Los principios que los líderes de 360° practican para guiar a sus subordinados

**Clave de Respuestas\***

**LECCIÓN 5**

**Página 25**

**1.-** Disminuya la velocidad. Para relacionarse

con las personas, usted debe viajar a su

**VELOCIDAD**.

**2.-** Exprese que se interesa por ellos. Ofrézcales

palabras de **ÁNIMO**.

**3.-** Ponga interés en sus vidas personales. No los

vea solamente como empleados, véalos como

**AMIGOS**.

**4.-** Ponga atención cuando las personas empiecen

a evitarlo. El **SILENCIO**, no la distancia, es

lo que nos separa.

**5.-** Atienda a las **PERSONAS**, y ellas atenderán

el negocio. Los líderes que atienden

solamente el negocio, a menudo terminan

perdiendo a las personas y al negocio.

**Página 26**

**1.-** Vea su potencial, lo que pueden **LLEGAR**

a ser.

**2.- CREA** en ellos.

**3.-** Elógielos hasta por los pequeños **LOGROS**.

**4.-** Desarróllelos al **ANIMARLOS**.

**5.-** Trátelos con **RESPETO** y **DIGNIDAD**.

**Página 26**

**1.-** Vea el **DESARROLLO** como un proceso a

largo plazo.

**2.-** Descubra los **SUEÑOS** y los deseos de cada

persona.

3. Ayude a cada persona a descubrir sus

**FORTALEZAS**.

4. Dirija a todos de manera **DIFERENTE**.

5. Sea ejemplo de un buen **LIDERAZGO**.

6. Proporcióneles **CAPACITACIÓN** en

liderazgo y recursos.

**Página 27**

**1.- INSTRUCCIÓN** de manera habitual.

**2.-** Un **EJEMPLO** de liderazgo efectivo.

**3.-** Oportunidades para una **EXPERIENCIA**

en el trabajo.

**4.- EVALUACIÓN**.

**5.- CORRECCIÓN**.

**Página 27**

**1.-** Provea los **RECURSOS** para que las

descubran por sí mismos.

**2.-** Déles el **TRABAJO** correcto.

**3.-** Identifique las **DESTREZAS** que necesiten

mejorar.

**4.-** Proporcione la **CAPACITACIÓN** para

mejorar esas destrezas.

**Página 28**

**1.-** Su **COMPORTAMIENTO** determina la

cultura de su organización.

**2.-** Su **ACTITUD** determina la atmósfera.

**3.-** Sus **VALORES** determinan las decisiones.

**4.-** Su **INVERSIÓN** determina el beneficio.

**5.-** Su **CARÁCTER** determina la confianza.

**6.-** Su **ÉTICA** de **trabajo** determina la

productividad.

**7.-** Su **CRECIMIENTO** determina el potencial.

**Página 28**

**1.-** Presente la visión **CLARAMENTE** y

concisamente.

**2.-** Únala con el pasado, el presente y el

**FUTURO**.

**3.-** Explique el **PROPÓSITO** de la visión.

**4.-** Exponga las **METAS** específicas que deben

ser alcanzadas.

**5.-** Preséntela como un **DESAFÍO**.

**6.-** Póngale un rostro humano a una visión

desafiante al contar **HISTORIAS**.

**7.-** Comuníquela con **PASIÓN**.

8,- Compártala **SISTEMÁTICAMENTE**.

**Página 29**

**1.- ELOGIE** públicamente y en privado.

**2.-** Haga algo más que **ELOGIAR**. Hablar no

cuesta.

**3.-** No **RECOMPENSE** a todos de la misma

forma.

**4.-** Déles beneficios más allá de sus **SALARIOS**.

**5.- PROMUÉVALOS** cuando le sea posible.

## Fecha de la última revisión: 18 de abril, 2014

\*MLM Volumen 2, Libro 3, lección 5