

CTP 02

Parte I: “Managing Oneself”

PREGUNTA 1

¿En qué consiste el método del feedback? ¿Qué acciones y oportunidades abre dicho método al que lo emplea?

Objetivo:

Reflexionar sobre las distinciones generativas centrales propuestas por el autor en el texto.

TOTAL: 3 pts.

“Cada vez que usted toma una decisión o una acción clave, escriba lo que espera que ocurrirá. Nueve o 12 meses más tarde, compare los resultados reales con sus expectativas”

El método dejará ver, al cabo de un tiempo, las fortalezas de los individuos. Además, indica lo que está haciendo o dejando de hacer para acceder a los beneficios de éstas.

Acciones:

- Focalizarse en sus fortalezas y cómo sacarles provecho.
- Situarse donde las fortalezas producen resultados
- Descubra dónde su arrogancia intelectual está provocando una ignorancia paralizante, y supérela.
- Corregir los malos hábitos
- Etc. (ver el texto)

PREGUNTA 2

¿Cuál es la diferencia entre un lector y un auditor? ¿Qué importancia tiene el tener claro qué tipo de personas somos? Dé un ejemplo personal aplicado al desempeño del curso.

Objetivo:

Aplicar un concepto específico de la lectura en el contexto del curso

Un lector se desempeña de mejor forma escribiendo y volviendo a leer las cosas antes de hacerlas, un auditor aprende y trabaja mejor escuchando antes que todo.

(Ejemplo de los presidentes en EEUU)

A partir de los ejemplos que da el texto, la importancia radica principalmente en que al saber qué tipos de personas somos, podemos desempeñarnos de mejor forma y sacar negocios y proyectos adelante rindiendo lo óptimo.

Citar además el ejemplo personal fundamentado y coherente

CTP 02

PARTE II: "Outliers"

PREGUNTA 1

¿En qué consiste el concepto "10 mil horas de práctica" presentado en el texto? Explique la frase "la práctica no es lo que uno hace cuando es bueno, es lo que uno hace para ser bueno". Utiliza un ejemplo citado en el texto para responder esta pregunta.
(2 PTOS)

Idea principal del texto: en el texto se muestra cómo grandes genios de la historia de la humanidad, a pesar de su talento, coinciden con una cantidad de horas de prácticas equivalente a 10 mil horas. Se muestra el ejemplo de Mozart, The Beattes, Bill Gates, entre otros. Por lo mismo, la frase por la que se pregunta indica que el talento no es lo único que se requiere para llegar a la excelencia, si no que éste se potencia con la práctica que se realiza.

PREGUNTA 2

Con respecto a la lista de los hombres más ricos del mundo presente en el texto ¿Qué patrón cumplen 20 estadounidenses incluidos en ella? ¿Qué se desea mostrar haciendo hincapié en dicho patrón? (2 PTOS)

El patrón compartido es el periodo en que nacieron, la mayoría nació el año 1955. En dicho periodo la economía de EEUU estaba en desarrollo positivo, por lo que las inversiones en tecnología eran potentes. Además, la actitud de los jóvenes de ese periodo era positiva y abierta al cambio tecnológico que estaba viviendo el país y el mundo. (leer en el texto, esta es una explicación con mis palabras).

Mediante la muestra de este patrón se quiere mostrar que solemos fingir que el éxito (éxito al nivel que éstos personajes tuvieron) es exclusivamente un tema de mérito propio. Sin embargo, en la historia de cada uno de estos hombres se ve que se les presenta un gran oportunidad de práctica y ellos la aprovecharon. Además de que llegaron a su mayoría de edad en el momento propicio para ser recompensados por su trabajo.

Texto: "Su éxito no fue sólo de fabricación propia, fue un producto del mundo en que crecieron".

PREGUNTA 3

¿Qué posibilidades se te abren a partir de la lectura de este texto? ¿Qué talento crees que puedes explotar en ti mediante de la práctica rigurosa? Argumente.

Aquí lo importante es que sean consistentes con la lectura. La argumentación es importante.

(2 pts.)

CTP 02
PARTE III: “GESTIÓN POR COMPROMISOS”

y

“GESTION BASADA EN PROMESAS”

**PREGUNTA 1 ¿Qué beneficios y qué perjuicios traen los compromisos a una empresa?
¿Porqué se dice que los compromisos son armas de doble filo**

Porque un compromiso mal estudiado durante cualquiera de las 3 etapas del ciclo de vida de una empresa, puede llevar la empresa al fracaso.

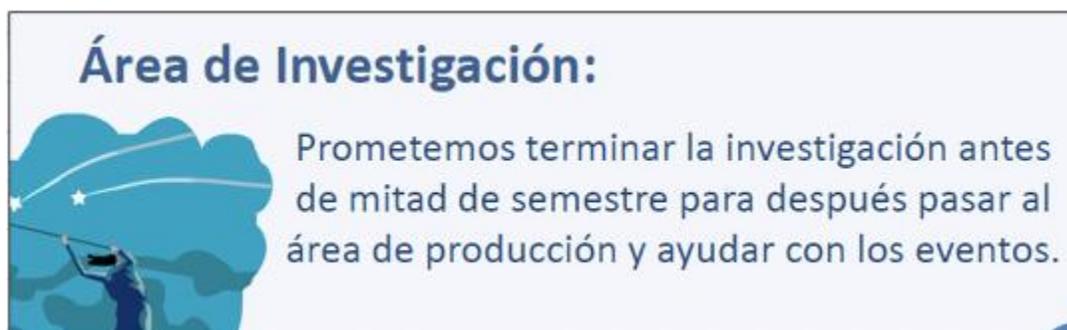
Beneficios:

- *Pueden inducir a socios e inversionistas a invertir en la empresa*
- *Pueden inducir a clientes a decidirse por un producto de la empresa*
- *Brindan a los empleados un claro enfoque y sentido de organización*
- *Etc.*

Perjuicios:

- *Limitan la flexibilidad de una empresa*
- *Mal estudiados pueden llevar la empresa a la quiebra.*

PREGUNTA 2: Reformular la siguiente promesa del área de Investigación de un grupo de manera que abra posibilidades de trabajo y coordinación del equipo



La promesa formulada debe incluir y aclarar:

1. Cliente: Ser humano con pre-ocupaciones sobre su presente y su futuro (Líder de Proyecto)
(XXX NOMBRE + APELLIDO se compromete a // es importante que NO es colectivo)

2. Socio / (puede no estar especificado)...

Ser humano con pre-ocupaciones a las que se dirige el prometedora.

Líder, Líder de Área

3 Condiciones de Satisfacción (esto es importante: Que se especifique a qué se compromete el realizador en términos concretos)

Son las condiciones que el Socio Cliente desea experimentar. Son las condiciones observables bajo las cuales el Socio Cliente declarará posteriormente que el prometedora cumplió con lo prometido.

4 Trasfondo de obiedad (Esto no es necesario.)

Todo aquello que no se promete pero que se supone incluido en la promesa según las normas y los estándares de una cultura.

5 Tiempo MUY IMPORTANTE con fecha y hora

Esos son los puntos más relevantes. Pueden haber más de una formulacion, pero es importante que sea individual, con condiciones muy concretas y con el tiempo especificado.

Bonus 1:

Nombre las 3 etapas de conversación necesarias para desarrollar y ejecutar una promesa eficaz.

- Lograr un consentimiento de las partes
- Hacer que ocurra
- Cerrar el Círculo

(cada una de las etapas están descritas en la mitad de la página 4 y la mitad de la página 5 del PDF de u-cursos)

Bonus 2:

El autor en el texto nombra unas investigaciones realizadas durante décadas acerca del compromiso. A partir de ello ¿Cuáles son las 5 características que comparten las buenas promesas?

- Las buenas promesas son públicas
- Las buenas promesas son activas (negociar un compromiso debe ser activo y colaborativo, evitar que el proveedor agarren las peticiones y las apilen, sin hacer nada con ellas)
- Las buenas promesas son voluntarias
- Las buenas promesas son explícitas
- Las buenas promesas se basan en la misión.