



Agentes de Cambio

“Liderazgo es influencia, ni más ni menos”

John Maxwell.

Aplicación para la semana

“Como líder la coherencia es uno de tus activos más valiosos”

1. Si quieres saber cómo va tu coherencia hazte las siguientes preguntas. Las respuestas pueden ser “sí”, “no”, o “en algunas ocasiones”.

- ¿Tus palabras y acciones concuerdan?

- ¿Finalizas lo que empiezas?

- ¿Cumples tus promesas?

- ¿Puede la gente confiar en tu palabra como si se tratara de un contrato notarial?

- ¿Saben exactamente qué esperar de ti quienes te rodean? o ¿Eres una caja de sorpresas?

Luego de responder las preguntas anteriores, **¿Qué podrías hacer para ser más coherente a partir de ahora?**

2. Haz una lista de todas las cosas que hayas prometido a alguien o algo y no hayas cumplido hasta ahora, pueden ser cosas grandes o pequeñas, por ejemplo:

- Enviar un informe, una factura, un email.
- Llamar a algún área para solicitar algo que está pendiente
- Llamar a un cliente para retrasar un pedido y para concretar una cita, o pedir algo, etc.

Listado de promesas realizadas:	a	b	c

- 3. Una vez escrita la lista, elige alguna de estas opciones con cada una de esas cosas y marca la que decidas hacer al frente de cada promesa:**
 - a. Cumpló la promesa en menos de 24 horas y, luego llamo a la persona, me disculpo por el retraso y le digo que ya lo hice.
 - b. Si me demoro más de 24 horas en hacerlo, llamé a la persona, me disculpo y le ofrezco una nueva fecha para cumplir el compromiso.
 - c. Si definitivamente es algo que no puedo cumplir, llamo ahora mismo a la persona involucrada y le digo que me retracto de mi compromiso.

- 4. Escribe los aprendizajes del ejercicio al hacer el listado y definir alguna de las tres opciones anteriores:**

- 5. Escribe los aprendizajes del ejercicio al haber cumplido con las nuevas promesas realizadas.**

“Como líder la coherencia es uno de tus activos más valiosos”