

Redes de Liderazgo

14 atributos detrás del éxito en redes de mercadeo

Jaime **Lokier**

Guía Didáctica

Bienvenido a esta guía donde aprenderás a formar grupos de estudio basados en mi libro *Redes de Liderazgo*.

La metodología de estos grupos ha sido ampliamente estudiada y es lo que en Estados Unidos se conoce como grupos de *Mastermind*, los cuales son desde hace muchos años uno de los formatos que mejor resultado da en el manejo de equipos. En ellos los integrantes tienen la libertad de participar como mejor les parezca, pero orientados por un guía que encausa al grupo en la consecución de objetivos. Por supuesto que ese guía eres TÚ.

METODOLOGÍA

Invita a las personas que quieras convertir en tu *Cúpula de Liderazgo* a ser parte de tu grupo de estudio. Edifícalo como **EL** grupo de élite con el que trabajarás para llegar a la cima, todos juntos, pero que requerirá un compromiso extra y no tengas miedo de preguntarles abiertamente si estarán dispuestos a dar ese extra que requieren los líderes exitosos. A todos aquellos que acepten el compromiso, aclárales el lugar y horario en que se verán las siguientes seis semanas (que de preferencia no deberá cambiar) y pídeles que compren *Redes de Liderazgo* antes de la primera sesión. Es muy importante que no invites a más personas de las que podrás apoyar; mi recomendación es que no pases de siete u ocho.

SESIÓN 1

Paso 1. Dale la bienvenida y cuéntales la visión que tienes para todos ustedes como equipo. Recuerda que la claridad es esencial para cualquier equipo.

Paso 2. Explícales cuál será el ritual con el que empezarán todas las sesiones. Todas las congregaciones requieren rituales que permitan sentir cuándo inician y terminan los eventos. Puede ser un círculo de agradecimiento (como el que se hace antes de comer en algunas familias), una porra (como hacen algunos equipos antes de saltar a la cancha), una dinámica de manejo de energía (como hacen algunas compañías de teatro antes de las funciones), una declaración de éxito o simplemente un minuto de pensamientos positivos en silencio... lo que tú quieras, siempre que ponga al equipo en una mentalidad positiva, ganadora, abundante. Por cierto, no sólo expliques el ritual, realícenlo por primera vez.

Paso 3. Explica las reglas que regirán las siguientes semanas. Si puedes tenerlas por escrito, mejor, por ejemplo:

- Las sesiones comenzarán siempre a las 18:00 horas y quien llegue después de esa hora no podrá entrar.
- Durante 6 semanas, este grupo será prioritario en nuestras vidas. Nada justificará faltar a menos que estemos en otra ciudad o con un problema médico que nos inhabilite a asistir en persona, en cuyo caso deberemos conectarnos remotamente.
- La primera falta (o asistencia tardía) será considerada tarjeta amarilla. La segunda será tarjeta roja.
- Toda retroalimentación que se haga será dada con amor, sin criticar.
- De la misma forma, toda retroalimentación será recibida con amor, sin tomarlo personal.

- Durante 6 semanas todos daremos nuestro máximo esfuerzo por crecer como individuos y como equipo.
- Entiendo que yo he aceptado todas estas reglas y no podré enojarme si soy expulsado del grupo por incumplirlas.

Es importante que lean cada una de las reglas en voz alta y en cada una pregunten si todos están de acuerdo. Si alguien no está de acuerdo, discutan el punto hasta alcanzar un entendimiento aceptado por todos. Recuerda: Las reglas, sólo son reglas si son previamente aceptadas.

Paso 4: Explica cómo será la dinámica el resto de las semanas. Básicamente tienen que saber que deberán leer tres capítulos del libro por semana, comenzando por la introducción, y encontrar la respuesta a 2 preguntas que siempre serán las mismas:

1. Del 1 al 10, qué calificación me pongo en cada uno de los atributos que vimos esta semana.
2. Basado en lo que leí esta semana, qué acción podría hacer a partir de hoy para mejorar en mi vida o mi negocio.

Cuando todos cuenten sus aprendizajes de la semana pasarán a hablar de objetivos. Cada persona dirá cómo le fue en los objetivos de la semana pasada y posteriormente se pondrá objetivos para esta semana que comienza. Por lo tanto, en esta primera semana, todos deberán declarar sus primeros objetivos.

Paso 5: Explícales cuál será el ritual con el que terminarán todas las sesiones y al igual que con el ritual de inicio, después de explicarlo háganlo. Este debe ser un ritual que haga a los participantes salir enfocados y energéticos a *comerse el mundo*.

SESIONES 2 a 6

Como les explicaste en la sesión 1, a partir de la sesión 2 la dinámica será la siguiente:

- Se comienza puntual
- Paso 1: Ritual de inicio – 3 minutos máximo
- Paso 2: Aprendizajes del libro – 1 hora
 - Nota: Cada vez que uno termine de contar su aprendizaje, tú como moderador podrás hacer más preguntas que lo impulsen a profundizar en sus respuestas, podrás preguntar si alguien tiene algo que quiera aportar o podrás pasarle la palabra al que sigue. Recuerda que tu objetivo será ayudarles a que les caigan la mayor cantidad de *veintes*¹ posibles, pero sin extenderse demasiado, pues el total de la sesión nunca debe durar más de dos horas.
- Paso 3: Objetivos semana anterior y próxima – 40 minutos

¹ En México la expresión “caer el veinte” suele usarse para describir el momento en que repentinamente entiendes o te das cuenta de algo. Es el sinónimo de las frases “cayó la ficha” o “cayó la locha”.

- Nota: Al igual que en el segmento anterior, tú como moderador puedes intervenir para pedir a la gente que se esfuerce un poco más, puedes dar la palabra a otros que quieran aportar o puedes pasar el turno a otro, pero recuerda siempre lo que aprendiste en el libro: cuando critiques hazlo con amor, comenzando y terminando por destacar mucho lo bueno que se logró en la semana.
- Paso 4: Ritual de cierre – 3 minutos máximo

Eso es todo. En la última sesión evalúen el crecimiento que tuvieron a lo largo de estas seis semanas y de preferencia al terminar vayan a comer o cenar o hacer cualquier tipo de celebración en la que convivan sin hablar de trabajo. Culminen como amigos 6 semanas donde trabajaron y crecieron juntos, se desafiaron, compartieron aprendizajes y retroalimentaciones y formaron una verdadera cúpula de liderazgo, mucho mejor preparada para los desafíos del día a día.

Mucho Éxito

Jaime “tu upline que no es tu upline” Lokier