

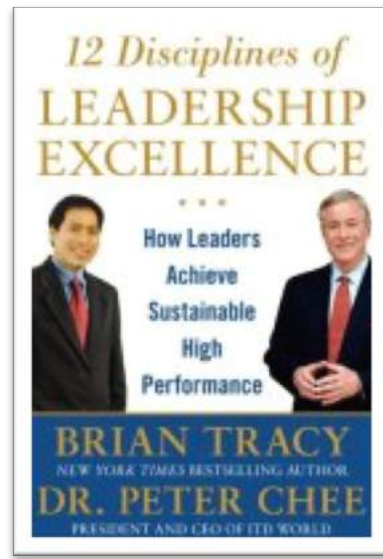
# Resumen del libro

## Las 12 Disciplinas Para La Excelencia En El Liderazgo

Por Brian Tracy y Peter Chee

Síntesis y comentarios por Jesús Gómez Espejel

Introducción



### Las 12 disciplinas

Para sobresalir como líder, usted necesita tener en cuenta 12 disciplinas. **Desarrolle estas disciplinas mediante la práctica y la experiencia.** Necesitará determinación y perseverancia para dominarlas y para desarrollar su potencial como gran líder.

***“Cuando sus metas personales y de negocios están bien definidas, usted puede concentrarse y lograr cosas extraordinarias”.***

#### 1. La disciplina de la excelencia en el liderazgo

Los empleados contemporáneos son más egoístas y se guían más por los beneficios a obtener. Ellos deciden a quién aceptan como líder. Hay dos tipos de líderes valiosos: **carismáticos transformacionales**, que inspiran a las personas a hacer su mejor esfuerzo, y **transaccionales**, que poseen la habilidad de trabajar con otros y tener éxito a través de ellos.

***“Una de las cualidades más raras y valiosas en el mundo del trabajo es el sentido de la urgencia. Ser conocido por esta cualidad es una de las mejores reputaciones que usted puede tener”.***

Considere a uno de los más grandes líderes de la historia, Alejandro Magno, quien a los 15 años decidió conquistar el mundo conocido. Lo logró a los 23, desarrollando confianza mutua y fe entre sus tropas. Inspiró un desempeño y seguridad excepcionales. Él, y otros grandes líderes posteriores, vinculan sus equipos con un gran propósito. **Usted debe mostrar su visión global; inspirar a sus seguidores**

infundiendo significado a sus labores. Elija algo en lo que su equipo se desempeñe mejor.

***“El propósito de los negocios no es obtener ganancias, sino crear y mantener a un cliente”.***

Actúe y tome decisiones de igual modo que Federico el Grande de Prusia – quien construyó un imperio al unificar los reinos enemigos en Alemania – mostró coraje y enfrentó riesgos.

Cultive una reputación de “no tomar prisioneros” para que los competidores duden antes de desafiarlo. Ante los reveses, atrinchérese y persevera como Federico, quien perdió muchas batallas, pero ganó la guerra.

***“Su nivel de integridad es la medida que guía el resto de sus valores, sobre todo cuando le cuesta tiempo y dinero”.***

Piense en lo que podría salir mal, y bosqueje el peor de los escenarios, y así estará preparado para la adversidad. Cuando se produzca una crisis, implemente el estilo de liderazgo adecuado.

Incluso si aún no es un jefe, aproveche una crisis para mostrar su madera de líder. Demuestre su determinación y reconozca los esfuerzos de sus empleados. Acepte el fracaso, especialmente los fracasos precipitados, que dan lugar a lecciones y a un perfeccionamiento que genera éxito.

***“Los administradores excelentes ... practican la aceptación incondicional con cada persona, causando que se sientan a salvo con su jefe y su trabajo”.***

Aprenda a comunicarse de forma directa, concisa y clara. Explique las razones de sus decisiones y estrategias. Deambule por los pasillos para entender el ritmo de su lugar de trabajo. Salga y hable con los clientes. Muestre empatía, colabore, sea consciente e íntegro. Predique con el ejemplo. Déjese ver.

***“Su capacidad para lidiar con las dificultades y resolver problemas, más que nada, determinará todo lo que sucede en su carrera”.***

## 2. La disciplina de la claridad

Determine qué desea. Sea preciso sobre sus objetivos. Comience con sus valores (lo que más le importa) y ajuste metas personales y de negocios a esas prioridades. ¿Cuáles serían su trabajo, negocio y estilo de vida ideales? Las respuestas revelan su pasión. Escriba los muchos pequeños pasos y submetas que necesita para hacer realidad su sueño. Logre un pequeño progreso cada día.

***“Leer un libro cada mes lo colocará entre los mejores empresarios”.***

Asegúrese de que sus empleados, clientes y accionistas importantes entiendan su visión y los objetivos que está esforzándose por lograr. Seleccione algunas medidas para comparar su progreso y hágalas públicas. Vincule las metas de desempeño de todos a esas métricas.

Comparta sus estrategias con los miembros de su organización. Sea realista, seguro y agresivo. Estudie el panorama competitivo para ver dónde concentrar sus recursos y aprovechar sus fortalezas. Mantenga los gastos bajos, mientras innova constantemente para sorprender y mantenerse por delante de la competencia.

***“Su objetivo como líder es ser un modelo de responsabilidad personal y entonces, estimular a los demás a aceptar niveles más altos de responsabilidad”.***

### MENTE ABIERTA

Escucha Ideas, no se cierra en banda a un camino trazado por él y promueve la participación de los miembros del equipo en la designación de objetivos.

### COMUNICACIÓN

El líder se comunica, transmite ideas y responde a demandas de su equipo y del proyecto en el que trabaja.

### EMPATÍA

Todo buen líder es capaz de ponerse en el lugar de otro, es una cualidad esencial.

### BUENROLLISMO

El líder se comunica, transmite ideas y responde a demandas de su equipo y del proyecto en el que trabaja.

### IMPERFECCIÓN

Asumir errores y saber solucionarlos sabe asumir la responsabilidad en caso de error y no se esconde, propone soluciones y alienta al equipo a seguir adelante.

### RECOMPENSA

Si cuando sale mal es responsable, cuando sale bien sabe recompensar a los suyos. Entiende que su equipo es parte de su valor como líder y sabe cuidar de él.

### VISIÓN

Estar en vanguardia significa anticiparse a los acontecimientos, tener capacidad de previsión y de actuación en consecuencia. El líder es visionario por naturaleza.

### CARISMA

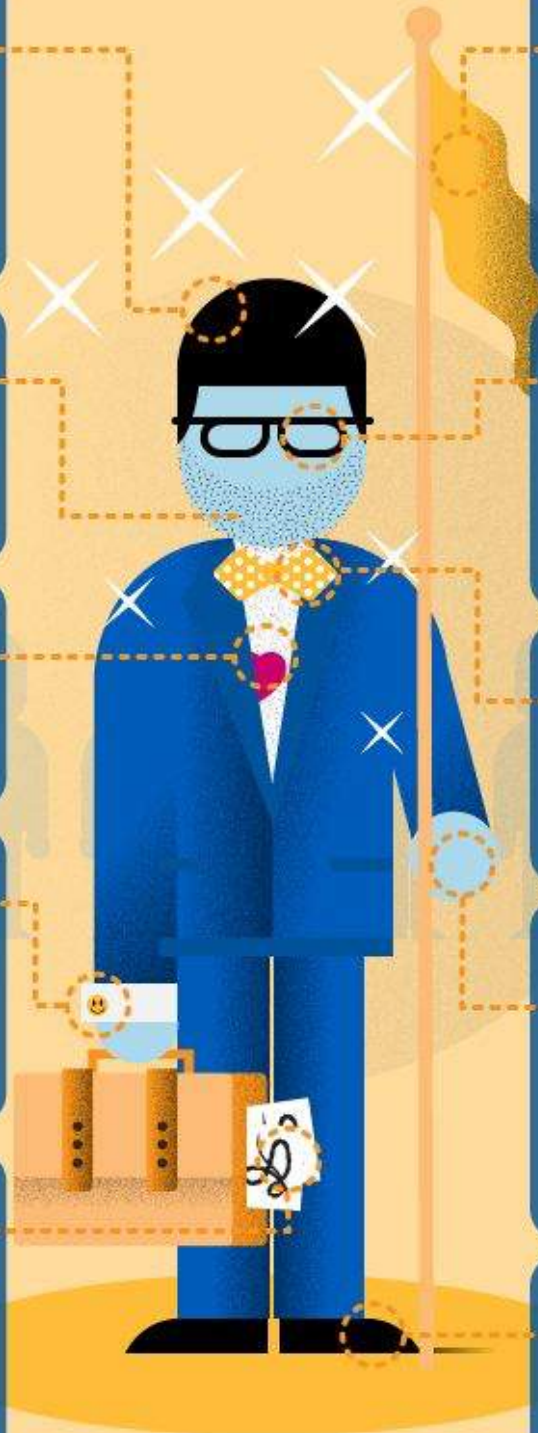
Además de comunicar, el líder sabe expresar lo que quiere y de forma no agresiva, pero con autoridad. Es capaz de generar admiración.

### TRABAJO EN EQUIPO

Otro "must" del líder, que sin equipo, sin su fuerza humana, no es nada. Creador de sinergias, sabe aprovechar las cualidades de sus miembros de equipo.

### METAS

El liderazgo exige la capacidad de saber trazar y crear objetivos que cumplir, metas que el equipo persiga una tras otra.



Henry Kissinger dijo una vez:

"La tarea de un líder es llevar a su gente de donde está hasta donde no haya llegado jamás".

Determine la fuerza motriz que da a su empresa una ventaja sobre el mercado general. ¿Es usted el proveedor a bajo costo? ¿Tiene un único método de venta o superioridad tecnológica? **Seleccione una ventaja para iniciar su estrategia, la cual será la palanca central de su mercadotecnia.**

***“Toda estrategia eficaz es ofensiva, lo que requiere que usted lance el ataque. Ninguna batalla importante en el mundo de los negocios o en la vida se ha ganado de forma pasiva o estando a la defensiva”.***

**Revise las decisiones, programas e iniciativas anteriores.** Si fuera a recomenzar, ¿qué cambiaría? ¿Ofrecería el mismo servicio o producto, contrataría a los mismos empleados si empezara de cero? Si la respuesta es no, despójese rápidamente de ello. Es un ejercicio especialmente importante antes de tomar nuevas iniciativas.

**Sea firme acerca de la realidad del negocio al que se dedica, no lo obvio.** Por ejemplo, ¿una compañía de ferrocarriles pertenece al sector ferroviario o al del transporte? Identificarlo puede cambiar su estrategia. **Enfóquese en la calidad tal como la definen sus clientes.**

***“Si piensa en el éxito todo el tiempo, entonces es casi inevitable que sea exitoso”.***

### **3. La disciplina del control**

**Consiga el control de su vida, sus sentimientos y su trabajo.** Responsabilícese por todas sus decisiones y resultados. Nunca culpe o menosprecie a los demás. Aceptar la responsabilidad le da control. **Sea ejemplo de responsabilidad para que otros alrededor de usted también la asuman.**

***“Su creatividad es una fuerza latente en lo profundo de su inteligencia”.***

### **4. La disciplina del carácter**

**Jamás comprometa sus principios.** Siempre actúe con integridad, pues por su condición de líder sus empleados lo observan constantemente. Mantenga sus valores, sobre todo cuando es inconveniente o costoso hacerlo. En su empresa, compórtese de la manera que desea que los demás lo hagan. **Las tentaciones abundan así que nunca busque el camino fácil o tome atajos.**

***“El tiempo es un recurso indispensable e insustituible para el logro. Es su bien máspreciado”.***

## **5. La disciplina de la competencia**

Comprométase con la excelencia y con altos estándares personales y corporativos, sin importar cuán difícil sea o cuánto demore en ofrecer calidad. Dedíquese al aprendizaje continuo, lea mucho, asista regularmente a conferencias sobre comercio y escuche grabaciones en el auto. Concéntrese en desarrollar una habilidad importante cada vez. Cultive una reputación de excelencia para allanar un camino seguro hacia el éxito. Conozca las capacidades base de su ventaja estratégica y desarróllelas.

***“Los líderes tienen una visión y un sentido de misión que eleva a hombres y mujeres y los inspira a lograr dicha misión”.***

## **6. La disciplina de la competitividad**

Averigüe lo que desean sus clientes. Contemple su trabajo desde la perspectiva de ellos y recuerde que siempre tienen la razón. Exija que todos en su organización den prioridad al cliente. Adquiera y retenga clientes garantizando la calidad y el servicio. Esto lo diferenciará de la mayoría de sus competidores, y poco a poco, le proporcionará un excelente mercado para más ventas.

Mida su competitividad determinando si el mercado demanda su producto o servicio. ¿Cuán grande es la demanda? ¿Se puede acceder a los clientes? Aprenda quiénes son y dónde se encuentran; su ubicación, industria y datos demográficos; ¿por qué comprarían y cómo se sentirían al adquirir y usar sus productos o servicios? Determine cómo su oferta crea una atracción irresistible.

Apele a sus necesidades básicas: seguridad, ahorro, amor y orgullo. Aprenda lo mismo sobre sus competidores, de modo que pueda descubrir por qué les compran. Respete a sus rivales; estúdielos para aprender a qué aspecto fundamental del mercado puede dirigir su atención y cómo servir mejor que ellos.

***“Uno de sus objetivos principales en la vida es encontrar algo que realmente disfrute hacer y entonces dedicarse en cuerpo y alma a hacerlo bien”.***

## **7. La disciplina de la creatividad**

El pensamiento creativo es la clave del éxito. Usted es probablemente un genio en algún ámbito. Convéncase de eso y ejercite la creatividad hasta convertirla en hábito.

Desarrolléla con procesos metódicos para la solución de problemas. Anote sus ideas y desarrolle conscientemente la capacidad de concentrarse en una tarea a la vez. Intente contemplar el panorama general y mantener una mente abierta. Ejercite la lluvia de ideas. Analice diversos escenarios con los miembros de su equipo.

**Estimule la creatividad inherente en todos.** En 1975, Mazda se enfrentó a una catástrofe financiera. En su desesperación, los líderes implementaron un sencillo buzón de sugerencias. Sorprendentemente, los empleados ofrecieron más de 20 mil ideas en el primer año; Mazda le dio seguimiento al 60% de ellas.

En cinco años, Mazda recibió 2 millones de sugerencias por año y sus ganancias aumentaron un 1,8%. Se atribuye el cambio radical al ingenio de los empleados y a la voluntad corporativa de proceder según las sugerencias.

**A medida que usted y su equipo se vuelvan más creativos, generará muchas ideas.** Solo unas pocas valdrán la pena, así que póngalas a prueba e implemente las mejores.

**11 Claves para la innovación DISRUPTIVA**

- Mejor *"learning by doing"* que *"paralysis by analysis"*.  
**La planificación estratégica** ha muerto; solo preparación (en base a sus capacidades) y **rapidísima adaptación al entorno.**
- "Act to think"* que *"think to act"*.  
**Gana continuas nuevas ventajas posicionales, por pequeñas que sean.**
- Aprende a **desaprender**. Las claves del éxito del pasado son la garantía del fracaso del futuro. desarrolla ideas para los nuevos mercados.
- Si quieres **innovar** de forma incremental, escuche a sus clientes. Si quiere **innovar** de forma radical, **obsérvelos.**
- Si quieres **innovar radicalmente**, utiliza el **tech-push** que impulsa nuevos productos o tecnologías desde el interior de la organización, sin que lo pida el mercado. Crea auténticos océanos azules.
- Un plan de empresa **construido** sobre conceptos de **innovación radical** es un plan para aprender, no un plan para ejecutar una estrategia predefinida.
- Actúa** según las circunstancias, no te obsesiones a seguir un plan preconcebido. **Adáptate** y fluye.
- Permite tomar decisiones en cada momento a quien más información tiene, no a quien más jerarquía ostenta.
- Realiza** marketing expedicionario. Programa pequeñas y poco costosas incursiones en el incipiente mercado para explorarlo.
- Utiliza **maquetas, pruebas de concepto, y prototipos. Falla pronto y de forma barata.**
- La gestión de empresas es una disciplina científica. **Observa** la realidad de forma empírica, como un investigador cuando intenta validar una teoría científica.

**HDO°**  
ideasrealidad.com

## 8. La disciplina de la valentía

Usted puede aprender, aplicar, practicar y crear las cualidades que desea desarrollar, incluyendo la valentía. Enfrentese a sus miedos. Realice actividades que lo intimiden. Enfoque su valentía en la toma de decisiones y asuma riesgos calculados. Persevere incluso en épocas sombrías.

## 9. La disciplina de preocuparse por los demás

Para dirigir a los empleados usted debe preocuparse por ellos. Las personas son 100% emocionales, por lo que toman decisiones con base en sus sentimientos. Por tanto, es mejor que lo vean de forma positiva. A menudo, las personas no están comprometidas ni consagradas totalmente al trabajo. Desperdician la mitad de su tiempo y dejan las tareas incompletas.

El miedo desmotiva a la gente, así que asegúrese de que sus empleados no teman al fracaso ni a que se les castigue por los errores. Estimúlelos a arriesgarse y a ejercitar la creatividad. Procure interactuar positivamente con todos, todo el tiempo, y asegúrese de que sepan que los considera vitales para su equipo y el éxito de su empresa. Los líderes tienen la responsabilidad primordial de entrenar, enseñar, orientar y desarrollar a sus empleados. Tal esfuerzo tiene una asombrosa tasa de retorno.

Ejercite la gestión participativa. Incluya a sus empleados en el proceso de determinación de objetivos claros y descripción de tácticas y estrategias a utilizar para lograrlos. Vincule las metas de los empleados a un propósito superior, que esté alineado con los valores establecidos por la empresa. Predique con el ejemplo siendo positivo, alentador y sosegado bajo presión. Escuche a su personal sin interrumpir. Pregunte, aprenda algo acerca de ellos y demuestre que se preocupa.

## 10. La disciplina del cambio en la gerencia

Acepte que el cambio es ineludible, imparabile y sobre todo, impredecible. Por ejemplo, aléjese de las malas inversiones. Concentre sus recursos en operaciones más prometedoras. Practique la planificación de escenarios. Un ejemplo, Royal Dutch Shell tiene cientos de planes de acción detallados en caso de que ocurra algún desastre en cualquier parte del mundo.

Diseñe un plan para cualquier evento con 3% o más probabilidades de suceder. Cuidese de la tendencia a evitar el cambio en aras de proteger una línea actual de negocios. Otro ejemplo, Kodak inventó la tecnología para las cámaras digitales en 1986, pero negó este desarrollo por temor a destruir su lucrativo negocio de rollos fotográficos.



## 11. La disciplina de la concentración

**Gestione su tiempo pues es su recurso más valioso.** Emplear el tiempo inteligentemente traerá satisfacción y felicidad. Conozca sus valores, es decir, los ideales más importantes para usted. Ajuste metas y objetivos a sus valores, y priorice su tiempo para conseguirlos. Mantenga una lista diaria o semanal de tareas pendientes estructurada según el método ABCDE.

Las tareas A son imprescindibles; las tareas B son importantes y las C son opcionales. Delegue las tareas D a quienes sean capaces de hacerlas y prescinda de las E. Pida ayuda; su jefe puede indicarle las metas o tareas más importantes para la empresa. Una vez establecidas sus prioridades, no postergue las cosas. Concéntrese exclusivamente en una tarea al menos por una hora sin distraerse. Evite a las personas que le hacen perder el tiempo y no desperdicie el de los demás. Reserve tiempo para dormir, hacer ejercicio y convivir con las personas que le importan.

**GESTIÓN DEL TIEMPO**

**meimpulso**

**URGENTE**

**IMPORTANTE**

**Hazlo ¡YA!**

**Planifícalo**  
Establece cuándo lo harás

**Delega siempre que puedas**

**Al cajón**  
Descártalo o postponlo

Matriz del tiempo de Eisenhower

**PRIORIZA**  
Utiliza la matriz del tiempo

**APUNTALO TODO**  
Utiliza una agenda o calendario online

**PROGRAMA**  
Elige el momento y establece tiempos

**MANTÉN UN ORDEN**  
No pierdas tiempo, ritmo ni concentración

**DESCARTA**  
Evita los ladrones del tiempo

**DI NO**  
No intentes abarcar todo, desbordarás

## 12. La disciplina de la excelencia personal

Aproveche las contribuciones de otros. Dirija su atención y la de su equipo hacia los resultados. Concéntrese en los trabajos con mayor impacto; tenga presente la rentabilidad y el retorno de la inversión. Practique la consistencia y la firmeza; solucione los problemas que afectan a otros. Trabaje en sus habilidades comunicativas: la escritura, la oratoria y la negociación persuasiva. Busque constantemente formas más baratas, rápidas y mejores de hacer las cosas.

Video: <https://www.youtube.com/watch?v=UCFF2adKbMM>



www.gomezespejel.net  
jesus.gomez@estrategica.com.mx  
521(33) 31220202  
Guadalajara, Jalisco México

