



5 claves para disfrutar del privilegio de dirigir tu propio negocio.

Del programa:

DIRIGIR Y DISFRUTAR ES POSIBLE

Herramientas prácticas para el cambio positivo



Miguel Ángel Díaz Sánchez
Coach Certificado Ejecutivo y de Equipos

miguelangeldiaz@newwaycoaching.es www.newwaycoaching.es

5 claves para disfrutar del privilegio de dirigir tu propio negocio.



5 claves para disfrutar del privilegio de dirigir tu propio negocio por [Miguel Ángel Díaz Sánchez](#) se distribuye bajo una licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional.

© 2015. Derechos reservados.



CURRICULUM VITAE



Miguel Ángel Díaz Sánchez.

- Fundador y director de New Way Coaching.
- Executive Coach por Center for Executive Coaching (USA)
- Coach Certificado Internacional por ICC (International Coaching Community).
- Trainer Certificado por de Bono Thinking Systems en el Método de los Seis Sombreros.
- Licenciado en Veterinaria.
- Propietario desde 1992 de la Clínica Veterinaria Díaz de la Cebosa.

Hola,

soy Miguel Ángel Díaz. Además de coach , dirijo mi propio hospital veterinario desde hace casi 25 años.

En 1999 empecé a usar el Coaching como una forma de llevar equilibrio a mi vida, conseguir mejores resultados en mi hospital y mejorar las relaciones con mis clientes y empleados. Eso cambió mi vida para siempre, así como la forma en que lo dirigía.

25 años de experiencia llevando las riendas de mi empresa me han dado un conocimiento en primera mano de lo que supone llevar un negocio.

Con esa experiencia fundé New Way Coaching, empresa a través de la cual empecé a entrenar a directivos, empresarios, autónomos y emprendedores que se sienten abrumados por la carga que supone llevar su negocio, ayudándoles a encontrar la forma de motivar a sus equipos, mejorar sus ingresos, estrechar las relaciones con clientes y empleados y disfrutar del proceso.

Una formación muy rigurosa como coach Internacional Certificado, cientos de horas de conversaciones de coaching con propietarios de negocios y sus equipos, me han ayudado a ganar perspectiva y comprender mejor las necesidades de directivos, empresarios, autónomos y emprendedores.

He desarrollado una Metodología propia, así como herramientas específicas que te ayudarán a liderar tu empresa con éxito, no importa lo pequeña o grande que sea.

También soy Conferenciante nacional e Internacional; me encanta hablar acerca del impacto del coaching en las organizaciones, contar historias emocionantes e inspiradoras acerca del cambio y el camino hacia el éxito de personas que lucharon para conseguirlo.

Mi Visión es convertirme en el ASESOR DE CONFIANZA que todo cliente querría tener a su lado en su camino hacia el éxito.

CURRICULUM VITAE

Ayudo a directivos, empresarios, autónomos y emprendedores a:

- mejorar sus resultados
- encontrar formas de fortalecer sus relaciones con clientes y empleados.
- Disfrutar del proceso.

He trabajado para empresas como Elanco, Improve, Naon Corporation, Royal Canin, Hill's , Pfizer, Virbac, Bioibérica, Bayer, MSD, CIS College for International Studies, Coaching Institute, Observatorio Europeo de Coaching, Vetersalud; asociaciones como AVEPA, AGESVET, CEOE, CEEI de Guadalajara, AMPVEAC, etc.

He sido ponente en Máster de Resolución de Conflictos de UAB, I Congreso Internacional de Resiliencia, SEVC Southern European Veterinary Conference, Veterinary Business Forum de Moscú, Hill's Mopsan

PREFACIO

En la primavera de 2014 me propusieron montar unas jornadas formativas para empresarios, emprendedores, directivos y autónomos de Castilla La Mancha. Tenían que estar relacionadas con el liderazgo y el Coaching.

Me puse a pensar acerca de los motivos más habituales por los que mis clientes solicitan mis servicios como coach ejecutivo. Estos son algunos ejemplos , ¿te identificas con alguno de ellos?:

- Me siento atascado. Necesito un plan pero no sé cual.
- Estoy abrumado, trabajo demasiadas horas y no siento que avance
- No tengo vida, solo trabajo y más trabajo
- Siento que mis empleados no me son leales
- Estoy harto de tener que aguantar a clientes cada más exigentes
- Tengo un conflicto no resuelto con un empleado/cliente que me está quitando el sueño.

¿Cómo podía dar respuesta a estos problemas y además hacerlo de forma divertida?.

Siempre se me dio bien contar historias, así que decidí elegir cinco momentos estelares de la historia y usarlos como vehículo para enseñar a usar determinadas herramientas de Coaching que fuesen super prácticas para el día a día de cualquier empresario, propietario de negocio, directivo o autónomo.

A juzgar por los testimonios de los asistentes ([picha aquí para leer los testimonios](#)), las historias y las herramientas explicadas fueron un éxito.

Este ebook es el resumen de las herramientas explicadas en el transcurso de estas jornadas. Te ayudará a estar más centrado, a trabajar con más paz mental, a cerrar acuerdos mucho más fácilmente a la vez que haces nuevos amigos, a implantar comportamientos que te harán ser reconocido como una persona de total confianza, a aprender a dar ejemplo, a manejarte en situaciones complejas y a descubrir tus zonas de mejora, asegurándote un proceso de mejora continua.

Espero que te ayude a mejorar tu liderazgo, a disfrutar del privilegio que supone dirigir tu propio.

Tal vez tengas interés en que lleve las historias de estos grandes personajes a tu empresa, ¡me encantaría hacerlo!. O tal vez quieras apuntarte a una formación en abierto. Si es así , por favor, escíbeme a miguelangeldiaz@newwaycoaching.es

¡Mucha suerte en tu viaje hacia el éxito!

Miguel Ángel Díaz Sánchez
Coach Certificado Ejecutivo y de Equipos

Prólogo por Susana Villalobos

Toda mi vida la he pasado entre empresarios y directivos, siendo mi papá y mi abuela parte de ellos. Y siempre me he sentido completamente fascinada por todas las habilidades que tienen, todas sus funciones y responsabilidades, así como por el impacto que tienen en sus clientes.

Pero lamentablemente, el problema que enfrenta la mayoría de empresarios, es que sacrifican esta enorme pasión por dirigir su empresa, con falta de tiempo y enorme estrés, que les impide disfrutar de su empresa al 100%.

Saber disfrutar de un negocio no es imposible, pero es difícil. No es algo que puedas hacer de la noche a la mañana ni hacer que aparezca mágicamente. Muchos lo intentan y pocos lo logran. Por ello es de una ayuda indefinible, contar con una guía como la de Miguel Angel. Su acompañamiento ha ayudado a decenas de directivos y empresarios a optimizar aspectos profundos relacionados con el liderazgo, y a lograr resultados sólidos y perdurables que han transformado sus vidas.

Aquí tienes un libro suyo de valiosa información para ti. Este libro es producto de una de las grandes experiencias de Miguel Angel como coach y conferencista internacional. Está redactado para darte la mejor ayuda posible. Prepárate a aprender de uno de los mejores profesionales y a transformar tu vida. Prepárate a obtener tu GPS para el éxito y a construir el negocio de tus sueños.

Es muy grato para mí escribir estas líneas porque yo misma trabajo ayudando a empresarios (a vender con el marketing digital). Y justamente es en esta tarea que conocí a Miguel Angel. Como buenos profesionales, Miguel Angel y yo compartimos muchos intereses y maneras de ser. Es un placer formar parte de su tan elevado círculo profesional, de expertos y coaches en inglés o en español, del más alto nivel. Si quieres mejorarte con él y aprovechar toda su experiencia y conocimiento, comienza por este libro. Y prepárate a comenzar a transformar tu negocio y tu vida;)

Susana Villalobos

Coach de Marketing Online

Fundadora de **Marketing para Todos**

Autora de los libros "Atrae, Conecta y Vende", "Twitter para Todos" y "Redes Sociales para emprendedores web".

INTRODUCCIÓN

¡Enhorabuena por descargarte este ebook!

Y muchas gracias por aceptar este regalo.

Tienes ante ti unas herramientas que se enseñan en las más prestigiosas escuelas de Coaching . Son el fruto de muchos años de estudio y trabajo; de muchos miles de euros de inversión.

¿Por qué las pongo en tus manos de forma gratuita?.

Corren tiempos difíciles, en los que debemos ayudarnos los unos a los otros más que nunca.

Este ebook es una forma que he encontrado de contribuir a hacer que dentro de unos años, cuando hayamos superado esta travesía por el desierto, podamos decir que lo hicimos esforzándonos en aprender a construir un mundo mejor, con empresas más sanas gracias a al liderazgo de personas normales que hicieron cosas extraordinarias.

Al finalizar la lectura de este ebook serás capaz de poner en práctica 5 herramientas clave para mejorar tus ingresos, fortalecer tus relaciones con socios, empleados, clientes y proveedores. Y disfrutar de haciéndolo. Soy consciente de que dirigir un negocio es una gran responsabilidad. Y en demasiadas ocasiones supone una carga abrumadora.

En mi caso, dirijo mi propio negocio desde 1992. Con él he sufrido los vaivenes de la vida. He pasado de dos a 17 empleados. Y luego a 10. En los años duros de la crisis, me tocó vivir en mis propias carnes la dureza de una reducción de plantilla.

He experimentado las luces y las sombras que conlleva dirigir tu propio negocio.

Y ahora más que nunca, creo que si nos dan las herramientas adecuadas y nos enseñan a usarlas, todos somos capaces de vivir más tiempo en la luz y disfrutar del privilegio que supone dirigir nuestros propios negocios.

Puede, querido lector, que hayas abierto este libro buscando consejos acerca de cómo ser mejor jefe/a, compañero/a o incluso padre/madre, marido/esposa, etc.

Las herramientas que encontrarás en esta obra son de aplicación en cualquier ámbito de la vida. Seguro que encontrarás valor en ellas si sigues leyendo.

Este ebook está estructurado en 5 capítulos. Cada capítulo se corresponde con una charla del PROGRAMA DIRIGIR Y DISFRUTAR ES POSIBLE. Este Programa enseña a usar herramientas de Coaching a través de historias asociadas a un personaje histórico y a la epopeya que le hizo famoso.

Si te pasa como a mi y te fascinan las historias , tal vez quieras oírlas en directo. Si es así, escíbeme a miguelangeldiaz@newwaycoaching.es y veremos como organizarlo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Este ebook tiene unos cuantos regalos para ti. Herramientas super prácticas que te ayudarán a generar más ingresos, a cerrar mejores acuerdos, poner fin a comportamientos inadecuados y muchas cosas más.

Tras la lectura de cada capítulo serás capaz de obtener los siguientes resultados:

Capítulo 1: TU GPS AL ÉXITO

- Definir tu Visión a largo plazo.
- Establecer objetivos para alcanzar su visión.
- Poner en marcha iniciativas clave para lograr esos objetivos.

Capítulo 2: OBTÉN EL “¡SÍ!”

- Reconocer las claves para influir de forma positiva en las personas.
- Usar las tres formas básicas de abordar una conversación para ser más influyente.
- Como desatascar conversaciones complicadas

Capítulo 3: LAS REGLAS DEL CAMINO

- Reconocer la importancia de los Valores en la gestión del día a día.
- Cómo usar los Valores de forma práctica para mejorar resultados y relaciones.
- Reconocer y poner fin a los comportamientos que te frenan en tu camino hacia el éxito.

Capítulo 4: PIENSA GLOBAL, ACTÚA LOCAL

- Usar una herramienta para anticiparse a los problemas.
- Dividir problemas complejos en partes más pequeñas y manejables.
- Aprender a ser influyente ante un grupo de personas.

Capítulo 5: EL TRIÁNGULO DE LAS BERMUDAS

- Reconocer los enemigos ocultos de un líder.
- Usar un test detectar tus fortalezas y debilidades como líder.
- Aprender a dirigir “EN LA ZONA”.

En todo gran viaje, es importante empezar con un fin en mente y después hacer lo que toca, paso a paso.

Un problema muy frecuente al que deben hacer frente muchos empresarios, emprendedores, directivos y autónomos es embarcarse en muchos proyectos, pocos de los cuales están claramente alineados con lo que realmente les importa.

Es crucial saber alinear objetivos a largo, medio y corto plazo. Y asegurarse de solo poner en marcha iniciativas encaminadas a conseguirlos. En muchas ocasiones la clave del éxito está en tener la disciplina de empezar a decir NO a muchas actividades que nos dispersan y roban energía.

Hay tres conceptos que te ayudarán a estar centrado como si dispusieses de un GPS:

VISIÓN: Es importante una visión simple e inspiradora de hacia donde quieres ir (tu empresa, departamento, carrera). Así, cuando el trabajo o las circunstancias de la vida tiren de ti en múltiples direcciones, podrás mantener la perspectiva, sujetar firme el timón y mantener el rumbo.

RENDIMIENTO: La verdadera medida de la eficacia de un trabajo son sus resultados. Y en última instancia, a todos nos pagan para obtener resultados. Sin embargo, pocos directivos o empresarios podrían decir de forma simple y rápida que significa “rendimiento”. Este apartado te ayudará a elegir los indicadores clave que te dirán (a ti o a tus colaboradores) si lo estáis haciendo bien. Tus objetivos clave de rendimiento.

INICIATIVAS: Muchos directivos y empresarios se embarcan en proyectos que apenas guardan relación con su visión y sus objetivos clave de rendimiento. Centrarte en unos pocos proyectos, bien elegidos para que tengan un alto impacto, te ayudará a disponer más tiempo y encima mejorar tus resultados.

Tu VISIÓN dentro de 3 años:

- ✓ ¿A qué problemas das solución en el mercado?
- ✓ ¿Qué productos o servicios vendes?
- ✓ ¿Por qué es famosa tu empresa, por qué eres famoso?
- ✓ ¿A qué tipo de clientes sirves, a cuáles no?
- ✓ ¿Qué aportas a esos clientes, qué te hace único en la forma en que haces negocios con tus clientes?
- ✓ ¿Dónde está localizada tu empresa: local, nacional, internacional?
- ✓ ¿Qué tecnología, experiencia, procesos facilitarán alcanzar tu visión?
- ✓ ¿Qué tamaño tendrá tu empresa?
- ✓ ¿Qué hitos intermedios tendrás que alcanzar antes en tu camino?, ¿Cómo los celebrarás, con quién?

Ejemplo:

dentro de 3 años somos una empresa de limpieza de alfombras y moquetas que crea ambientes limpios, frescos y agradables. Trabajamos para las mayores fortunas de Madrid, incluyendo los mejores hoteles y viviendas de oficinas. Nuestros 200 empleados son propietarios de parte de la empresa, disfrutan tanto trabajando en ella que nuestro nivel de rotación es el más bajo del sector. Somos famosos por ser simpáticos, rápidos e impecables.

Define RENDIMIENTO

Te ganas el derecho a liderar en base a tu habilidad para conseguir resultados. Por lo tanto es crucial que tengas claro los resultados que quieres conseguir, hacerlo te ayudará a estar centrado. Así, cuando las crisis surjan, cuando te enfrentes a diferentes prioridades tirando de ti en distintas direcciones, siempre podrás centrarte poniendo el foco en tu objetivos clave de rendimiento.

Los objetivos clave de rendimiento son específicos, medibles y están ajustados a un tiempo. Por ejemplo, “mejorar los ingresos, o la lealtad de nuestros clientes” es vago, no se puede medir y no tiene fecha límite. Por el contrario, “aumentar las ventas a nuestros tres mejores clientes en un 20% a lo largo del año que viene” sí es concreto, medible y ajustado a un tiempo.

Elegir unos pocos objetivos es realmente difícil. Requiere disciplina y tomar decisiones difíciles. Para ayudarte a hacerlo, reflexiona sobre la siguiente pregunta:

¿Cuáles son las áreas claves en las que si no rindes adecuadamente y no consigues resultados, pondrían a tu empresa en riesgo de desaparecer o a ti de perder de tu trabajo?

Ejemplos para un director de una Escuela de Interpretación (actores)

1. Conseguir 300 alumnos en las clases este año
2. Vender 500 entradas para cada actuación a lo largo del año.
3. Conseguir 10 colegios o institutos que oferten nuestro programa, para el 30 de Junio.

Ejemplos para el director de una compañía de software informático

1. Aumentar el beneficio de un 5 a un 15% para finales del ejercicio actual
2. Desarrollar un nuevo programa de e comercio (para Julio) y lanzar nueva versión mejorada de nuestro programa estrella EBM (para Octubre)
3. Contratar un experto en marketing digital en los próximos tres meses.

Mis 3 objetivos clave de rendimiento

1.

2.

3.

Elige tus INICIATIVAS CLAVE

Muchos de nosotros tenemos demasiados proyectos sobre la mesa. Y lo que es peor, muchos de ellos no contribuyen de forma directa a nuestros objetivos clave ni a nuestra visión a largo plazo.

Un cliente tenía un único objetivo clave: duplicar sus ventas del año anterior, este era su segundo año en el mercado. Cuando empezó a ser entrenado en el uso de esta herramienta, se dio cuenta que tenía en marcha ¡más de 20 iniciativas! Estas iban desde captar clientes nuevos, lanzar 5 líneas de negocio diferentes, crear un equipo de proyecto para gestionar cada nueva línea, diseñar 5 campañas de marketing, redactar materiales escritos, dar conferencias en un sector determinado, formar parte de la dirección de dos asociaciones empresariales determinadas, cambiar de sede, contratar un asistente personal, entrenar a esa persona, entrar en un nuevo nicho de mercado, dar apoyo diario en forma de reuniones a sus empleados, etc.

Cuando se hizo consciente de su visión a largo plazo y los resultados clave que tenía que alcanzar para lograrlo, se reenfocó y centró en tres iniciativas: mejorar y consolidar su posición captando un gran cliente nuevo, diseñar una campaña de marketing que fidelizase clientes (contenidos y marketing), posicionarse como experto en el tema mediante conferencias y artículos. El resto lo delegó, pospuso o canceló. Como resultado ganó en paz mental, usó su tiempo de forma mucho más efectiva y logró su objetivo.

La mayoría de nosotros podemos centrarnos de forma efectiva en no más tres proyectos a la vez.

¿Qué tres proyectos -nuevos o ya existentes- te ayudarán a conseguir tus objetivos clave de rendimiento para el siguiente año y te acercarán tu visión?

(La tabla inferior tiene más de 3 filas. Eso te permitirá incluir proyectos o iniciativas que empiecen inmediatamente después de acabar otra)

Descripción del proyecto	Fecha comienzo/fin	Resultados a alcanzar	En qué forma sustenta los objetivos clave y la visión

Una vez rellena la tabla:

¿Qué iniciativas vas a cancelar o posponer para centrar tu esfuerzo?

¿Cuáles vas a delegar?

Influir es una relación ganar-ganar. La persona que influye logra que la otra haga algo en beneficio de ambas partes. Ese es un matiz muy importante a tener en cuenta.

Influir no es Manipular. En esta última la persona que influye logra que la otra haga algo aunque sea en detrimento de sus intereses. Manipular es una relación ganar-perder.

Un líder ejerce sobre la gente que le rodea un predominio o fuerza moral consecuencia de la cual tal vez piensen, hablen, actúen y sientan de forma diferente. ¿Cómo si no iba a conseguir crear una cultura de cambio positivo?.

Hay unos conceptos claves a tener en cuenta a la hora de conseguir ser influyente:

1. Conocer las Principios de la influencia.
2. Tener un objetivo.
3. Elegir el abordaje adecuado.

1. Los principios de la influencia

- Las personas hacen las cosas por sus razones, no por las tuyas.
- La mayoría de los líderes olvidan este principio una y otra vez.
- Si no dices explícitamente lo que quieres, probablemente no lo lograrás.
- Se influye persona a persona, una a una.
- Las responsabilidades del impacto que consigas es 100% tuya.
- Construye relaciones mientras consigues resultados.
- Como en la vida, en el arte de la influencia no hay garantía.

2. Tener un objetivo.

Un objetivo claro de influencia permite decirle a la otra persona lo que se espera que haga, diga, piense de forma diferente. ¡Nadie puede adivinarte lo que piensas o leerte la mente!

Ejemplos de objetivos vagos y efectivos y bien definidos:

OBJETIVO VAGO	OBJETIVO EFECTIVO
Juan estará más participativo en las reuniones	Juan va a estar de acuerdo en pedir voluntariamente hacer el acta de la reunión, va a preguntar para tratar de comprender el punto de vista de los otros y dar las gracias ante cada respuesta.
María va a colaborar mejor con sus compañeros	María va a estar de acuerdo en pedir ayuda si lo necesita, preguntar si puede ayudar cuando vea a alguien apurado y decir “por favor y gracias” en cada interacción.
Sergio querrá invertir en la compañía	Sergio estará de acuerdo en hacerse socio e invertir 300.000€ como 33% del valor de la sociedad

Tu tabla de trabajo:

Persona sobre la que quieres influir _____

¿Qué quieres que haga de forma diferente?	
¿Qué quieres que haga diga?	
¿Qué te gustaría que pensase?	
¿Qué te gustaría que sintiese?	
¿Para cuando?	

3. Elegir el abordaje adecuado

Si las personas hacen las cosas por sus razones y no por las tuyas, resulta crucial saber cuales son las vías clave de apelar a sus razones.

Apelar a la mente racional

Para ello usamos datos, hechos y razones que sean de interés para la otra persona y que le inviten a acordar que tu sugerencia tiene sentido.

Esta vía funciona mejor cuando eres percibido como un experto en la materia, cuando la situación está abierta a un debate racional y cuando la otra persona está predispuesta a resultar influida por la nueva información.

Apelar al centro de gravedad

Cuando alguien se pasa de la raya (por ejemplo: llegar tarde al trabajo, vestirse de forma inapropiada, saltarse un protocolo de trabajo) , cuando se requiere que mejore su desempeño en el puesto de trabajo o cuando hay que negociar un trato esta vía de abordar a las personas puede resultar muy adecuada.

En este caso tienes que centrarte en lo que quieres, a la vez de tener en cuenta que incentivos puedes ofrecer o que cosas puedes quitar a la otra persona.

No es preciso dar razones. Y por supuesto, puede apelarse a esta vía sin resultar coercitivo.

Ejemplo:

Carlos, espero que todos los miembros del equipo contribuyan en las sesiones de formación interna. Estás sacando los proyectos con buenos resultados. Pero todavía no has dado ninguna formación interna a tus compañeros y estamos ya en Agosto. Me gustaría que a la vuelta del verano dieras una charla de impacto. Si lo haces puedo pedirle a Nuria que te ayude con el diseño de las dispositivas y que te facilite nuestro banco de imágenes. Incluso puedo pedirle a Miguel, un amigo personal especialista en entrenar a oradores, que te dé algunos consejos prácticos.

Si no lo haces perderé la confianza en tu compromiso a la hora de ayudar a mejorar a los demás miembros del equipo. Y eso puede suponer que me plantee reasignar ciertas horas libres de las que ahora dispones para formación y dárselas a otras personas, con lo cual podrías perder varias de las tardes libres de las que ahora dispones cada mes.

Como puedes apreciar, en este caso no se le han dado razones a Carlos. Su interlocutor se ha centrado en los incentivos que controla.

Apelar al corazón y espíritu

Esta es una poderosísima vía de apelar a una persona.

Si bien con las vías anteriores lo máximo que se puede conseguir es cerrar un acuerdo, con esta además se consigue compromiso.

Apelar al corazón supone reconocerte vulnerable, compartir tus sentimientos, pedir consejo, escuchar sin interrumpir, hacer preguntas abiertas para comprender de verdad las motivaciones, preocupaciones y aspiraciones de la otra persona.

Carlos, estamos ya en verano. En Enero acordamos lo importante que es seguir formándonos de forma continua, aprender los unos de los otros. Han pasado casi 8 meses, se han dado 9 charlas y todavía no has contribuido. Estoy un poco desconcertado y decepcionado con esto. Por favor, ¿puedes explicarme qué está pasando?

No uses esta forma si no eres 100% sincero en tu intento de ser franco y abierto. Si no quieres oír lo que diga la otra persona, no elijas este abordaje.

Y ten en cuenta que no hace falta que te pongas melodramático, no se trata de chantajear emocionalmente a la otra persona.

Una forma similar de abordaje es apelar a la visión de futuro. El espíritu se levanta cuando las personas pensamos en conseguir grandes metas. Apelando a la visión de un éxito futuro se consigue elevar la energía, alinear a las personas y una sensación de objetivo común.

“Tirando fuerte todos juntos, apretando los dientes y dando un paso adelante cada vez seremos los primeros seres humanos en llegar al Polo Sur”.

Puedes elevar el espíritu usando metáforas de películas, el deporte, la literatura (“Como en Rocky, si nos tirán al suelo, nos levantaremos una y otra vez”). También puedes usar historias de éxito compartido pasadas. (“ Os acordáis cuando la inundación se cargó las oficinas. En vez de rendirnos, montamos pequeños grupos de trabajo en aquellas casas que permitían reunirse y aguantamos ese mes crítico sin que nuestros clientes se diesen apenas cuenta del desastre que nos había ocurrido”).

Apela a esta vía sólo si estás seguro de que pisas terreno común con la otra persona. Y asegúrate de que aprovechas la energía y pasión que suele originarse después de utilizar este abordaje.

Dada una situación en la que necesites ser influyente y teniendo presente tu objetivo, ¿qué abordaje crees que tendrá mayor impacto en la otra persona?.

Abordar a la mente	¿Qué tres razones principales esgrimirás?
Abordar al centro	¿Qué tres cosas puedes dar o quitar que importen a la otra persona?
Abordar a corazón y espíritu	¿Qué tres historias, metáforas, imágenes usarás para apelar a la otra persona?

Usa sólo un abordaje a la vez, no mezcles uno con otro. De lo contrario parecerás manipulador. Recuerda que no hay garantía, si el primer abordaje no te funciona, elige otro.

Los valores son las reglas del camino, son aquellos principios que queremos que estén presentes en nuestro viaje, independientemente de que logremos nuestro objetivo. ¿Qué les decimos a nuestros hijos cuando hacen deporte?. “Hazlo lo mejor que puedas, lucha y disfruta. Solo uno puede ganar, si eres tú no olvides felicitar a tu adversario y respetarle. Si pierdes, felicita igualmente a tu adversario y aprende la lección que puedas extraer del momento y que te haga más fuerte para la próxima vez.”

¿Cómo te comportarás ante el éxito, como lo harás ante la adversidad?. La forma en que lo hagas mostrará mejor al mundo quien eres más que mil explicaciones.

En el trabajo, los valores no definen lo que hacemos, si no cómo lo hacemos. Van mucho más allá de las palabras. Los valores se expresan en la acción y esta en comportamientos observables.

Y podríamos decir que hay dos tipos de valores, aquellos que decimos que tenemos y ponemos en acción, y otros que decimos que tenemos pero NO ponemos en acción. Si nuestros actos no coinciden con los valores que proclamamos, entonces no deberíamos llamarlos valores. Por ejemplo, un cirujano decía que el respeto por su equipo era un valor importante para él. Sin embargo, cada vez que algo se torcía en el transcurso de una cirugía difícil, tiraba las pinzas al suelo, gritaba y usaba un tono abusivo con sus ayudantes.

Te presento tres formas prácticas de trabajar con valores:

1 - En la tabla que sigue, haz una lista con los tres valores más importantes para ti, añade a continuación una breve descripción de comportamientos visibles y concretos que evidenciarán que vives esos valores.

VALORES	
VALOR	EVIDENCIA CONCRETA (acciones que prueban que vives ese valor)

Ejemplo:

Respeto

Pido todo por favor
Doy siempre las gracias
No interrumpo, me disculpo si lo hago

2 - Otra forma de mejorar es reconocer nuestros errores y usarlos como oportunidad de mejora. Para ello puedes servirte de la siguiente tabla:

VALOR	EVIDENCIA CONCRETA (acciones que prueban que NO vives ese valor)	ACCION CORRECTIVA PROPUESTA

Ejemplo:

Valor: compromiso

Evidencia concreta de que no vivo ese valor: Me callo cuando veo a un compañero hacer algo inadecuado

Acción correctiva: en privado, en el momento, hago una observación constructiva sobre ese comportamiento.

3 - Como ves, la acción depende de mi.

Por último, todo líder debe poner límites a comportamientos no deseables. Seguramente habrá conductas que te ponen enfermo, que te sacan de tus casillas. Es fundamental que las identifiques y las elimines de tu día a día.

Ayúdate para ello de la siguiente tabla:

ANTIVALOR O BOTÓN DE ALARMA Ó COMPORTAMIENTOS QUE NO TOLERARÉ	EVIDENCIA CONCRETA (comportamiento observable que pone de manifiesto ese antivalor)

Ejemplo:

Antivalor: hipocresía

Evidencia: poner buena cara y alabar en público al jefe o un compañero y después criticarle cuando no está presente, aprovechando pequeños “corrillos” de influencia. (Las charlitas de máquina de café)

A veces un líder tiene que ser capaz de influir en muchas personas para lograr un cambio a gran escala. El éxito puede depender de identificar las personas clave que tienen algo que decir en tu idea y lograr una masa crítica de gente que la apoye.

Para planificar tu Campaña de Influencia , debes dar respuesta a estas 5 preguntas clave:

1. ¿Quiénes son las personas clave en esta decisión?
2. ¿Qué papel juega cada persona en esta decisión?
Toma la decisión final, hace recomendaciones directas al anterior, es líder informal...
3. ¿Cuánto poder ostenta cada persona involucrada?
Cuidado, porque en ocasiones una persona con una titulación importante tiene poco poder en la toma de una decisión. Por ejemplo, un cirujano puede no tener poder mientras que un equipo de enfermeras de quirófano pueden tenerlo.
4. Persona por persona, ¿cuánto apoya la idea cada uno?
5. ¿Hay suficiente gente con suficiente poder apoyando la idea?

Nombre de las personas clave relacionadas con la decisión	Papel que juega cada persona en la toma de decisión	Poder que tiene esta persona en esta situación*	Cuánto apoya la idea**

Notas:

*Poder en la situación: 1 Poco poder, 4 Máximo poder

**Apoyo: rojo= no lo apoya, blanco=neutro, verde= lo apoya

¿Tienes suficiente gente a tu lado para sacar adelante tu idea?

Si no es así, ayúdate del siguiente cuadro.

A quién más necesito a mi lado	Quién es la persona más adecuada para influir a esta persona a que apoya la idea	Qué abordaje puede ser el más adecuado para influir a esa persona	Si no puedes influir a esa persona para que apoye tu idea, ¿cómo puedes neutralizarla?

Si has seguido los pasos anteriores, ahora tienes tu Plan de Acción:

Persona clave sobre la que necesito influir	Quién lo hará	Para cuando	Qué abordaje usará

En la mayoría de los trabajos ocurren situaciones inesperadas, y muchas veces estresantes. Es fácil empezar el día con un objetivo en mente para olvidarlo a las pocas de horas de empezada la jornada. Es como entrar en el famoso Triángulo de las Bermudas y perder la orientación. Hay tres coordenadas que nos ayudan a encontrar el rumbo a seguir, el camino hacia el liderazgo.

Las tres coordenadas son el Ego, los Resultados y las Relaciones.

Ego: Representa la gratificación que obtenemos del éxito, poder, estatus, prestigio y gustarle a los demás. No es necesariamente malo, puede ayudar a no tirar la toalla y salir adelante ante la adversidad, establecer objetivos audaces y mantener un nivel alto de exigencia. Llevado al extremo puede suponer sacrificar resultados y relaciones por estatus, poder, prestigio. Como le ocurre a aquel que se apunta todos los tantos, ignorando la contribución de los que le rodean; o el que habla de recortar gastos pero empieza por los demás mientras él se compra un coche nuevo para impresionar a la competencia.

Resultados: Un líder lo es por los resultados que logra. Y lo hace sabiendo establecer objetivos adecuados, dejando atrás el pasado, moviendo las cosas hacia delante, obteniendo recursos, haciendo que la gente sea responsable y consiguiendo resultados específicos y medibles.

Sin embargo, poner excesivo énfasis en los resultados sin cuidar las relaciones, hace que el éxito sea efímero y vacío. Los empleados se sentirán forzados, actuarán por imposición pero no devoción. Impondrá su poder pero perderá autoridad moral. No generará compromiso. En tiempos de crisis puede que no quieran dar ese plus en forma de sacrificio personal que las circunstancias demanden.

Relaciones: Para triunfar, un líder crea fuertes relaciones profesionales con la gente clave que le ayude a conseguir lo que quiere. Y lo hace de forma consciente y premeditada. Para forjar ese vínculo con las personas clave, un líder aprecia su potencial aún antes de que ellos puedan verlo, perdona errores pasados, olvida agravios, admite sus propios errores y reconoce y felicita a los demás por su contribución.

Existe el riesgo de abdicar a la hora de obtener resultados con el fin de evitar un conflicto que pueda dañar una relación. Las relaciones entonces son falsas, basadas en la popularidad y ausentes de esencia. Hay una falsa armonía, no existe un diálogo abierto y sincero sobre los temas importantes. Irónicamente, al cabo del tiempo, sin resultados, en el trabajo las relaciones acaban saltando por los aires.

Para que te sea más fácil encontrar tus coordenadas en el famoso Triángulo de las Bermudas (Ego, Resultados, Relaciones) te propongo que hagas el test que verás a continuación. Trata de contestar lo más sinceramente posible. Y si eres especialmente osado, invita a las personas con las que trabajas habitualmente a que lo rellenen para ti.

Ego, resultados y relaciones

¿Interfiere el Ego en tu éxito?	Si	No
Constantemente encuentro oportunidades para felicitar a mi gente cuando se lo merecen.		
Si les preguntas, mis colaboradores te dirán que cuando he tenido éxito nunca se me ha subido a la cabeza.		
La gente no ve me como una persona arrogante.		
La gente no me ve como una persona jactanciosa.		
Para mi el liderazgo es situacional. Cuando llega el momento de dejar paso, me echo a un lado y dejo a otros asumir la responsabilidad.		
Busco oportunidades para desarrollar otros líderes que puedan asumir mi rol de manrea que yo pueda asumir nuevos desafíos.		
Asumo riesgos aunque eso pueda hacer que otros me vean como un lunático.		
Constantemente pienso en cómo ayudar a otros y facilitar su éxito. Comprendo perfectamente que no puedo controlar todo y que necesito confiar y delegar en otros.		
Salario, títulos, status, el tamaño de mi empresa, una buena reputación y ciertas prebendas son importantes para mi. Sin embargo, mis momentos de máxima satisfacción vienen de haber alcanzado resultados significativos para mi empresa, clientes, empleados, socios.		
Tomo decisiones basándome en alcanzar resultados y estrachar relaciones. Mi ganacia personal es consecuencia natural siempre y cuando resultados y relaciones sanas se alcancen primero.		
Cuando las cosas se ponen mal, primero corto por la zona alta de la empresa antes de recortar por abajo. Cuando las cosas van bien, recompenso primero a la base antes que a la cabeza de la empresa.		
No pretendo tener todas las respuestas y agradezco las sugerencias de otros.		

¿Estás demasiado centrado en los Resultados?	Si	No
En toda situación me hago dos preguntas: ¿Estoy consiguiendo resultados? y ¿estoy preservando o construyendo la relación de forma adecuada para la situación?		
Cuando la gente no satisface mis expectativas, les presiono. Sin embargo me aseguro de que la presión aplicada es adecuada para la situación.		
Quiero resultados, pero grito no uso un lenguaje abusivo para lograrlos.		
La gente que ha trabajado conmigo le gustaría poder a hacerlo.		
No tengo una reputación de quemar personas. El desgaste en mi equipo es menor que en otros sitios.		
Es poco probable que mis colaboradores me pongan de apodo "Rambo" o "Sargento de Hierro"		
Cuando trabajo con otras personas en diferentes proyectos, siempre procuro ayudarles a triunfar tanto nivel profesional como personal.		
Los errores son oportunidades de aprendizaje para todo el mundo.		

¿Das excesiva importancia a las Relaciones?	Si	No
Cuando la situación se tensa, expreso mis necesidades de forma asertiva. No evito el conflicto con tal de preservar una relación.		
Cuando no cumple con mis expectativas, le digo directamente lo que quiero que haga de forma diferente. Y se lo digo en el momento adecuado. No me guardo para mi ese mensaje con el fin de evitar un conflicto potencial y empeorar una relación.		
Estoy cómodo cuando la gente expresa diferentes ideas en una reunión, aunque lleven a un conflicto. No hago de mediador y trato de crear armonía evitando una discusión productiva.		
Entiendo la diferencia entre ser respetado y popular. Y prefiero ser respetado.		
De forma periódica compruebo el rendimiento de mi equipo y elimino los mediocres. Mantengo a los que rinden bien aunque no me gusten especialmente.		
Dedico tiempo a pensar en cómo mejorar las relaciones, además de los resultados.		

Ego, resultados y relaciones

Si no tienes ningún “NO”, ¡Enhorabuena, eres un LÍDER CON MAYÚSCULAS!

Si tienes algún “NO”, tal vez quieras comentar tus resultados conmigo. Será un placer conocerte. Puedes hacerlo haciendo [click aquí](#).

Si tienes más de tres “NO”, tenemos que hablar. No esperes a ver si el rumbo cambia por si solo. Aprovecha esta oportunidad para cambiar de forma positiva.



¡ESTE ES TU MOMENTO!

RESERVA TU SESIÓN
¡COMPLETAMENTE GRATIS!

Haz click aquí 

A continuación tienes unos cuantos testimonios acerca de las jornadas presenciales en las que enseño a usar estas herramientas.

TESTIMONIOS

"I have worked with Miguel for a number of months now and highly recommend him as a coach, consultant, and advisor. What sets him apart is the fact that he combines experience achieving significant results building his own business with deep training in the methods of coaching, consulting, and advising. He has a robust toolkit of solutions to offer business owners, entrepreneurs, and executives in the areas of business growth, leadership development, communication, creating strong teams and cultures, and organizational growth and development. Miguel also has broad knowledge of many areas beyond business, for instance in history, which gives him the ability to make rich connections to help business owners and executives develop and grow. For instance, he can quickly connect the work of famous explorers to what it takes to grow a business, which makes it a lot of fun to work with him compared to the usual advisor."

Miguel has a wonderful style. He is a patient listener, and probes carefully with clients to explore different angles and approaches. In addition to working one-on-one with him, I have had the pleasure of observing him in action with clients from a variety of different industries, and I am amazed at his ability to connect with them and help them have insights to move their businesses forward when they are stuck. If you want to take your business to new heights, I strongly suggest that you reach out to Miguel and start a conversation with him about your goals and aspirations!"

Best regards

Andrew Neitlich

Director of Center for Executive Coaching and Institute for Business Growth

"Me ha gustado que nos recuerdes la capacidad limitada para concentrarse en no más de dos iniciativas. Hay que ser realistas si no queremos tender a la dispersión. Yo tengo una teoría muy simple que consiste en seleccionar un color y sacarle punta a diario para conseguir afinarlo lo más posible en la línea de la mejora continua. Si lo hacemos bien con dos buenos colores, muchos nuevos se crean después de manera completamente natural y sin tanto esfuerzo."

Me llevo también la foto del "elefante en el cuarto" ese problema invisible que todo el mundo ve, pero del que nadie habla. Y para terminar completo mi comentario con el fondo de las tres historias en busca y conquista del Polo Norte o Polo sur con diferentes abordajes y distintos resultados."

En definitiva una mañana muy provechosa. Muchas gracias por tus aportaciones. Tienes un trabajo precioso. Un saludo y que sigas así, descubriendo y recordando lo que tenemos que aprender o no debemos olvidar."

Rocío López de la Franca

Una autónoma dependiente de su equipo que disfruta de su trabajo

TESTIMONIOS

“He tenido ocasión de participar en un seminario con Miguel Ángel y lo recomiendo, sin lugar a dudas. Miguel Ángel imparte una formación que puede ser transformadora, para aquellos que quieran interiorizarla y “ponerla en marcha”.

Con gran humildad y sencillez en tus formas, pero tremenda fortaleza en el fondo del mensaje, expone algunos de los aspectos que considero clave para transformar una organización y hacerla más humana, al tiempo que eficaz y eficiente. Y todo ello logra hacerlo de forma muy amena y atractiva (las historias y ejemplos ayudan a ello, claro)

Mi más sincera enhorabuena. Espero que podamos seguir en contacto.”

Fernando Nuñez de Arenas

“Miguel Angel Diaz (mejor Pancho) tuvo la suerte de compartir sus mensajes en forma de historias, excelente, y las herramientas que nos proporcionó aún mejores. El TRIANGULO DE LAS BERMUDAS y ser EQUILIBRISTA... Gracias”

Jose Joaquin Milán Martínez
DIRECTOR RRHH Y LOGISTICA

“Solo unas palabras para decirte que la charla que impartiste sobre liderazgo y coaching, aprendiendo de momentos importantes de la historia, me pareció realmente excepcional.

Fue muy amena, interesantísima, con pinceladas que todos nos podemos aplicar de una u otra manera, desde el planteamiento inicial con el símil del Triangulo de las Bermudas hasta el final, con cada uno de los ejemplos. Realmente, salí entusiasmado. No solo por el contenido, sino también por lo ameno, fácil y educativo que lo hiciste. Muchas gracias por esa jornada. La recordaré con pasión.”

Un abrazo.

Francisco Navarro
Manager de Compras

Si te ha gustado este ebook, si te ha aportado algo... ¡Compártelo!

Y por favor, no olvides mencionar al autor.

AGRADECIMIENTOS

¡Muchas gracias a todos los empresarios, propietarios de negocio, emprendedores, autónomos que no se resignan, creen que es posible cambiar las cosas a mejor y luchan por ello!

Vosotros construís empresas mejores, con personas más felices y por lo tanto, un mundo mejor.

Hacéis posible esa frase tan inspiradora: “El bien hace poco ruido y el ruido hace poco bien!”.

Espero que encontréis en estas líneas herramientas y consejos que os permitan disfrutar del placer de dirigir vuestros negocios, vivir vuestros sueños.

Este ebook no habría sido posible sin las enseñanzas de mi mentor [Andrew Neitlich](#), fundador del Center for Executive Coaching. Él me enseñó muchas de las herramientas que hoy pongo en vuestras manos. Muchas gracias, Andrew.

También quiero darle las gracias a mi maravillosa coach [Susana Villalobos](#), mi coach para el marketing digital. Muchas gracias Susana por guiarme con paciencia y sabiduría por este territorio tan virgen para mí :-))

Y, por supuesto, a [Rafael García](#), propietario de RGA · www.rgapublicidad.net · y [Alberto G. Santa](#) por sus sabios consejos a la hora de publicar este ebook y mi estrategia de marketing.