



Nombre de alumnos: Tannia Ventura Arizmendi

Nombre del profesor: Gerardo Ortega Garduño

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Dirección y liderazgo

Grado: 7mo. cuatrimestre

Grupo: Único

LA LEY DEL TOPE

Para comenzar este trabajo enfocado a la lectura la ley del tope de John C. Maxwell, captó mi atención la frase, la capacidad de liderazgo determina el nivel de eficacia de una persona, tanto más bajo está el tope de su potencial, más bajo está el nivel de eficacia y cuanto más alto está su nivel de liderazgo, tanto mayor es su eficacia, comprendo que todo es un balance en cuanto a la capacidad de liderazgo de cada persona, ya que cada individuo es distinto en todos los aspectos, y referente al liderazgo, todos pueden serlo pero para algunos se les es difícil pero para otros es muy simple.

Ya que el ser humano por naturaleza nace con distintas características y personalidad, en la que la capacidad de liderazgo es nata para muchos, ya que existen personas sin miedo a nada, dispuestas a cualquier desafío, pero por otro lado existen personas calladas, reservadas, conservadoras, las cuales se les puede dificultar el desarrollo del liderazgo, ya que ser líder implica tomar el control y ejercer autoridad a un grupo social, ya que este es visto como una persona capaz de incentivar, motivar y ejercer influencia en el comportamiento o modo de pensar de su personal de equipo con el propósito de trabajar por un bien común, ya que puede ser un poco complicada para este tipo de personalidad, por lo que necesitan incentivar esta capacidad.

Por lo tanto, todos los buenos administradores no necesariamente son buenos líderes y no todos los buenos líderes son administradores, así es que cuanto mayor empeño se le ponga a un objetivo, mayor será la satisfacción. Así es que, si se desarrolla al máximo la capacidad de liderazgo a través de cada oportunidad en el camino, es posible lograr el éxito.

Conforme a lo comprendido la lectura de Maxwell, la ley del tope es un límite que uno como persona se impone, ya que, como claro ejemplo, están los hermanos Mc Donalds tenían un fuerte deseo de éxito, tanto fue esto que abrieron un negocio de comida en los propios automóviles, donde los meseros tomaban y servían la orden hasta el automóvil, negocio que fue una buena idea en su momento, pero debido a los cambios en el entorno y tiempos distintos, ampliaron e innovaron el local, convirtiéndolo en un restaurant de comida rápida.

En el cual ahora podían comer dentro de este, pero redujeron el menú y se especializaron en hamburguesas, lo cual tuvo un buen impacto, lo que también disminuyeron sus gastos, ya que eliminaron lo desechable como cucharas, platos y demás, cambiándolo por papel y cartón para servir las deliciosas hamburguesas.



Pero eso no fue todo, ya que tanto fue el buen resultado que muchas personas de diferentes partes del mundo visitaban este negocio, en busca de una respuesta a tan buen servicio y rapidez, ya que fue un reto para los hermanos Mc Donalds, servir la comida en menos de 30 segundos, por lo que de repente fue tan afamado, que un cliente llamado Ray Kroc se interesó tanto en esta empresa que se acercó a los hermanos, para investigar y analizar su éxito de cerca.

Tanto fue su interés que llegaron a asociarse, ya que Kroc veía a la empresa con un futuro grandioso por delante, lo que a los hermanos Mc Donald no habían ideado, ya que ellos se enfocaban tanto en el servicio y mecanismo interior del restaurant que no vieron más allá de lo que habían creado, ya que creo que eso fue su error, al no darse cuenta del potencial que tenía su restaurant y no impulsar su éxito más allá de esa zona de confort.

Lo que el liderazgo de los hermanos fue tan careciente de visión, lo cual Kroc tuvo en cuanto la visito ya que él visualizaba a la pequeña empresa por diferentes partes del país, por lo que Kroc lucho tanto por este restaurant que invirtió tanto a cambio de nada, lo cual finalmente logro comprar los derechos de la empresa, haciéndose propietario por una buena suma de dólares, por lo que los hermanos fueron conformista.

Por otra parte, Ray fue todo lo contrario, es que efectivamente dio a conocer Mc Donalds a nivel mundial, es verdad que gracias a él hoy la empresa es tan reconocida, gracias a su insistencia y perseverancia, ya que tenía visión, cosa que los hermanos no.

Pero hay algo claro, es que la idea original fue de los hermanos, fueron ellos quienes diseñaron la estructura, el modelo de negocios nuevo de hamburguesas, el servicio ágil, todo lo que ha sido la esencia de Mc Donalds, los hermanos fueron quienes innovaron en el mundo de las comidas rápidas.

Simplemente Ray descubrió el gran potencial que había en el negocio y lo explotó; y sí, gracias a Ray la compañía creció, se volvió mundial y tiene el éxito de hoy en día, aunque el éxito podía ser compartido ya que ambas partes se esforzaron, ya que los hermanos diseñaron cada detalle del negocio, haciendo que fuera innovador, y Ray se esforzó buscando hacer crecer a la empresa.

Pero su capacidad de liderazgo y eficiencia era muy distinta, lo cual se hizo notar demasiado, ya que Ray fue un hombre con visión y empoderamiento, y los hermanos fueron conformistas e ignoraban parte esencial del potencial de su empresa.



Para concluir con mi ensayo cabe destacar que el liderazgo es una capacidad que muchos pueden desarrollar o simplemente perfeccionar, ya que el verdadero liderazgo no puede ser transmitido, necesita ser ganado y esto es simplemente con trabajo duro y dedicación de esta forma se lograra desarrollar un buen liderazgo.

“Usted habrá logrado la excelencia como líder cuando las personas lo sigan a todas partes, aunque sólo sea por curiosidad” (Colin Powell,1993).

BIBLIOGRAFÍA

Maxwell (2020). La ley del tope, lectura académica, (9-9)
<https://plataformaeducativauds.com.mx/viewForold.php?idToks=5ea46541c61da&Id=159563986116987>