

# 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.