



Enero 2007

Gracias por subscribirte a este boletín patrocinado por International Advantage® - *Dirigiendo a través de las culturas*. Cada mes te ofrecemos *tips* que ayudarán a tu equipo y a tu organización, especialmente a los que trabajan en ámbitos de diversidad cultural, a realizar sus objetivos empresariales.

Tema del mes: Lo que Dicen las Personas Más Influyentes del Mundo

¿Qué tal te gustaría empezar el año con **DOS TIPS** en cuenta a la sabiduría colectiva de 1,000 de la personas más influyentes del mundo del 2006?

Claro, sacar DOS TIPS de una reunión de 1,000 personas sólo se pudiera hacer de alguien que no esté parte de este grupo – alguien que esté observando este grupo en acción, fijándose en los temas que surgieran. Esta persona es Jonno Hanafin, una colega mia que es consultor y miembro del profesorado del Gestalt Institute de Cleveland. Jonno fue facilitador en el 2º congreso anual de la **Iniciativa Mundial de Clinton (CGI)**, el cual tomó lugar en septiembre del 2006. Mientras facilitaba, oía varias recomendaciones claramente.

Pero primero, en términos del contexto: el CGI – concebido y conducido por el presidente anterior de los EE.UU., Bill Clinton – es una sesión activa de tres días para 1,000 miembros diversos, los cuales se reúnen para resolver los desafíos más grandes del mundo.

Los miembros vienen del **mundo de los negocios** (Bill Gates, Klaus Kleinfeld [Siemens], Rupert Murdoch...), de **organizaciones no gubernativas** (Wangari Maathai [Nobel Peace Prize winner], Deng Nan [Centro del Desarrollo Sostenible de China y EE.UU.] ...), de **fundaciones** (Lance Armstrong Foundation, Case Foundation...), de **la filantropía** (Richard Branson, Warren Buffet ...) y de **gobiernos** (Ernesto Zedillo [México] Pervez Musharraf [Pakistán] ...).

Así que Jonno sacó estos DOS TIPS de la sabiduría colectiva de las personas más influyentes del mundo del 2006:

1. Hablar con aquellos con los que tiene problemas. Minimizar tus esfuerzos de aislar y castigar a tus “enemigos”.
2. No lo hagas a solas. Fortalece y usar para ventaja propio a tus aliados.

¿De qué manera son estos tips **pertinentes para ti y para tu empresa** en el nuevo año? Todos podemos hacernos estas preguntas:

- A. ¿Con quién tengo problemas? ¿Con quién tiene la empresa problemas?

- B. ¿Cómo aislo o castigo a otros (o yo o mi empresa)? ¿Cómo puedo yo (o nosotros) dejar de hacerlo?
- C. ¿En qué trato de hacerlo (o nosotros) a solas? ¿Quiénes son los aliados a quien fortaleceré (o fortaleceremos)?

Jonno percibió también un tercer tema de la conferencia: Ningún progreso de significancia alguna se alcanzará en ninguna parte del medio oriente hasta resolverse el conflicto entre Israel y Palestina.

Esto nos inspira otra pregunta: ¿Qué se ha de resolver en nuestras propias vidas (o la de nuestra empresa) antes de alcanzar cualquier progreso significativo?

Reconozco que son preguntas grandes, pero el año nuevo es un momento perfecto para hacerse las preguntas difíciles y evaluarse de nuevo ...

¿Has tenido una experiencia parecida o diferente? ¿Cuáles comentarios o tips tienes acerca de este tema? Me encantaría que los compartieras conmigo y tal vez te pida permiso para incluir tu idea en los Quick E-tips del próximo mes.

Noticias

1. Respuesta a la pregunta de noviembre : ¿Cuáles comentarios o tips tienes en cuanto al "cierre"?

A. Karen Ussery, organizadora profesional:

Karen agrupó nuestros comentarios sobre el "cierre" del año con los suyos y lo hizo de la perspectiva de una organizadora profesional. En su edición mensual llamado "ideas sobre la organización", Karen dice, "Tal como el organizar físicamente un espacio da a uno la experiencia de tenerlo todo claro, el hacerse claro mentalmente puede tener el mismo efecto." Karen nos da excelentes sugerencias en como cerrar 2006 mentalmente. Ve su sitio (www.organizedforsuccess.com), y la sección "Idea of the Month" (en inglés). Recomiendo que registres para su tip mensual - es gratis y muy bueno!

B. John DeLasaux (www.inlyx.com):

Lisa . . . Gracias por relevar una parte crítica de la etiqueta de una reunión, la cual no se entiende bien."

Para otro ejemplo de como terminar una reunión efectivamente, John recomienda estas cuatro preguntas (dando crédito al consultor, Jim Norman):

1. ¿Qué es lo que salió bien hoy? [Establece sentimientos de éxito e intenciones para el futuro de trabajar en equipo]
2. ¿Qué es lo que necesita mejorarse? [Hace que las reuniones futuras sean más efectivas]
3. ¿Quién necesita saber lo que hicimos hoy? [Ayuda a inspirar la comunicación con los que no esten parte del grupo para ganar su aprobación de acciones futuras]
4. ¿Cuales son los próximos pasos? [Establece un compromiso para cumplir con promesas]

Gracias, Karen y John! - LK

2. Eventos: Instituto de Asesores Gerenciales (www.imcaz.org)

Fecha: 12 Enero 2007. Reúnete con nosotros en nuestra reunión del desayuno donde **4 asesores** presentarán un modelo o herramienta lo cual le ha ayudado en su negocio. La última vez que así lo hicimos, fue un gran éxito. Todavía aprovecho de uno de los modelos que aprendí hace 3 años. Mayor información e inscripción: <http://www.imcaz.org/meeting-current.html>.

Fecha: 9 Febrero 2007. El asesor famoso, **Alan Weiss**, presentará "Como hacer dinero en cualquier momento, cualquier economía", una presentación de 3 horas. Mayor información e inscripción: <http://www.imcaz.org/meeting-next.html>

¿Quieres imprimir, reenviar o repartir este Quick E-tip?

¡Con toda confianza, circúlalo! Lo único que te pedimos que es dejes adjuntos nuestro nombre y los datos para contactarnos. ¡Gracias!

Feliz Año Nuevo a todos,

Lisa

Lisa Koss

International Advantage® - Leading Across Cultures™

Phoenix, Arizona U.S.A.

Directo: +1 - 623-516-2482

www.intladvantage.com

liskoss@intladvantage.com

Copyright 2007, Lisa Koss