

EJECUTIVO AL MINUTO

El primer secreto: La Previsión de Objetivos de un Minuto

1. Concretar los objetivos.
2. Anticipar los medios para la mejor puesta en práctica posible.
3. Plasmar cada uno de los objetivos en una sola hoja de papel sin sobrepasar el máximo de 250 palabras.
4. Leer y releer cada objetivo, lo que solo requerirá un minuto cada vez que se haga.
5. Durante el día, dedicar de vez en cuando un minuto a observar cómo marcha la tarea.
6. Cerciorarse de que la puesta en práctica de la tarea concuerda con su objetivo.

El segundo secreto: Los Elogios de un Minuto

1. Comunica abiertamente al personal que dará su opinión sobre la marcha del trabajo.
2. Los elogia inmediatamente cuando lo merecen.
3. Les enumera, con todo detalle, lo que han hecho correctamente.
4. Les comunica su satisfacción por la excelente labor que realizan y les explica de qué forma esto beneficia a la empresa y al resto de personas que trabajan en ella.
5. Hace una pausa y guarda silencio para subrayar lo complacido que se siente.
6. Les anima a seguir trabajando de la misma forma.
7. Les estrecha la mano de forma que quede patente su apoyo sin reservas al éxito de las personas que trabajan para la organización.

El tercer secreto: Las Reprimendas de un Minuto

1. Explica de antemano a sus subordinados que les hará saber claramente si trabajan satisfactoriamente o no.
2. Les reprende inmediatamente.
3. Les detalla en qué han fallado.
4. Les dice, en términos muy claros, lo que piensa sobre ello.
5. Se detiene y guarda unos segundos de incómodo silencio para que noten su profundo disgusto.
6. Les estrecha la mano para que noten que se halla honestamente al lado de ellos.
7. Les recuerda la gran estima en que les tiene. Da a entender que cuando la reprimenda se acabó, se acabó totalmente.

Lemas

Las personas que se sienten satisfechas de sí mismas obtienen buenos resultados.

Ayude a la gente a alcanzar su máxima eficacia. Sorpréndala mientras esté trabajando a conciencia.

El Ejecutivo al Minuto se explica

El mejor minuto del día es el que invierto en mi personal.

Cada uno de nosotros es un ganador en potencia. Algunas personas van disfrazadas de perdedores. No hay que dejarse engañar por las apariencias.

No somos solo nuestra conducta. Somos, además, la persona que dirige nuestra conducta.