

Las Leyes Incuestionables del Trabajo en equipo

Este material ha sido extraído del libro “ las 17 leyes incuestionables del trabajo en equipo” de John Maxwell.

Adóptelas y entrene a su equipo.

No importa si Usted es un líder o un seguidor, un jugador o el entrenador, un profesor o el estudiante, un hijo o un padre, un alto ejecutivo o un obrero.

No importa quien sea Usted, si aprende y aplica estas leyes, su capacidad como parte de un equipo aumentará.

Mientras mayor sea el numero de leyes que sus compañeros de equipo aprendan, mas posibilidades habrá de que se transformen de un grupo de personas comunes a un equipo triunfador.

Todo equipo triunfador debería tener:

- Un objetivo común
- Cooperación mutua
- Comunicación interna
- Compromiso del individuo por la colectividad

Así como las leyes físicas gobiernan el universo, los principios universales gobiernan la existencia humana.

Si estas leyes son violadas, se generan repercusiones inevitables. Estos principios son verdades imperecederas- universales, absolutas, no negociables. Son tan objetivas como la ley de la gravedad.

Puede que no las entendamos o aun que no creamos en ellas, pero eso no las invalida. Ellas simplemente son inamovibles, son firmes.

Es optativo para nosotros, o descubrirlas y adoptarlas por completo y por lo tanto ser exitosos como fuimos destinados a serlo o podemos ignorarlas y fracasar sin ni siquiera Saber porqué.

Las 17 Leyes Incuestionables del Trabajo en Equipo

1. LA LEY DE LO TRASCENDENTAL

El Mito del Llanero Solitario

No existen los Rambos reales que derrotan, solos, a un ejército hostil.

El presidente Lyndon Johnson afirmó: “No hay problema que no podamos resolver juntos y muy pocos que podamos resolver por nosotros mismos”

Los equipos hacen participar a más gente; elevan el potencial del líder y atenúan sus debilidades; proveen múltiples perspectivas sobre cómo satisfacer una necesidad o alcanzar una meta.

¿Por qué permanecemos solos?

1. El Ego

Andrew Carnegie comentó: “Es un gran paso adelante en su desarrollo cuando usted acepta que otras personas pueden ayudarle a hacer un mejor trabajo del que podrías hacer solo”

2. Inseguridad

Presidente Woodrow Wilson, dijo: “No solo deberíamos usar todos los cerebros que tenemos, sino que deberíamos pedir prestados todos los que podamos”.

3. Ingenuidad

Si tuviera que volverlo a hacer, pediría ayuda

4. Temperamento

El Dr. Allan Fromme dice: “Se sabe positivamente que se logran más y mejores resultados trabajando con otros que contra otros”

2. LA LEY DEL CUADRO COMPLETO

La meta es más importante que la participación individual
Earvin “Magic” Johnson dijo: “No todos en un equipo campeón reciben publicidad, pero todos pueden decir que son campeones”.

Un Equipo que Ejemplifique la Ley del Cuadro Completo

1. Observe el cuadro completo
Las personas de un equipo se sacrificarán y trabajarán juntos solo si se pueden ver hacia dónde se dirigen con el trabajo que ejecutan.
2. Mida su situación
A las personas que viven para levantar equipos, no les preocupa ver el tamaño de la tarea que queda por hacer.
3. Organice los recursos que se necesitan
Mientras mejores sean los recursos de un equipo, menores serán las distracciones que tendrán los integrantes en su intento de alcanzar su meta.
4. Procúrese los integrantes correctos
Usted puede tener una gran visión, un plan preciso, estar lleno de recursos y un liderazgo formidable, pero si no cuenta con las personas correctas, no va a llegar a ninguna parte.
5. Renuncie a las agendas personales
Ray Kroc, fundador de McDonalds, dijo: “Ninguno de nosotros es más importante que el resto de nosotros”
6. Suba a un nivel superior
Nietzsche: “Muchos están listos para seguir su propio camino, pocos en ir tras la meta”.

3. LA LEY DEL NICHOS

¿Qué pasa a un equipo cuando uno o más de sus integrantes juegan constantemente en la posición que no es la de ellos?:

- La persona equivocada en el lugar equivocado = Regresión
- La persona equivocada en el lugar correcto = Frustración
- La persona correcta en el lugar equivocado = Confusión
- La persona correcta en el lugar correcto = Progreso
- Las personas correctas en los lugares correctos = Multiplicación

Vince Lombardi dijo: “Los logros de una organización son el resultado del esfuerzo combinado de cada individuo”

Para poder poner a las personas en los lugares donde utilizan sus talentos y elevan al máximo el potencial del equipo se necesitan tres cosas. Usted debe:

- Conocer el equipo
- Conocer la situación
- Conocer al jugador

Comience buscando el lugar apropiado para usted

- Tenga confianza en sí mismo.
- Conózcase.
- Confíe en sus líderes.
- Visualice el Cuadro Completo.
- Confíe en su experiencia.

¿Cómo ser un mejor líder del equipo?

- Para ayudar a los demás a alcanzar su potencial y maximizar su efectividad, ayúdelos a ubicarse en su zona de comodidad, pero nunca fuera de su zona de talentos.

4. LA LEY DEL MONTE EVEREST

Tenzing dijo:

No se sube a una montaña como el Everest tratando de trabajar solo o en competencia con sus compañeros.

¿Cómo hacer para formar un equipo?

1. ¿Cuál es mi sueño?
2. ¿Quién integra mi equipo?
3. ¿Cómo deberá ser mi equipo ideal?

Uno de los errores más comunes es que dedican demasiada atención a su sueño y muy poca a su equipo.

Clase de desafío Clase de equipo que se requiere

- Nuevo desafío Equipo creativo
 - Desafío controversial Equipo unido
 - Desafío para cambio Equipo rápido y flexible
 - Desafío poco grato Equipo motivado
 - Desafío diversificado Equipo que se complementa
 - Desafío de largo plazo Equipo decidido
 - Desafío tamaño Everest Equipo con experiencia
1. Trabaje con los miembros del equipo
 - Basado en las siguientes cuatro categorías:
 - Iniciador entusiasta - Necesita dirección
 - Aprendiz desilusionado - Necesita entrenamiento
 - Completador cauteloso - Necesita apoyo
 - Realizador auto-confiado - Necesita responsabilidad
 2. Agregue al equipo miembros clave
 3. Cambie el liderazgo

Es el llamado mito de la mesa redonda. Es la creencia que todos en el equipo son iguales.

4. Quite a los miembros ineficaces

A medida que el desafío crece, la necesidad de un trabajo en equipo aumenta. Hacer que un equipo se desarrolle no es fácil.

5. LA LEY DE LA CADENA

Todo equipo es tan fuerte como lo es su eslabón más débil

1. No todos quieren decir que sí
2. No todos deben decir que sí
Tienen otros planes y las metas de usted no son el lugar apropiado para ellos.
3. No todos pueden decir que sí

Algunas de las cosas que ocurren cuando un eslabón débil se mantiene en el equipo:

1. Los miembros más fuertes tienden a identificarse con el más débil
2. Los miembros más fuertes tienen que ayudar al débil
3. Los miembros fuertes provocarán resentimiento en el débil
4. Los miembros fuertes serán menos efectivos
5. Los miembros fuertes ponen en duda la capacidad del líder

6. LA LEY DEL CATALIZADOR

Los equipos triunfantes tienen jugadores que hacen que las cosas sucedan. Los catalizadores son personas que logran lo que se proponen y aún más. Hay tres clases de personas en un equipo:

1. Los individuos que no quieren la pelota
Solo se les debe permitir jugar en sus áreas de fortaleza.
2. Los individuos que quieren la pelota pero no deberían tenerla
A menudo la causa es que el ego de estos jugadores es más grande que su talento.
3. Los individuos que quieren la pelota y debería tenerla
Son capaces de empujar, arrastrar o llevar al equipo a nuevos niveles en momentos de dificultad. Estos son los catalizadores.

Nueve cualidades de los catalizadores:

9. Influyentes
8. Generosos
7. Responsables
6. Iniciativos
5. Creativos
4. Talentosos
3. Apasionados
2. Comunicativos
1. Intuitivos

7. LA LEY DE LA BRÚJULA

Una gran visión antecede a un gran logro. Todo equipo necesita una visión impulsora que le dé dirección.

La visión de un equipo debe estar alineada con una:

1. Brújula moral (mirar por encima)
2. Brújula intuitiva (mirar hacia dentro)
3. Brújula histórica (mirar hacia atrás)
4. Brújula direccional (mirar hacia adelante)
5. Brújula estratégica (mirar alrededor)
6. Brújula visionaria (mirar más allá)

8. LA LEY DE LA MANZANA PODRIDA

Las malas actitudes arruinan al equipo

1. Las actitudes tienen el poder de levantar o derribar a un equipo
 - Habilidades + Actitudes = Resultado
 - Gran talento + Pésimas actitudes = Equipo malo
 - Gran talento + Malas actitudes = Equipo regular
 - Gran talento + Actitudes regulares = Buen equipo
 - Gran talento + Buenas actitudes = Gran equipo
2. Una actitud se contagia cuando se exhibe ante otros
3. Las malas actitudes se contagian más rápido que las buenas
4. Las actitudes son subjetivas, por tanto, puede ser difícil identificar una mala

Cinco malas actitudes comunes que arruinan un equipo:

- Falla en perdonar
- Envidia
- La enfermedad del yo
- Un espíritu crítico
- Un deseo de acaparar todo el crédito

5. Si no se tiene cuidado de las malas actitudes, pueden arruinarlo todo

9. LA LEY DE LA CONFIABILIDAD

Cuando de contar se trata, los compañeros de equipo deben poder contar con los demás.

La fórmula de la confiabilidad:

Carácter + Capacidad + Compromiso + Constancia + Cohesión= Confiabilidad

1. Carácter:

Robert A. Cook: “No hay sustituto para el carácter. Usted puede comprar cerebros, pero no puede comprar carácter”.

2. Capacidad

El individuo ha de estar en su mismo equipo, usted querría tanto capacidad como carácter.

3. Compromiso

Cuando los momentos son difíciles usted quiere saber que puede contar con sus compañeros.

4. Constancia

5. Cohesión

Esa es la capacidad de mantenerse unidos a pesar de cuán difíciles puedan ser las circunstancias.

10. LA LEY DEL PRECIO

- El equipo no logra alcanzar su potencial cuando falla en pagar el precio
- Todos deben pagar el precio
- El precio se debe pagar todo el tiempo
- El precio aumenta si el equipo quiere mejorar, cambiar o mantenerse victorioso
- No hay victorias a precio de ganga.

Sacrificio

- James Allen observó: “Quien sacrifica poco, logrará poco; quien sacrifica mucho logrará mucho”.
- Tiempo de compromiso
- Desarrollo personal
- Desinterés
- H. Jackson Brown: “Cuando usted da lo mejor al mundo, el mundo devuelve el favor”.

11. LA LEY DEL MARCADOR

El equipo puede hacer ajustes cuando sabe dónde está parado

1. El marcador es esencial para comprender, da una visión instantánea del juego en todo momento.
2. El marcador es esencial para evaluar
Lou Holtz: “No estamos donde queremos estar; tampoco estamos donde debemos estar; pero gracias a Dios que no estamos donde solíamos estar”
3. El marcador es esencial para tomar decisiones
4. El marcador es esencial para hacer ajustes
5. El marcador es esencial para ganar

12. LA LEY DEL BANCO

Los grandes equipos tienen mucha fuerza colectiva
Cualquier equipo que desee sobresalir debe tener tanto buenos sustitutos como buenos iniciadores.

¿Cómo definir el banco?

Iniciadores son los individuos de primera línea que directamente añaden valor a la organización o que influyen en su curso de forma directa.

El banco está constituido por las personas que indirectamente añaden valor a la organización o que apoyan a los iniciadores con lo que hacen.

13. LA LEY DE LA IDENTIDAD

Los valores compartidos definen al equipo.

Los valores compartidos pueden ser como:

- Un pegamento: mantienen unidas a las personas.
- Un fundamento
- Una regla
- Una brújula
- Un imán
- Una identidad

14. LA LEY DE LA COMUNICACIÓN

La interacción aviva la acción: Ese es el poder de la ley de la comunicación.

Todo equipo debe aprender a desarrollar buena comunicación en cuatro áreas:

1. Desde el líder hacia los compañeros del equipo
John W. Gardner observó: “Si he de nombrar un solo instrumento multiuso de liderazgo, ese es la comunicación”.
2. Desde los compañeros de equipo hacia el líder
Los buenos líderes de equipo no quieren hombres o mujeres que digan sí a todo.
3. Entre compañeros de equipo

Martin Luther King, dijo: “Debemos aprender a vivir juntos como hermanos o pereceremos juntos como necios”

15. LA LEY DE LA VENTAJA

La diferencia entre dos equipos igualmente talentosos es el liderazgo

Cambiamos Los Mitos Sobre Las Mesas

Mito de la cabecera de la mesa: El verdadero liderazgo del equipo generalmente es compartido

Mito de la mesa redonda: la creencia de que todos en el equipo son iguales.

16. LA LEY DE LA MORAL ALTA

Nada duele cuando se está ganando

Las Cuatro Etapas De La Moral

Etapa 1: Moral escasa, el líder debe hacer todo

Investigue la situación. Poner atención a lo que el equipo está haciendo mal.

Inspire confianza. Muestre a las personas que usted cree en usted mismo y en ellas.

Produzca energía. El deseo de cambiar sin la energía para hacerlo frustra a las personas.

Transmita esperanza. Napoleón Bonaparte dijo: “Los líderes son distribuidores de esperanza”

Etapa 2: Moral baja, el líder debe hacer cosas productivas

Modele una conducta que tenga gran rendimiento.

Desarrolle relaciones con personas de potencial.

Consiga pequeñas victorias y hable de ellas con sus compañeros de equipo.

Comunique la visión.

Etapa 3. Moral moderada, el líder debe hacer cosas difíciles

Crear cambios que hagan mejor al equipo

Recibir la adopción de los miembros del equipo.

Comunicar el compromiso.
Desarrollar y capacitar a los miembros para el triunfo.

Etapas 4: Moral alta, el líder debe hacer pocas cosas
Mantenga al equipo enfocado y en curso.
Comunique los triunfos.
Elimine lo que dañe la moral.
Deje que otros líderes dirijan.

17. LA LEY DE LOS DIVIDENDOS

Invierta tiempo extra en los componentes del equipo

CÓMO INVERTIR EN SU EQUIPO

1. Tomar la decisión de forjar un equipo
2. Preparar el mejor grupo posible
3. Pagar el precio para desarrollar el equipo
4. Hacer cosas juntos como equipo
5. Fortalecer a los miembros del equipo con responsabilidad y autoridad
6. Dar crédito al equipo por el éxito
7. Velar porque la inversión en el equipo valga la pena
8. Dejar de invertir en jugadores que no crecen
9. Crear nuevas oportunidades para el equipo
10. Dar al equipo la mejor oportunidad posible para triunfar

James E. Hunton dice: “Juntarse en un comienzo. Mantenerse juntos es progreso. Trabajar juntos es un éxito”

Rex Murphy dijo: “Donde hay una voluntad hay un camino; donde hay un equipo hay más de un camino”