INFLUENCIA

La verdadera medida del liderazgo es la influencia, nada más, nada menos.

- _____a) Me apoyo más en la influencia que en la posición o el título para hacer que otras personas me sigan y hagan lo que deseo.
- _____b) Durante un ambiente de lluvia de ideas o conversaciones, las personas a menudo piden mi consejo.
- _____c) Me apoyo en mis relaciones con los demás más que en los sistemas organizativos y los procedimientos para realizar las cosas.
- _____Total + 1 = _____ Su puntaje

3. LA LEY DEL PROCESO

El liderazgo se desarrolla diariamente, no en un día.

- _____a) Tengo un plan específico y concreto de desarrollo personal que practico semanalmente.
- _____b) He encontrado expertos mentores en áreas claves de mi vida que me ayudan de manera constante.
- _____c) Para promover mi crecimiento personal, he leído al menos seis libros (o al menos he tomado una clase valiosa o he escuchado doce o más lecciones en audio) al año en los últimos tres años.
- _____Total + 1 = _____ Su puntaje

4. LA LEY DE LA NAVEGACIÓN

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

- _____a) Percibo los problemas, obstáculos y tendencias que impactarán el resultado de las iniciativas que la organización pone en marcha.

- _____b) Puedo ver claramente un sendero para implementar una visión, que no solo incluye el proceso sino también a las personas y los recursos necesarios.
- _____c) Se me ha pedido planificar iniciativas para un departamento u organización.
- _____Total + 1 = _____ Su puntaje

5. LA LEY DE LA ADICIÓN

Los líderes añaden valor mediante el servicio a los demás.

- _____a) Más que molestarme cuando los miembros de mi equipo tienen situaciones que no les permiten hacer sus trabajos efectivamente, veo esas situaciones como una oportunidad para servir y ser mentor de esas personas.
- _____b) Busco maneras de superar los obstáculos y mejorar las cosas para las personas que dirijo.
- _____c) Encuentro una gran satisfacción personal al ayudar a los demás a tener más éxito.
- _____Total + 1 = _____ Su puntaje

6. LA LEY DEL TERRENO FIRME

La confianza es la base del liderazgo.

- _____a) Las personas que dirijo confían en mí en lo que respecta a asuntos delicados y a planes futuros.
- _____b) Cuando les digo a las personas en la organización que voy a hacer algo, pueden contar con que lo haré.
- _____c) Evito minar el carácter de otras personas o hablar a sus espaldas.
- _____Total + 1 = _____ Su puntaje

7. LA LEY DEL RESPETO

Por naturaleza, la gente sigue a los líderes mejores.

- _____a) Las personas por lo general se sienten atraídas hacia mí y con frecuencia quieren hacer cosas conmigo solo para estar a mi lado.
- _____b) Las personas con las que trabajo aceptan mis sugerencias y siguen mi dirección.
- _____c) Tomo decisiones y riesgos personales que puedan beneficiar a los miembros de mi equipo aun cuando no tenga yo un beneficio personal.
- _____Total + 1 = _____ Su puntaje

8. LA LEY DE LA INTUICIÓN

Los líderes evalúan todo con pasión de liderazgo.

- _____a) Puedo medir fácilmente la moral, en un salón lleno de personas, en un equipo o en una organización grande.
- _____b) Con frecuencia tomo la acción correcta aunque no puedo explicar la razón.
- _____c) Puedo interpretar las situaciones y las tendencias sin tener que reunir una gran cantidad de evidencia.
- _____Total + 1 = _____ Su puntaje

9. LA LEY DEL MAGNETISMO

Usted atrae a quien es como usted.

- _____a) Estoy satisfecho con el calibre de las personas que trabajan para mí.
- _____b) Espero que las personas que yo atraigo tengan valores, cualidades y habilidades de liderazgo similares a las mías.

_____c) Reconozco que no existe un proceso que pueda mejorar la calidad de las personas que recluto a menos que yo mismo mejore.

_____Total + 1 = _____ Su puntaje

10. LA LEY DE LA CONEXIÓN

Los líderes tocan el corazón antes de pedir una mano.

_____a) Cuando soy nuevo en un equipo, una de las primeras cosas que hago es desarrollar una conexión personal con todos.

_____b) Conozco las historias, los sueños y las esperanzas de las personas que dirijo.

_____c) Evito pedir ayuda a las personas para alcanzar una visión si no he desarrollado una relación que vaya más allá del vínculo de trabajo.

_____Total + 1 = _____ Su puntaje

11. LA LEY DEL CÍRCULO ÍNTIMO

El potencial de un líder es determinado por quienes están más cerca de él.

_____a) Me considero muy estratégico y altamente selectivo en lo que respecta a las personas que me son más cercanas personal y profesionalmente.

_____b) Regularmente me apoyo en las personas claves de mi vida para lograr cumplir mis propósitos.

_____c) Creo que el cincuenta por ciento o más del mérito de mis logros le pertenece a la gente de mi equipo.

_____Total + 1 = _____ Su puntaje

12. LA LEY DEL OTORGAMIENTO DE PODERES

Solo los líderes seguros otorgan poder a otros.

- _____a) Sin importar lo talentosas que son las personas que trabajan para mí, no me siento amenazado por ellas.
- _____b) Es mi práctica regular dar a las personas que dirijo la autoridad para tomar decisiones y arriesgarse.
- _____c) Con sinceridad celebro cuando alguien de mi equipo recibe reconocimientos de los demás o cuando es promovido a una posición superior.
- _____Total + 1 = _____ Su puntaje

13. LA LEY DE LA IMAGEN

La gente hace lo que ve.

- _____a) Si observo una acción o una cualidad indeseable en los miembros de mi equipo, me analizo primero antes de hablar con ellos al respecto.
- _____b) Continuamente me esfuerzo en hacer que mis acciones y mis palabras concuerden las unas con las otras.
- _____c) Hago lo que debería en lugar de lo que quiero porque estoy consciente de que estoy dando el ejemplo a los demás.
- _____Total + 1 = _____ Su puntaje

14. LA LEY DEL APOYO

La gente apoya al líder, luego a la visión.

- _____a) Reconozco que la falta de credibilidad *en* los líderes puede ser tan dañina para una organización como la falta de visión *de* los líderes.

- _____b) Cuando los miembros de mi equipo no siguen mi dirección, examino si existe un problema de credibilidad antes de asumir que ellos tienen un problema de desobediencia.
- _____c) Aunque mis ideas no sean muy buenas, mi gente tiende a darme el beneficio de la duda y a ponerse de mi lado.
- _____Total + 1 = _____ Su puntaje

15. LA LEY DE LA VICTORIA

Los líderes encuentran la forma de que el equipo gane.

- _____a) Cuando dirijo un equipo, me siento responsable sea o no que logremos los objetivos.
- _____b) Si los miembros del equipo no están unificados en su esfuerzo para lograr la visión, empiezo a actuar para que todos vayan al mismo ritmo.
- _____c) Realizo sacrificios personales para hacer que mi equipo, departamento u organización tenga la victoria.
- _____Total + 1 = _____ Su puntaje

16. LA LEY DEL GRAN IMPULSO

El impulso es el mejor amigo de un líder.

- _____a) Estoy consciente de la moral de mi equipo y asumir la responsabilidad de tratar de mantenerla en alto.
- _____b) Cuando tomo una decisión de liderazgo importante, considero cómo esa decisión impactará el impulso de mi equipo, departamento u organización.
- _____c) Inicio acciones específicas con el propósito de generar impulso cuando estoy presentando algo nuevo o controversial.
- _____Total + 1 = _____ Su puntaje

17. LA LEY DE LAS PRIORIDADES

Los líderes entienden que la actividad no es necesariamente logro.

- _____a) Evito tareas que no necesiten de mi liderazgo personal, que no tengan un dividendo tangible o que no me gratifiquen de manera personal.
- _____b) Dedico tiempo todos los días, cada mes y cada año para planear una agenda futura basada en mis prioridades.
- _____c) Delego cualquier tarea donde un miembro de mi equipo tenga al menos el ochenta por ciento de efectividad que yo tendría.
- _____ Total + 1 = _____ Su puntaje

18. LA LEY DEL SACRIFICIO

Un líder debe ceder para subir.

- _____a) Sé que hacer intercambios es un proceso natural del crecimiento de liderazgo, y realizo sacrificios para convertirme en un mejor líder en tanto que no se violen mis valores.
- _____b) Espero dar más que mis seguidores para poder lograr la visión.
- _____c) Cederé mis derechos para poder lograr mi potencial como líder.
- _____ Total + 1 = _____ Su puntaje

19. LA LEY DEL MOMENTO OPORTUNO

Cuando ser un líder es tan importante como qué hacer y dónde ir.

- _____a) Me esfuerzo tanto como pueda para saber cuál es el momento oportuno de una iniciativa mientras descubro la estrategia.

- _____b) Cuando sé que el momento es el adecuado para una iniciativa, la comienzo en lugar de esperar mientras intento desarrollar una estrategia ideal.
- _____c) Puedo darme cuenta si las personas están listas o no para una idea.
- _____Total + 1 = _____ Su puntaje

20. LA LEY DEL CRECIMIENTO EXPLOSIVO

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

- _____a) Creo que puedo desarrollar mi organización más rápidamente si desarrollo líderes en lugar de cualquier otro método.
- _____b) Dedico una gran cantidad de tiempo cada semana a invertir en el desarrollo del veinte por ciento de mis líderes principales.
- _____c) Preferiría ver que los líderes que yo desarrollo tuvieran éxito por sí mismos que mantenerlos conmigo para que pueda seguir guiándolos.
- _____Total + 1 = _____ Su puntaje

21. LA LEY DEL LEGADO

El valor duradero del líder se mide por la sucesión.

- _____a) Poseo un conocimiento firme del por qué estoy en mi trabajo y por qué estoy dirigiendo.
- _____b) En cada posición que he tenido, he identificado a las personas que pueden seguir después de mí y he invertido en ellas.

_____c) Una de mis motivaciones más fuertes es dejar a cualquier equipo que dirijo mejor de lo que lo encontré.
_____Total + 1 = _____ Su puntaje

Ahora que ha completado esta evaluación, examine cada ley y note sus áreas fuertes y débiles. Utilice las siguientes directrices:

- 8-10 Esta ley es su zona de fortaleza. Aproveche al máximo esta habilidad y guíe a los demás en esta área.
- 6-7 Concéntrese en el crecimiento de esta ley. Usted tiene el potencial para convertirla en un punto fuerte.
- 1-5 Este es su punto débil. Contrate personal que tenga esta cualidad, o asóciese con otros en esta área.

Después de haber examinado el puntaje de cada ley para determinar su fortaleza en esa área, sume los 21 puntajes de la línea izquierda en blanco y divídalos por 21 para encontrar su puntaje promedio en el liderazgo. Si desea determinar su puntaje en una escala del 1 al 10, sume los 21 puntajes de la línea derecha en blanco y divídalos por 21. Escríbalo a continuación.

_____Puntaje promedio