

**EP: 223**

**Título:** Cómo ganarte a alguien que no es como tu

**Voces:** Juan Vereecken & Ale Mendoza

**Recursos recomendados:** Libro, Cerrando las brechas Generacionales, de Tim Elmore

## 5 CLAVES ESENCIALES PARA GANARTE A ALGUIEN QUE NO ES COMO TÚ

**Las generaciones:**

Las generaciones	Generación Constructores	Generación Post guerra	Generación X	Millenials	Generación Z
Época en que nacieron	1929-1945	1946-1964	1965-1982	1983-2000	2001-2015
Paradigma o Narrativa	Agradece que tienes empleo	Comencemos otra vez	El mundo finalmente nos ve	La mayoría está a cargo	Sobrellevando y esperando
Actitud frente a la autoridad	Respetarla	Reemplazarla	Soportarla	Elegirla	No sé si la necesito

**1. Gánate la \_\_\_\_\_.**

Por mucho tiempo se desarrollaban nuevas relaciones basados en una cierta confianza que una y otra persona se brindaban.

**Esa cultura ha cambiado, hay una demanda de comprobar confiabilidad antes de que pueda haber los brotes de una \_\_\_\_\_.**

Si vas a poder navegar bien en la vida, y llevarte bien con otras generaciones, tendrás

que aceptar que tienes que ganar la confianza de otros... no es brindado.

Cómo ganar confianza:

- Vivir con Integridad
- En lo posible, llevar mi credencial de matrimonio/familia
- Ser transparente

## 2. Establece \_\_\_\_\_.

Mientras más \_\_\_\_\_ la generación, más importante es construir relaciones.

La \_\_\_\_\_ Z está nadando en información, pero anhela tener relaciones con sus líderes y compañeros. En medio de tanto estímulo mediático, aprecian el contacto personal.

\_\_\_\_\_ una relación es la mejor manera de crecer confianza.

## 3. Cultiva \_\_\_\_\_.

Los jóvenes entre 16 y 24 años consumen aproximadamente diez mil mensajes al día (medios social, TV, correos, radio, playlist, cartels, etc..) Tú compites con toda esa información.

La mejor forma de enganchar a tu equipo es incentivándolo:

- Comparte los "por qué".
- Promueve los espacios de \_\_\_\_\_.
- Háblales de los beneficios, alcanzar una meta o un proyecto.

A los baby boomers los motiva lo \_\_\_\_\_ (dinero, estatus, bonos).

A los X los motiva la libertad (trabajar bajo sus propios términos).

A los millennials los motiva que su trabajo haga una \_\_\_\_\_.

A los Z los motiva la hiper-conectividad.

#### 4. Dales sentido de \_\_\_\_\_.

Cuando una persona o un equipo está empoderado, con una meta clara y tiene libertad de desarrollar la manera en la que la va a alcanzar, siente ser dueño... y esa es la meta: Dejar que tu equipo sea creativo y propositivo con los "cómo".

#### Dos estilos:

- El estilo \_\_\_\_\_: Le decimos a nuestros equipos lo que tienen que hacer y les explicamos cómo lo van a hacer (Como lo haría un médico).
- El estilo \_\_\_\_\_: Describimos a nuestros equipos el proyecto y sus objetivos y dejamos que ellos encuentren las formas de lograrlo.

#### 5. Ofrece \_\_\_\_\_.

La fuerza laboral necesita \_\_\_\_\_ que puedan proveer un camino claro hacia adelante y un sentido profundo de esperanza.

La generación joven aprecia tanto a un líder que puede mirar una situación y decir: mira, no es la primera vez que \_\_\_\_\_, vamos a estar bien, es más hay beneficios..., etc.

Un líder que muestre ser:

- \_\_\_\_\_
- Confiado
- Agallas
- \_\_\_\_\_
- Coraje

---

Respuestas: confianza, relación, relaciones, joven, generación, profundizar, incentivos, creatividad, económico, diferencia, apropiación, prescriptivo, descriptivo, esperanza, líderes, firme, valor.



**EP: 223**

**Título:** Cómo ganarte a alguien que no es como tu

**Voces:** Juan Vereecken & Ale Mendoza

**Recursos recomendados:** Libro, Cerrando las brechas Generacionales, de Tim Elmore

## 5 CLAVES ESENCIALES PARA GANARTE A ALGUIEN QUE NO ES COMO TÚ

**Las generaciones:**

Las generaciones	Generación Constructores	Generación Post guerra	Generación X	Millenials	Generación Z
Época en que nacieron	1929-1945	1946-1964	1965-1982	1983-2000	2001-2015
Paradigma o Narrativa	Agradece que tienes empleo	Comencemos otra vez	El mundo finalmente nos ve	La mayoría está a cargo	Sobrellevando y esperando
Actitud frente a la autoridad	Respetarla	Reemplazarla	Soportarla	Elegirla	No sé si la necesito

### 1. Gánate la confianza.

Por mucho tiempo se desarrollaban nuevas relaciones basados en una cierta confianza que una y otra persona se brindaban.

**Esa cultura ha cambiado, hay una demanda de comprobar confiabilidad antes de que pueda haber los brotes de una relación.**

Si vas a poder navegar bien en la vida, y llevarte bien con otras generaciones, tendrás que aceptar que tienes que ganar la confianza de otros... no es brindado.

Cómo ganar confianza:

- Vivir con Integridad
- En lo posible, llevar mi credencial de matrimonio/familia
- Ser transparente

## **2. Establece relaciones.**

Mientras más joven la generación, más importante es construir relaciones.

La generación Z está nadando en información, pero anhela tener relaciones con sus líderes y compañeros. En medio de tanto estímulo mediático, aprecian el contacto personal.

Profundizar una relación es la mejor manera de crecer confianza.

## **3. Cultiva incentivos.**

Los jóvenes entre 16 y 24 años consumen aproximadamente diez mil mensajes al día (medios social, TV, correos, radio, playlist, cartels, etc..) Tú compites con toda esa información.

La mejor forma de enganchar a tu equipo es incentivándolo:

- Comparte los "por qué".
- Promueve los espacios de creatividad.
- Háblales de los beneficios, alcanzar una meta o un proyecto.

A los baby boomers los motiva lo económico (dinero, estatus, bonos).

A los X los motiva la libertad (trabajar bajo sus propios términos).

A los millennials los motiva que su trabajo haga una diferencia.

A los Z los motiva la hiper-conectividad.

#### 4. Dale sentido de apropiación.

Cuando una persona o un equipo está empoderado, con una meta clara y tiene libertad de desarrollar la manera en la que la va a alcanzar, siente ser dueño... y esa es la meta: Dejar que tu equipo sea creativo y propositivo con los "cómo".

#### Dos estilos:

- El estilo **prescriptivo**: Le decimos a nuestros equipos lo que tienen que hacer y les explicamos cómo lo van a hacer (Como lo haría un médico).
- El estilo **descriptivo**: Describimos a nuestros equipos el proyecto y sus objetivos y dejamos que ellos encuentren las formas de lograrlo.

#### 5. Ofrece esperanza.

La fuerza laboral necesita líderes que puedan proveer un camino claro hacia adelante y un sentido profundo de esperanza.

La generación joven aprecia tanto a un líder que puede mirar una situación y decir: mira, no es la primera vez que \_\_\_\_\_, vamos a estar bien, es mas hay beneficios..., etc.

Un líder que muestre ser:

- Firme
  - Confiado
  - Agallas
  - Valor
  - Coraje
-