AGENDA N.º 7 DE LA REUNIÓN POIS

Nota: el texto en gris indica cuáles son los puntos de debate opcionales.

Herramienta de Verus Global®: Momentos Mágicos/Músculo de la Conciencia
Punto de enfoque: toma de decisiones

A. Pregunta para abrir reuniones y juntas: el líder de la reunión crea una pregunta perspicaz y efectiva para abrir reuniones y juntas. Asegurarse de que este elemento sea relevante en el sentido de que incluya tanto la herramienta/concepto como el punto de enfoque anteriores, y que provoque una reunión POIS productiva. Utilizar uno (o una variante) de estos elementos o una pregunta para abrir reuniones y juntas del documento de preguntas para abrir reuniones y juntas POIS en el Sitio Web para Graduados:

- ¿Cómo ha crecido tu Músculo de la Conciencia durante las últimas siete semanas, y cómo está influyendo esto en las decisiones que tomas?

B. Responsabilidad personal y de equipo POIS: es de vital importancia que nos responsabilicemos del progreso y los resultados que nos hemos comprometido a obtener. Debatir lo siguiente:

1. Hacer que los participantes seleccionados (el grupo decide si compartir de forma aleatoria/preasignada/voluntaria) compartan el progreso más importante que hayan realizado la semana pasada. Animar al equipo a formular preguntas, como por ejemplo:
   - ¿Cómo creaste tal éxito?
   - ¿Qué diferencia supone ese resultado?
   - ¿Qué aprendiste como resultado de tus esfuerzos por aplicar las herramientas la semana pasada?
   - ¿Dónde más podrías aplicar lo que aprendiste en esta área?
2. Hacer que los participantes seleccionados compartan sus respuestas a una de las preguntas de planificador POIS diario de lunes a viernes de la semana pasada, para después debatir sobre ellas en grupo.

C. Preguntas para mejorar reuniones y juntas en curso sobre la herramienta semanal: Músculo de la Conciencia y Momentos Mágicos.

1. Desde la Sesión de Lanzamiento de Pathways, ¿en qué medida sientes que detectas y aprovechas mejor los Momentos Mágicos? ¿Y qué diferencia ha supuesto esto?
2. ¿Cuáles crees que son las claves para construir un Músculo de la Conciencia más fuerte?
3. Durante los momentos de mucha tensión, cuando las cosas no van bien, ¿qué permite a algunos líderes detectar y utilizar Momentos Mágicos, mientras que a otros líderes se les pasan y se pierden los Momentos Mágicos? ¿Qué diferencia has observado en nuestra capacidad de hacerlo mejor que nunca?

© 1997-2012 Verus Global Inc. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS.

4. Como líderes, todos nos enfrentamos a situaciones adversas y entornos difíciles de forma ocasional. La forma en que utilizamos el Momento Mágico en dichas situaciones lo cambia todo. Identificar una situación adversa o un entorno difícil a los que se esté enfrentando actualmente un miembro del equipo. ¿Qué herramientas de Verus Global® ya ha aplicado el miembro del equipo? Usar el Músculo de la Conciencia ahora para identificar 1-2 herramientas de Verus Global® que probablemente creen el mayor impacto en esta área. Ahora se debe profundizar: ¿cómo aplicará las herramientas el miembro del equipo (por ejemplo, qué preguntas enfocadas hacia delante formulará, qué mensaje comunicará, dónde está su foco dentro del camino marcado y dónde está fuera del camino marcado?)?

   (Pedir a los participantes que escriban sus respuestas a la siguiente pregunta antes de compartirlas verbalmente).
5. ¿Qué valiosas estrategias sirven para construir el Músculo de la Conciencia en los demás (colegas, subordinados directos, hijos, etc.) y que, de ese modo, puedan utilizar eficazmente los Momentos Mágicos?

D. Preguntas para mejorar reuniones y juntas en curso sobre el punto de enfoque: toma de decisiones.

1. ¿Cuáles son los elementos de una toma de decisiones óptima, en especial de las innumerables decisiones que se toman "sobre la marcha" a lo largo del día?
2. ¿Cómo construye el hecho de responder a la pregunta anterior tu Músculo de la Conciencia? ¿Y cómo te permitirán las respuestas a la pregunta anterior aprovechar mejor los Momentos Mágicos futuros?
3. Los líderes más importantes, para actuar mejor que nunca, están siempre haciendo evolución a las personas, colaboraciones y/o desempeño de forma que los Momentos Mágicos raras veces sean una sorpresa. De esa manera pueden tomar la mejor decisión en el Momento Mágico. Identificar un evento o situación de la próxima semana en los que sepas que habrá Momentos Mágicos y en los que te gustaría crear mejores resultados tomando el Camino Ascendente. (Por ejemplo: una reunión sobre presupuestos, enfrentarse a alguien respecto a su desempeño/comportamiento, visitar a unos familiares, etc.)

   (El grupo comparte sus metas).
   Ahora bien, ¿cuál es tu plan para construir el Músculo de la Conciencia y ser más competente cuando te encuentres con estos Momentos Mágicos? Escribir tu plan en un lugar que consultarás durante la semana y compartir con el equipo POIS. Debatir medidas/acciones para ayudaros los unos a los otros durante la semana.

E. Mi Impulsor del desempeño: acabas de pasar el ecuador del Programa de Maestría de Pathways.

1. ¿Podrías citar un resultado de tu Impulsor del desempeño de las últimas siete semanas del que estés especialmente orgulloso?

© 1997-2012, Verus Global Inc. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS.

2. Desde tu Impulsor, ¿en qué aspectos consideras que debes avanzar antes del Programa de Maestría de Pathways? ¿Qué diferencia supondrá realizar un progreso significativo en esta área?
3. ¿Qué pasos de acción llevarás a cabo para garantizar que este progreso se realice antes del Programa de Maestría de Pathways?

Apoyar a todo el equipo: determinar qué miembro del equipo POIS escribirá su Informe de resultados esta semana para enviarlo al Mago del éxito.

Determinar el lugar y la hora de la próxima reunión POIS.

Pregunta para cerrar la reunión: ¿Por qué es importante que desarrolles el Músculo de la Conciencia?

© 1997-2012, Verus Global Inc. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS.

PLANIFICADOR POIS DIARIO: MOMENTOS MÁGICOS Y MÚSCULO DE LA CONCIENCIA

Un vehículo personal para integrar con fuerza las herramientas de Verus Global® en las vidas diarias.

Lunes
El mundo nos ha dado la respuesta necesaria para ser más eficaces en nuestro liderazgo. Algunas personas racionalizan su comportamiento y nunca aumentan su eficacia como líderes. Construir el Músculo de la Conciencia: ¿qué comportamiento promedio o malo has estado racionalizando? ¿Cuál es tu plan para avanzar en esos momentos en los que te sientes tentado por comportarte de la manera "tradicional"?

Martes
Las decisiones (acerca de aspectos que varían desde políticas hasta comportamientos) se pueden ver afectadas con frecuencia por una persona con una R pequeña y "otros" planes de la agenda (por ejemplo, una agenda oculta). En algún momento, todos lo hemos hecho. ¿Qué situaciones vives actualmente en las que deseas demostrar tu Gran R y tomar mejores decisiones?

Miércoles
La capacidad de un líder de verse a sí mismo, a otros y las situaciones en Grados de Fortaleza le permiten aprovechar los Momentos Mágicos "sobre la marcha" y tomar decisiones que hacen evolucionar a las personas, las asociaciones y el desempeño. ¿Podrías mencionar un evento que constituya un desafío en lo que queda de día? ¿Cómo puedes cambiar aún más y adoptar los Grados de Fortaleza ahora mismo para aprovechar al máximo los Momentos Mágicos en ese evento?

Jueves
¿Has conocido alguna vez a un líder o padre que parezca que nunca se "desmorona"? ¿Qué mensaje extraemos cuando nos damos cuenta de que la única diferencia entre ese líder/padre y un líder/padre normal es la efectividad con la que actúan ante los Momentos Mágicos? ¿De qué modo vas a servir de fuente de confianza y de consuelo para los demás hoy?

Viernes
Respecto a tu capacidad para tomar buenas decisiones y crear mejores resultados en los Momentos Mágicos, ¿cómo lo lograste? ¿Con qué éxitos estás más satisfecho? A medida que avanzas, ¿cuáles son tus objetivos más importantes en lo que respecta a la construcción de tu Músculo de la Conciencia y el uso de los Momentos Mágicos? ¿Y cuál es tu plan para alcanzar estos objetivos?

© 1997-2012, Verus Global Inc. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS.