

PODCAST

DE LIDERAZGO DE

JOHN MAXWELL

POR JUAN VEREECKEN

EP: 74

Título: De agradar a otros a desafiarlos. Parte 3

IDEA PRINCIPAL DEL EPISODIO

Para ser un líder que desafía a otros hay que dejar de preocuparse por agradar a las personas.

Las suposiciones solo producen malos entendidos. ¿Te ha ocurrido que suponías lo que tu jefe esperaba de ti, pero resulta que ambos estaban en canales distintos? ¿O que suponías que tu equipo trabajaba por el bien de la organización pero cada quien perseguía sus propios intereses? Quédate y conversemos sobre las cuatro claves para establecer expectativas claras.

4 claves para establecer expectativas claras.

1. Primera clave: Establece por adelantado las _____ de la relación.
Mientras mejor conozcas a la persona, mejor sabrás cómo dirigirla.

Cuatro cosas que te permiten ir adelante:

1. _____
2. _____
 - a) ¿Qué _____ de mí?
3. _____
4. _____
5. _____

Comentarios: _____

2. Segunda clave: No se trata de mí, no se trata de ti. Se trata del _____
_____.

Ninguno de los individuos, ni los miembros del equipo, ni el líder pueden perder de vista la meta y dejarse consumir por sus intereses personales.

La meta es más importante que los roles individuales.

Comentarios: _____

3. Tercera clave: Tienes que estar preparado para _____.
No puedes crecer sin cambiar.

Sobre el cambio:

1. Ceder a la idea de que el cambio es _____.
2. Creer que el cambio es _____.

Comentarios: _____

4. Cuarta clave: No evites las _____ difíciles.
El liderazgo demanda que enfrentes los problemas.

¿Cuál es la fuente del problema?

- a) ¿Es un asunto externo?
- b) ¿Es un problema adentro de la otra persona?
- c) ¿Soy yo?

Preguntas diagnóstico

¿He invertido lo suficiente en la relación para hablar directo?
Sí__ No__

¿Le he demostrado que le valoro como persona?
Sí__ No__

¿Estoy seguro de que es un asunto suyo y no mío?
Sí__ No__

¿Estoy seguro de que no lo estoy haciendo porque me siento amenazado?
Sí__ No__

¿El asunto es más importante que la relación?
Sí__ No__

¿La conversación va a servir a sus intereses?
Sí__ No__

¿Estoy dispuesto tiempo y energía para ayudarle a cambiar?

Sí__ No__

¿Estoy dispuesto a mostrarle cómo hacer algo, y no tan solo a decirle qué es lo que está mal?

Sí__ No__

¿Estoy dispuesto a establecer expectativas claras y específicas?

Sí__ No__

¿He abordado este asunto o problema previamente, en una situación menos formal?

Sí__ No__

Comentarios: _____

Respuestas: Expectativas, aprecio, expectativas, esperas, preguntas, conversaciones, decisiones, cuadro completo, cambiar, inevitable, esencial, conversaciones.