



2. LA LEY DE LA INFLUENCIA

“La Verdadera medida del liderazgo es Influencia- nada más, nada menos”

Cuando un líder real habla, las personas escuchan.

Recuerde, si usted piensa que es líder y ninguno lo sigue, usted solamente está dando un paseo.

Los variados Mitos del Liderazgo

MITO DE LA GERENCIA

1. ¿Es usted gerente?
2. ¿Qué administra?
3. ¿A quién dirige?

Pero si ellos no son influenciados por usted, entonces no es un líder, simplemente un administrador o jefe.

MITO DEL EMPRESARIO

1. ¿Es usted financieramente exitoso?
2. ¿Siente alguna necesidad y sabe cómo llenarla?
3. ¿Ha creado usted su propio negocio?

Esa es su habilidad. ¡Y es una maravillosa habilidad! Muchas personas tienen el mismo sueño. Sin embargo, Ser un emprendedor, no lo califica automáticamente como alguien con cualidades para tener influencia en las personas. Muchos emprendedores encuentran mejor aliarse con alguien que tenga esa habilidad con las personas.

Si usted no puede influenciar a las personas, no puede llamarse líder.
Emprendimiento no es igual a Liderazgo.

MITO DEL CONOCIMIENTO

1. Piense en las 5 personas más inteligentes en su alrededor. Escriba cada nombre.
2. Póngale una marca si alguno de ellos lo está liderando.
4. ¿Lo está siguiendo porque tiene influencia y lo ha convencido de que se mueva en su dirección?

5. Discuta las diferencias.

MITO DEL PIONERO O PRECURSOR

“Puede que llegue primero, pero si ninguno lo sigue, usted no es un líder.”

1. *Edmund Hillary fue el primer hombre en alcanzar la cumbre del Monte Everest. Desde este histórico evento en 1953, cientos lo han seguido en el mismo destino. Pero, él no fue el líder de la expedición – John Hunt fue el líder.*
2. *“Para ser un líder, la persona no solo tiene que estar al frente, pero intencionalmente, tiene que tener personas detrás de él”*
3. ¿Ve la diferencia?
4. ¿Cómo puede aplicar esto en su sesión de capacitación?
5. Discuta las tácticas que puede usar para influenciar a las personas que quiera que le sigan.

MITO DE LA POSICIÓN

“No es la posición la que hace al líder, es el líder el que hace la posición.”

~ Stanley Huferty

1. ¿Ha trabajado usted para algún Jefe, Director, Gerente General, Presidente, ¿y seguido sus reglas?

2. ¿Cuántos de ustedes han seguido esas reglas los sábados y domingos? (Si su negocio no requiriera operar esos días en específico)
3. ¿Cuántos realmente se han visto influenciados por ellos como líderes o por el título del puesto que tienen?
4. Discuta como su “título” influiría en otros para seguirlo.
5. Ahora tire su “título”; discuta como usted influiría a los otros a través de su liderazgo.

Recuerde: **¡La gente no estará de acuerdo con usted si usted no puede llevarse bien con la gente!**

Discuta las siguientes preguntas:

- ¿Cómo puedo intencionalmente agregar valor a las personas?
- ¿Qué puedo hacer por ellas para ayudarlas a alcanzar el éxito?