

MANAGEMENT AUDIT

Audite Vd. mismo su propia capacidad de Dirección y Liderazgo como directivo o emprendedor. Le ayudarán las siguientes cuestiones que se reflejan a continuación. Se han seleccionado 10 cuestiones de interés en cada uno de nuestros 20 temas clave. En este noveno test presentamos el tema: “Cómo influir sobre los demás”.

Si pretende ser un buen profesional cabe pensar que tendrá una buena respuesta a la mayoría de las cuestiones planteadas. No se deje engañar por las preguntas aparentemente inocentes. Pocas son evidentes.

09.- CÓMO INFLUIR SOBRE LOS DEMÁS

1	En general, en una mayoría de casos, ¿qué le ocurre al directivo mientras está hablando el colaborador? ¿Y qué le ocurre al colaborador mientras está hablando el directivo? ¿Cuál es la conclusión?
2	¿Qué se logra al preguntar adecuadamente? Enuncie, al menos, 5 ventajas.
3	a) ¿Qué características tienen las buenas preguntas? b) ¿Qué hace el que mejor dirige una conversación? c) ¿Es un buen directivo el que argumenta muy bien?
4	Indique, por favor, cinco preguntas adecuadas que todo colaborador podría y debería hacerle a su jefe y que normalmente no se atreve a hacérselas
5	¿Qué tipos de preguntas puede hacer, por ejemplo, un vendedor de coches a sus clientes? ¿Cómo las clasificaría?
6	¿Qué tipo de preguntas y cómo debe hacerlas un Director General para tener la situación real de toda la empresa en la palma de la mano?
7	a) ¿Qué significa escuchar? b) ¿Hasta cuándo debe uno escuchar?
8	a) Indique, por favor, 10 tipos de silencio. b) ¿Con qué fines puede utilizar el silencio un mando eficaz? c) Indique al menos 5 acciones claves de un directivo que requieran silencio y reflexión.
9	¿Cuáles son las preguntas claves que todo buen profesional debe hacerse a sí mismo?
10	Un profesional concreto es muy trabajador, resolutivo e inteligente, pero también egoísta, individualista y nada solidario ¿Qué preguntas debería verse forzado a tener que responder? ¿Este caso suele tener un buen final?