

El Liderazgo reflexivo: 12 La ley del otorgamiento de poderes

LOMELI-MATEOS, América†

Universidad Iberoamericana, México

Recibido 27 de Febrero, 2015; Aceptado 30 de Abril, 2015

Resumen

Este artículo muestra el análisis sobre una de las leyes del libro de "Las 21 leyes irrefutables del liderazgo" de John Maxwell.

El trabajo de Maxwell referente al liderazgo es sumamente vasto, pero para este artículo solo nos enfocaremos a la Ley del Otorgamiento de Poderes del libro arriba mencionado.

Por que esta ley encima de otras? Al realizar la lectura de los libros de Maxwell "Lo que todo líder necesita saber" y "Las 21 leyes irrefutables del liderazgo" y reflexionar sobre los temas tratados considero que el otorgamiento de poderes una actividad que hoy en día es muy difícil de ver. Las personas continúan en apostar en la dependencia de un individuo para ejecutar una actividad y lo velan llamándolo "especialista".

Lider, sucesión, poder, otorgamiento.**Abstract**

This article shows the analysis of one of the laws of the book "The 21 Irrefutable Laws of Leadership" by John Maxwell.

Maxwell's work relating to leadership is extremely rough, but for this article we will focus only on the Law of Empowerment of the above mentioned book.

By this law over others? When performing reading books Maxwell "What every leader needs to know" and "The 21 Irrefutable Laws of Leadership" and reflect on the topics believe that the empowerment an activity that today is very difficult to see. People continue to bet on the dependencia of an individual to perform an activity and watch calling him "specialist".

Leader, succession, power, grant.

Citación: LOMELI-MATEOS, América. El Liderazgo reflexivo: 12 La ley del otorgamiento de poderes. Revista de Tecnologías de la Información 2015, 2-4: 203-205

† Investigador contribuyendo como primer autor.

* Correspondencia al Autor: america.lomeli@correo.uia.mx

Introducción

El tema de liderazgo en estos días es tan común que ha llegado a ser trivializado, en algunos casos se considera líder a una persona que solo da órdenes y jerarquía se debe de seguir sus instrucciones.

Sin embargo el ser líder tiene un espectro más amplio y así lo demuestra John Maxwell, en la serie de material que ha publicado a lo largo de su carrera. La perspectiva con la cual enfoca los temas hace que sea fácil de ser adaptado por quien recibe su mensaje. Lo que plantea es fácil de extrapolarlo a cualquier rol que la persona esté actuando en su vida.

El encontrarme con el libro de “Las 21 Leyes irrefutables del liderazgo” ha sido un hallazgo agradable, me ha permitido ampliar mis conocimientos del tema, pero más importante el poder integrar herramientas útiles en mi desarrollo personal.

Desarrollo

“Sólo los líderes seguros otorgan poder a otros” Así es como da inicio el capítulo sobre la ley para otorgar poder a otros. El autor nos va introduciendo al tema, mostrándonos una serie de anécdotas de personajes importantes ya sea en la vida empresarial o política, pero que en determinado momento han sido ejemplo de liderazgo.

Inicia hablando de Henry Ford, refiriéndose a él como un “innovador de la industria automovilista y una leyenda en la historia empresarial de los Estados”. Pensando en el tipo de empresa que representa la Ford Motor Company, es sorprendente conocer el tipo de problemas que podría presentar alguien que de primera mano se piensa sería un gran líder.

Uno de los problemas que tenía el fundador era debilitar el liderazgo de su equipo, así como menos preciar a las personas que podrían aportarle algún aprendizaje.

La empresa se fue formando con la descendencia de Ford, pero aun así el seguía con el mismo estilo de liderazgo. No importando que el fuera su hijo del que se tratara, él actuaba de igual forma.

La Ley del Otorgamiento de Poderes no era aplicada en la Ford Motor Company, no favorecía el compartir el impulsar el liderazgo de los integrantes del equipo y mucho menos generar un plan de sucesión de alguno de ellos. Al contrario los líderes eran empujados.

El ser un buen líder y poder gozar de los beneficios que te puede dar el proporcionar el aplicar las leyes de Maxwell, se debe de enfrentar varias “barreras”, como es el otorgar poderes a otros. Cuando estas limitantes se presentan durante mucho tiempo, terminan debilitando al líder y haciendo que abandone el proyecto en el que está involucrado.

Lamentablemente el líder cae en estas actitudes, cuando tiene estos pensamientos:

- Deseo de seguridad en el trabajo.
- Resistencia al cambio
- Falta de autoestima

El deseo de seguridad en el trabajo; Cuando él líder capacita, ayuda u orientan a los subordinados, llega a creer que puede ser sustituido por alguno de ellos. Este es un temor que se presenta en un líder débil.

Al realizar lo que la ley de otorgamiento de poderes dice que se tendrá el resultado contrario, al tener un equipo fortalecido y con conocimiento, se vuelve un recurso valioso para la empresa ya que comparte el conocimiento.

Resistencia al cambio; Protestar contra el cambio es parte de la naturaleza humana. Normalmente no se piensa que el cambio proporcionara una mejoría, la incertidumbre hace que el miedo se haga presente. “El otorgamiento de poderes produce cambios constantes, porque estimula a las personas a crecer y a hacer innovaciones”.

Falta de Autoestima; Hay líderes que el valor de su persona es proporcional al éxito de su trabajo. Cuando hay una pérdida en él su autoestima se ve comprometida.

Para poder aplicar de manera correcta la ley Maxwell retoma lo dicho por Lynne McFarland, Larry Senn, y John Childress los cuales afirman que “el modelo de liderazgo que otorga poderes abandona su ‘posición de poder’ y da a todas las personas funciones de líder a fin de que puedan emplear su capacidad al máximo”.

Es importante que se busque personas objetivo que cumplan con los requisitos para poder hacer un buen otorgamiento de poder. Se debe de buscar que viva el liderazgo y respire el liderazgo para que pueda continuar con esta ley y así siga el crecimiento.

Conclusiones

Si se aplica de manera correcta esta ley, traerá beneficios importantes no solo para el líder sino también para el personal que está siendo desarrollado. Dar conocimiento proporciona una satisfacción como líder y abre un círculo de dar y recibir.

Considero que al aplicar esta ley se repercusión es realmente significativa, ya que los líderes formados bajo este método lo aplicaran en el futuro y así sucesivamente.

De este modo su potencial se vuelve exponencial.

References

“LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO” John Maxwell