

Las 4 disciplinas

4DX

4DX

Basado en el libro escrito por Sean Covey

de la ejecución

actionCOACH[®]
BUSINESS COACHING

Las 4 DX: Planear, actuar, medir y supervisar

Tener una gran idea a veces es fácil, lo difícil llega cuando queremos hacer la transición del papel a la realidad y comenzar a hacer que funcione.

Las 4 Disciplinas de la Ejecución funcionan con base en un conjunto de principios centrales: **claridad, enfoque, compromiso**, traducción a la **acción, sinergia** y **rendición de cuentas**; Además existen dos cosas principales sobre las cuales un líder puede ejercer su influencia para producir resultados: la **estrategia** (o plan) y la **realización**.

Una vez que haya decidido qué hacer, el reto más grande estará en lograr que las personas lo ejecuten con el nivel de excelencia que se necesita.

Las estrategias de "poder de la firma" son aquellas que se ejecutan cuando se ordenan o cuando se autoriza que se lleven a cabo dentro del negocio.

Las estrategias de cambio de conducta son generalmente las más difíciles de conseguir aunque son las más significativas ya que con estas se consigue que las personas cambien.

Hacer cambios en la conducta de uno mismo ya es suficientemente difícil.

VEAMOS ALGUNOS EJEMPLOS

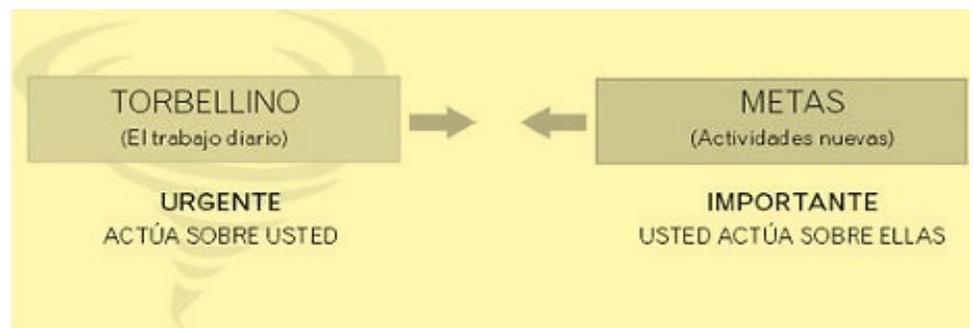
"Poder de firma"	Cambio de conducta
I. Inversión de capital	I. Mejorar atención al cliente
II. Contratación de personal	II. Aumento de calidad
III. Cambio de procesos	III. Disminuir tiempo de respuesta
IV. Adquisición estratégica	IV. Consistencia operacional
V. Compra de espacios en medios	V. Método de consultoría para ventas

Las 4 DX: Planear, actuar, medir y supervisar

Generalmente las personas no tenemos claro el objetivo, no estamos comprometidos con él y no sabemos qué tareas específicas nos corresponden a nosotros y cuales debemos delegar a nuestro equipo. Así es como caemos en el error de no llevar un control de rendición de cuentas, y no supervisamos que todos cumplan con sus responsabilidades.

Esto provoca un gran desorden en las prioridades, en el trabajo y en cualquier otro proyecto, es así como “el torbellino” succiona prácticamente toda la energía del dueño y los empleados de un negocio no sistematizado, solo para poder seguir trabajando día a día.

Tanto en nuestra vida cotidiana como en los negocios necesitamos diferenciar 2 partes importantes, lo **urgente** y lo **importante**. Cuando ambos están compitiendo, lo urgente siempre gana y es ahí donde el torbellino comienza.



“Para alcanzar una meta a la que nunca antes has llegado, debes empezar por hacer cosas que nunca antes has hecho”

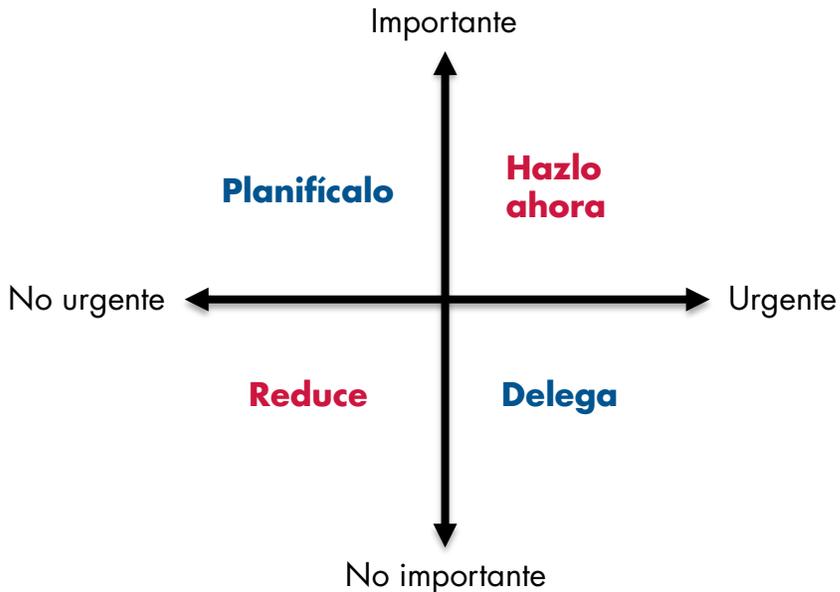
Normalmente no nos enfrentamos a dragones que quieren destruir nuestras metas, sino a miles de pequeños mosquitos que nos distraen de ellas...

¿Recuerdas alguna iniciativa importante que hayas implementado con éxito en un principio y que con el tiempo haya muerto?

¿Cuál fue la causa de esa muerte?

¿Acaso fue en un gran estruendo, o murió lentamente extinguida por el trabajo del día a día?

Las 4 DX: Planear, actuar, medir y supervisar



El verdadero reto es ejecutar las acciones importantes para lograr tus metas, sin descuidar lo que es realmente urgente.

Pero, ¿cómo sabremos qué acciones llevar a cabo primero y cuales llevar a segundo plano hasta que terminemos?

Disciplina 1

“Mientras más cosas intentes, menos podrás lograr”

No, no se trata de hacer poco, es sobre hacer lo necesario cuando es necesario.

Los seres humanos tendemos a creer que podemos hacer todo durante todo el tiempo, sin embargo, hacer más de 2 cosas a la vez siempre termina mal, sobre todo en los negocios.

Necesitas concentrar toda tu atención y energía en una sola cosa a la vez, y notarás cómo empiezas a progresar mientras sigas esta simple disciplina, además de ser muy efectiva.

Realiza un plan donde enfoques tu entusiasmo a las metas más importantes, notarás como todo pronto toma sentido.

*“Concéntrate en
tus MCIs
(metas
crucialmente
importantes)”*

Las 4 DX: Planear, actuar, medir y supervisar

“Enfócate en las estrategias más significativas y de mayor valor”

Disciplina 2

“Actúa sobre las medidas que tienen más impacto”

Siempre hay acciones que tienen más valor que otras, una vez que lo planificaste es el turno de tomar cartas en el asunto.

Identifica las acciones más valiosas, comienza a llevar un control sobre tus decisiones y su relevancia para ti y tu negocio, con esto te aseguro que nunca te sentirás perdido de nuevo.

Disciplina 3

“Lleva un control completo”

A pesar de la buena memoria que podamos tener, siempre habrá detalles que se nos escapen, es por eso que tienes que llevar el control de tus decisiones.

Así podrás mirar hacia atrás y siempre tendrás el control de lo que sucede con tu negocio.

“Registra todo lo que puedas, no confíes en la memoria”

“Puedes detener al torbellino antes de que comience”

Disciplina 4

“Establece una cadena de rendición de cuentas”

Ya has trabajado mucho en tus metas, no permitas que la falta de seguimiento termine con ellas.

Pide a tu equipo que se reúnan cada que sea necesario, al menos una vez por semana, para verificar los avances que cada uno ha tenido en su área.

Una reunión a la semana evitará que se forme el torbellino y les permitirá pensar más claramente en una solución para cada uno de sus problemas.

Obtén un Diagnóstico Gratuito de tu Negocio con un ActionCOACH

donde te guiaré a través de un ejercicio numérico a conocer el **potencial de tu negocio** y **cómo salir de la operación** enfocándote en la parte estratégica para hacerlo crecer.

Arturo Montes

ActionCOACH

Correo: informacion@coacharturomontes.com

Tel: (81) 1500 3114

<https://coacharturomontes.com/>



actionCOACH[®]
BUSINESS COACHING