



Nombre de alumno: JUAN JOSE RODRIGUEZ GALINDO

Nombre del profesor: Cesar Iván López

Nombre del trabajo: resumen

Materia: sustentabilidad y responsabilidad social empresarial

Grado: 8 cuatrimestre

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 10 de febrero del 2024.

4DX

algunas estrategias fácilmente con sólo dar la orden. Pueden iniciar cambios tales como designar inversiones, revisar compensaciones o contratar personal adicional simplemente pidiendo a los líderes apropiados que lo hagan realidad. Sin embargo, las estrategias más ambiciosas requieren que las personas cambien su comportamiento, lo que sólo en raras ocasiones es fácil. Por ejemplo, si le pide a su equipo de ventas que use un nuevo software cuando ya les gusta el que están usando, tendrá resistencia incluso si el nuevo programa es compatible. Como lo dijo Jim Stuart, uno de los iniciadores de las cuatro disciplinas de la ejecución 4DX.

A menudo los gerentes ponen poca atención en el proceso de cambio de sus empleados hacia el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la compañía. Estos gerentes deben saber que la mala ejecución estratégica sucede en buena medida porque algunos empleados no logran apoyar la implementación de la estrategia, porque no entienden los objetivos de su organización.

el mayor obstáculo para la ejecución de una estrategia nueva es modificar el comportamiento de las personas, logrando que conozcan los objetivos estratégicos, pongan su compromiso y contribuyan al cumplimiento de las metas.

Enfóquese en lo crucialmente importante

Seleccione uno o, máximo, dos objetivos excepcionalmente cruciales. Examine la abundancia de buenas ideas. Luego asuma el desafío de decir no a algunas de ellas, para que pueda concentrar el tiempo y la energía de su empresa en esas Metas Crucialmente Importantes Para identificar su MCI, pregunte: Si todos los aspectos de nuestra operación se mantuvieran en su nivel actual de rendimiento, ¿cuál es el aspecto donde el cambio tendría el mayor impacto?

Actuar sobre las medidas de predicción

identifica las acciones que maximizan la probabilidad de cumplir su MCI. En este paso, cada equipo delinea actividades específicas con objetivos medibles que lo harán avanzar para llegar a su MCI y ayudará con la de la empresa. Las medidas inductoras deben ser predictivas y tener influencia en las medidas históricas

Determine qué indicadores inductores o predictivos tienen el mayor impacto en la MCI

Lleve un marcador convincente

Las personas actúan diferente cuando se lleva el marcador. Decirles a los empleados exactamente cómo se están desempeñando crea compromiso y dedicación. Trabaje con los miembros de su equipo, diseñando un marcador de juego grande y visible.

Crear una cadencia de rendición de cuentas

La disciplina de la rendición de cuentas evita que las MCI se pierdan en el torbellino. Cree un sentido de responsabilidad personal a través de reuniones semanales de revisión de la MCI con una agenda establecida concentrándose únicamente en el estado de cumplimiento del gran objetivo.

Después, definen qué deben lograr para la siguiente sesión. Estas reuniones generan motivación porque, además de rendir cuentas ante el jefe, los empleados rinden cuentas entre sí, lo cual es más inspirador.

BIBLIOGRAFIA

Pensemos s. a. tema de 4dx

