Creación De Modelo Estructurado
¿Cómo presento mi solución de manera efectiva?

¿Por qué sucede que los consejos de algunos expertos son recordados y los de otros expertos olvidados? ¿Cómo puedes presentar tus consejos de una manera que las personas no solamente los entiendan sino también los compren? Esta parte te enseñará los secretos de cómo los expertos más reconocidos a nivel internacional presentan sus ideas de una manera que sean recordadas y hagan una diferencia perdurable en la vida de las personas.

Introducción

Los expertos más efectivos no presentan consejos sueltos, sino que los presentan dentro de un modelo sistematizado. Los expertos que son recordados, no sólo presentan ideas sino que construyen una solución estructurada para las personas. No te puedes dar el lujo de sólo dar algunas ideas o frases respecto a un tema, sino que tienes que desarrollar un modelo para que tus consejos sean fáciles de entender y fáciles de ejercer.

Esto es lo que permitirá que luego realmente puedas vender tus servicios y productos efectivamente. La razón por la cual yo (Stephan) logro vender, por ejemplo, capacitaciones de liderazgo, es porque le muestro a los clientes cuál es el modelo de liderazgo que empleo y ellos me “compran“ la idea. Lo mismo sucede con cualquier tema y cliente potencial.

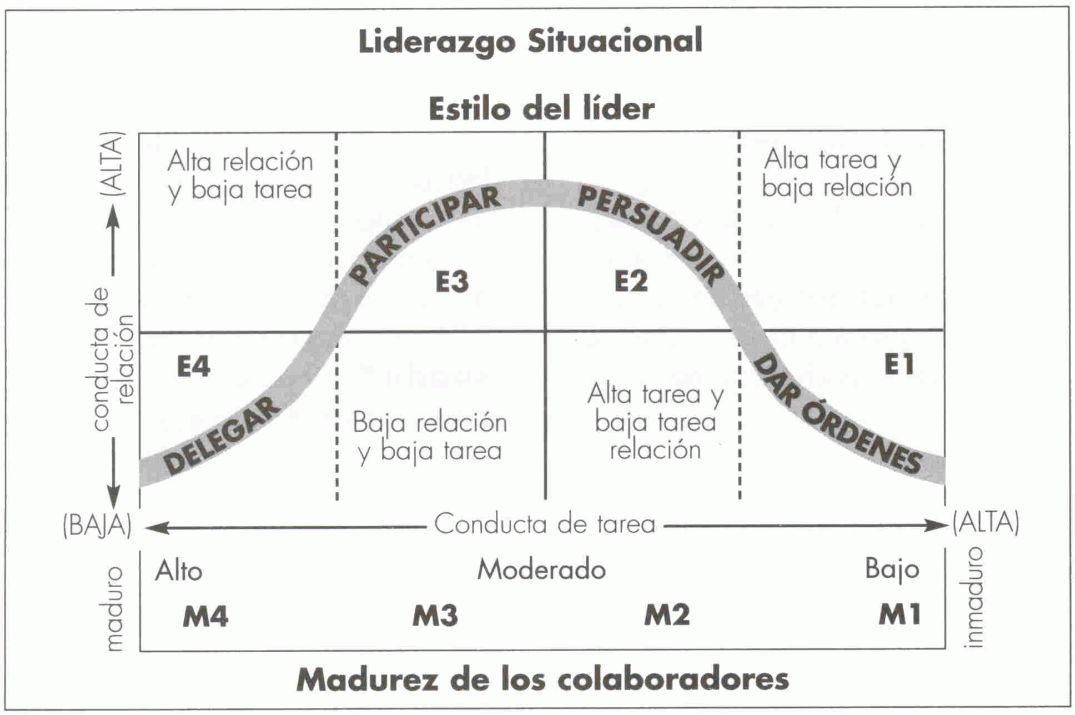
Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Ejemplos

Antes de darte consejos sobre cómo desarrollar tu propio modelo, veamos algunos ejemplos de cómo expertos presentan sus ideas dentro de una estructura que han desarrollado.

Ken Blanchard: ¿Qué tipos de liderazgo existen?

Modelo: El Liderazgo Situacional



Stephan Kaiser: ¿Cómo una persona se puede convertir en un líder?

Modelo: L.I.D.E.R.

	L.	I.	D.	E.	R.
Significado	**Legitimidad** Lidérate a ti mismo	**Influencia** Lidera a otros	**Dirección** Crea resultados	**Equipo** Multiplica el éxito	**Reproductor** Genera más líderes

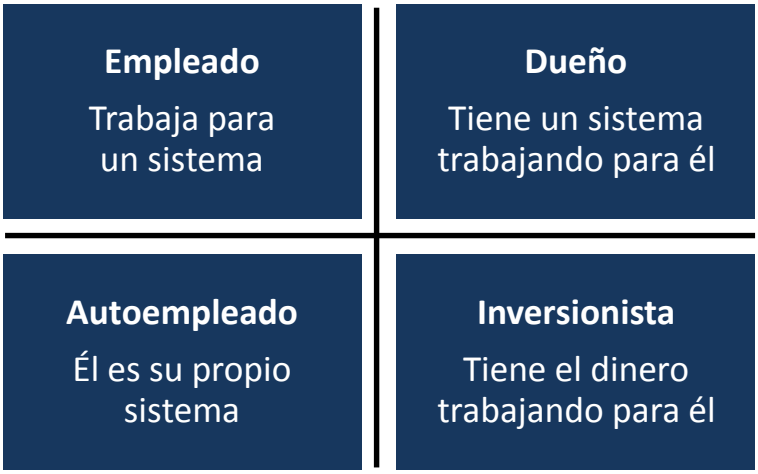
Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Dwight Eisenhower: ¿Qué tipo de actividades existen?

Modelo: La Matriz de Eisenhower

Robert Kiyosaki: ¿Cuáles con los roles financieros que puede tener una persona?

Modelo: El Cuadrante del Flujo del Dinero



Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

¿Por qué construir un modelo?

Espero que hayas podido notar de los modelos anteriores, que cada modelo responde una pregunta específica y no necesita de muchas palabras o de mucha explicación. La idea principal es que tienes que construir un modelo mediante el cual presentes tus mensajes. Esto se debe a que un modelo te permite:

- Organizar tus ideas y consejos
- Responder una pregunta de manera estructurada
- Presentar tus ideas y consejos de una manera fácil de entender para las personas
- Enseñarle a otras personas a convertirse en entrenadores de tu modelo
- Que tus consejos sean recordados
- Que vendas tus consejos y tus servicios de forma elegante

El sólo dar consejos de manera suelta no es efectivo y las personas no te recordarán. Pero si tienes un modelo, la gente te podrá recordar con mucha más facilidad y tú tendrás una efectividad mucho mayor al momento de presentar tus consejos.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Tipos de modelos

Puedes construir un modelo de diferentes maneras. Las formas más comunes de modelos efectivos son las siguientes:

- Gráficos
  - Por ejemplo: “La matriz de Eisenhower” o “El Cuadrante del Flujo del Dinero”.
- Aliteraciones
  - Por ejemplo: cuando alguien dice: “Las tres clave de la motivación son: Agradecer, Aprender y Avanzar“ (3A)
- Rimas
  - Por ejemplo: un modelo que vas a ver más adelante en este documento: “Encontrar, Idear, Organizar“
- Acrósticos
  - Por ejemplo: Mi modelo de liderazgo “L.I.D.E.R.”
- Paso-A-Paso
  - Por ejemplo: Paso 1… , Paso 2… y Paso 3…
- Combinaciones de las opciones anteriores

También existen otros tipos de modelos, pero estos son los que más frecuentemente se usan.

Tu turno

Ahora la pregunta es: ¿Cómo presentas tus consejos y servicios ante otras personas? ¿Sólo dices “haz esto”, “considera aquello” o tienes una estructura para poder decirles “déjame explicarte este modelo para que puedas solucionar tus problemas de manera sistematizada”?

No importa si estás escribiendo un libro, o si vas a dar una conferencia de una hora de duración, o si vas a dar un curso que dura un fin de semana entero, o si estás aconsejando a alguien, o si estás ofreciendo cualquier otro producto o servicio… es indispensable que tengas un modelo para presentar tus ideas si quieres que la gente te vea como un experto y te recuerde.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

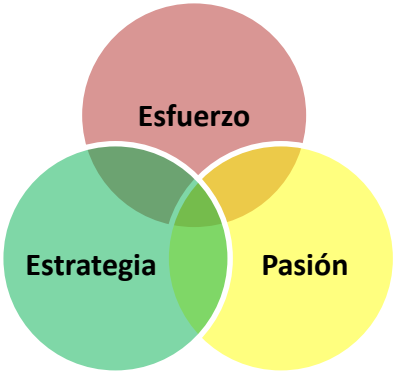
Yo antes daba ideas sueltas y no pude creer la gran diferencia en la respuesta de las personas cuando empecé a presentar mis consejos mediante modelos – aún cuando eran modelos muy simples. Por ejemplo, yo daba y sigo dando una conferencia de una hora de duración sobre el éxito titulada "Si el éxito fuese un juego, éstas serían las reglas". En un intento por resumir todo lo que sabía en el área del éxito, reduje a sólo tres elementos lo que crea el éxito personal y profesional. Muy resumidamente, la conclusión de esta conferencia solía ser algo así como lo siguiente:

"La primera clave del éxito es: esforzarte (tomar acciones de manera masiva). La segunda clave es: estrategia (si intentas hacer algo y no resulta, simplemente cambia tu enfoque). Y la última es: hacer algo que te apasione (es la única manera en la que no sólo alcanzarás resultados, sino también tendrás satisfacción en tu vida)".

Cuando me di cuenta que debería construir un modelo para la conferencia, lo que hice fue presentar el siguiente marco:

Stephan: ¿Qué crea el éxito?

Modelo: Las reglas del éxito



Ahora todas las personas que asisten a la conferencia salen de ella sabiendo y recordando que si quieren ser exitosas, sólo tienen que encontrarse en la

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

intersección de esos tres círculos, es decir, cumplir los tres elementos de "Esfuerzo, Estrategia y Pasión". Como puedes observar, es un modelo extremadamente sencillo y no me llevó nada de tiempo idearlo (si te das cuenta, no hay ni aliteraciones, acrónimos, o rimas, sólo un gráfico muy simple). A pesar de su sencillez, es mucho más efectivo presentar este modelo que no presentarlo: ahora siempre veo a personas durante mi conferencia copiando este modelo en sus apuntes. Este modelo les permite anotar algo que no sólo resume la conferencia, sino que también les permite memorizar lo aprendido de una manera agradable.

Ejercicio #5: Crea tu modelo

Este ejercicio consiste en lo siguiente: crea tu modelo para presentar tus consejos. Como tu modelo puede ser sencillamente algunas palabras o incluso una imagen, no hay un límite de palabras a emplear para este ejercicio.

Crea tu modelo para tu audiencia y sobre el tema que habías definido previamente, ya sabiendo sobre qué aspectos tu audiencia necesita ayuda (lo descubriste en el módulo de "Investigación De Mercado").

FACEBOOK

Si quieres, puedes compartir tu respuesta con otros estudiantes en nuestro grupo privado de Facebook. Para unirte a este grupo revisa los detalles que te mandamos en el email de bienvenida al curso.

SESIÓN GRUPAL

Este ejercicio será revisado en la Sesión Grupal Virtual correspondiente al Nivel Básico.

En la Sesión Grupal de este Nivel Básico cubriremos este ejercicio. Así que lo ideal es que para cuando realices la Sesión Grupal, ya hayas completado los ejercicios correspondientes a este nivel y tengas todas tus respuestas a mano para poder participar de forma óptima.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

ANEXO

NO es necesario que sigas leyendo, sin embargo, no quería pasar la oportunidad de presentarte cómo normalmente yo desarrollo cualquier modelo en un paso-a-paso. Las siguientes páginas NO son algo que tú necesitas seguir, pero tal vez te de ideas de cómo tú también puedes desarrollar un modelo. Más que parte del documento, estas son algunas anotaciones personales que tengo a mano a la hora de crear mis modelos de capacitación. Es probable que necesites leer todo lo que sigue más de una vez para comprender mis anotaciones por completo.

Herramienta Avanzada Personal de Stephan Kaiser para crear modelos:

Construcción de Solución

	Encontrar	Idear	Organizar
Intención	Obtener **PERSPECTIVA**	Obtener **ORIGINALIDAD**	Obtener **MODELO**
Interrogación	¿De qué manera otros expertos ***no*** **enfocan tu tema**?	¿Qué **ideas** propias y ajenas son importantes para los **nichos**?	¿Cómo estructurar las ideas de una forma **fácil de entender y ejercer**?
Implementación	Hacer una tabla con los bloques temáticos ya existentes y los productos/ servicios ofrecidos para obtener una perspectiva sobre posibles **nichos en tu tema.**	**Añadir ideas** propias a los bloques temáticos que ya existen para obtener una visión original sobre los diferentes nichos en tu tema. **Decidir qué nicho** quieres explotar.	Ordenar las ideas originales mediante un **tipo de modelo** (gráfico, rimas, etc.). No olvidar ponerle un **nombre** al modelo.

Caso práctico

Veamos la herramienta “Construcción de Solución” en acción, siguiendo el ejemplo del tema: liderazgo personal.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

1) Encontrar

La sección “Encontrar“ de nuestro modelo “Encontrar > Idear > Organizar“ consiste en lo siguiente: descubrir qué nichos existen en tu mercado para explotarlos como coach, conferencistay consultor.

Para ello, el primer paso es tomar todos los bloques temáticos que conozcas (por conocimiento propio ya adquirido o por investigación de tu mercado que vas a realizar) para crear una tabla.

En esta tabla las columnas serán los bloques temáticos que tú observas que existen en tu mercado con respecto a tu tópico (en este caso: liderazgo personal) y las filas serán los autores / productos / servicios que hablan de dicho bloque temático.

Veamos la tabla que yo hice al estudiar el tema del liderazgo personal

Productos\Temas	Liderarse uno mismo	Liderar a otros	Liderar a un equipo
Curso de liderazgo personal (Internet)	**X**		
Experto: Juan Javier Alvarez (Internet)	**X**		
Las 21 leyes irrefutables del liderazgo (John Maxwell)	**X**		
Desarrolle el líder que está en usted (John Maxwell)	**X**		
Liderazgo 101 (John Maxwell)	**X**		
El líder que no tenía título (Robin Sharma)	**X**		
Los 5 Pilares del Liderazgo (Meyer & Schlechta)	**X**		
Desarrolle los líderes que están alrededor de usted (John Maxwell)		**X**	

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Equipo 101: Lo que todo líder debe saber (John Maxwell)			**X**
Liderazgo y trabajo en equipo (Isabel Gonzalez)			**X**

Esta tabla anterior es el resultado de combinar los bloques temáticos y los productos que obtienes del análisis del mercado. Esta tabla resulta sumamente útil ya que te permite encontrar cómo los expertos hasta ahora *no* están enfocando el tema.

Veamos dos ejemplos:

- Nicho #1: Curso comprensivo
  En el caso práctico anterior uno se da cuenta que hay expertos que sólo se enfocan en un tema (ej. liderarse a sí mismo), mientras que otros tienen productos sobre diferentes temas (ej. John Maxwell, quien tiene libros sobre liderarse uno mismo, liderar a otros y liderar a un equipo). Sin embargo, uno también descubre que *no hay un solo producto que cubra todos estos temas.* ¡Ah! Este descubrimiento vale - literalmente - millones. Porque ahora puedes, por ejemplo, crear un curso de liderazgo que cubra los temas de liderarse a uno mismo, liderar a otros, liderar a un equipo y todos los otros sub-temas que encuentres al buscar aún más sobre el liderazgo. Si haces esto podrás decir con toda autoridad que tienes el *curso más comprensivo* que existe sobre el liderazgo porque eres el único que cubre todos esos temas en un solo producto / servicio. ¡Wow! ¡Ese descubrimiento vale una fortuna!

- Nicho #2: Conferencia Innovadora
  Viendo los bloques temáticos anteriores uno se da cuenta que todos los temas del liderazgo parten de la base que hay dos tipos de personas: líderes y seguidores. Y parece ser que siempre es necesario tener seguidores, para que puedan haber líderes. ¡Ah! ¡Otro descubrimiento que vale una fortuna! Porque ahora, por ejemplo, puedes crear una conferencia

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

dirigida a empresas u organizaciones en la que pones en duda que siempre hay líderes y seguidores y les presentas una herramienta para que ellos puedan crear una *cultura de liderazgo en la que todos son líderes.* ¡Otro descubrimiento que vale millones!

Una vez que hemos encontrado (a modo de ejemplo) estos nichos, podemos pasar a la sección de "Idear".

2) Idear

Esta sección tiene dos objetivos importantes: (1) decidir qué nicho es el que queremos explotar y (2) desarrollar ideas originales para crear contenidos nuevos para ese nicho.

Es importante recordar que una vez que hayas escogido un nicho, puedes desarrollar contenidos sobre dicho tema siendo un "Analista" (estudiando todo lo que hay sobre ese nicho para sacar tus propias conclusiones), una "Autoridad" (basando tus consejos en tus propias experiencias) o un "Líder" (estudiando tu tema y basando tus consejos en experiencias propias).

Veamos, a modo de ejemplo, cómo podríamos analizar los dos nichos anteriores y desarrollar ideas propias para los mismos:

- <u>Nicho #1: Curso comprensivo</u>
  Si yo quisiese explotar este nicho, me tendría que asegurar de cubrir todos los sub-temas dentro del liderazgo para que en verdad se trate del curso más *comprensivo* que existe sobre el liderazgo. Es decir, me tendría que asegurar de cubrir mínimamente (1) liderarse a uno mismo, (2) liderar a otros y (3) liderar el trabajo en equipo. Además, y tomando una idea que en realidad proviene del segundo nicho, pudiese incluir los temas de (4) convertir a seguidores en líderes y (5) hacer que líderes colaboren entre ellos. Juntar todas estas ideas en un solo programa realmente crea un curso comprensivo sobre liderazgo.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

- Nicho #2: Conferencia innovadora
  Si quisiese crear contenidos donde sólo hablo de la creación y colaboración de líderes, tendría que primeramente re-definir el concepto “líder” y “liderazgo” para poder prescindir en su definición de los “seguidores”. En este caso, también incluiría en el programa una sección de “mitos y verdades” sobre el liderazgo en el que indiscutiblemente mencionaría como idea que el liderazgo no viene con seguidores, sino que proviene de una colaboración mutua. Esto lo explicaría en detalle para poder crear un cambio en el paradigma de las personas. Aún más, me aseguraría de crear una herramienta que le enseñe a las organizaciones cómo desarrollar a sus empleados para que todos se conviertan en líderes y se creen procesos de colaboración mutua.

Como puedes observar, esta sección “Idear” se trata de añadir tus ideas como experto a los nichos que encontraste (bien sea estudiando el tema en cuestión y/o basándote en experiencias propias). Aquí desarrollas tus contenidos como experto. Esto también permite darte un sentimiento de qué tanto valor puedes añadir en cada nicho y con cuál te sentirías cómodo. Por ejemplo, a mí personalmente, el segundo nicho me parece muy innovador y arriesgado ya que representa un gran cambio en el concepto del liderazgo. Más importante aún, me apasiona más bien el tema del liderazgo a nivel personal que a nivel organizacional. En este caso (a modo de ejemplo), yo personalmente decidiría enfocarme en el nicho #1 (el curso más comprensivo de liderazgo que existe).

Recuerda que añadir ideas propias y desarrollar contenidos para tu nicho lo puedes hacer siendo un “Analista”, una “Autoridad” o un “Líder”. Esta sección de “Idear” es realmente crítica para tu carrera como experto ya que representa el proceso de crear soluciones para tus clientes y audiencias. Y el ofrecer soluciones y respuestas a las personas que te siguen es la verdadera razón de ser un experto.

Una vez que hayas añadido ideas propias, desarrollado tus contenidos y escogido el nicho que quieres explotar, sólo te tienes que preguntar: ¿Cómo puedo crear un modelo para mi nicho? Eso lo verás en el siguiente paso.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

3) Organizar

El objetivo de este último paso es justamente crear un modelo para tu nicho. Esto lo haces anotando todas tus ideas de la sección anterior y estructurando esos contenidos de una manera que sea más fácil de apreciar (mediante los diferentes tipos de modelo: gráficos, aliteraciones, rimas, acrósticos, o una combinación de estas opciones).

Veamos cómo podemos organizar nuestras ideas del nicho #1. Como habíamos mencionado en la sección anterior, hemos decidido cubrir por lo menos estas cinco secciones del liderazgo:

(1) Liderarse a uno mismo
(2) Liderar a otros
(3) Liderar el trabajo en equipo
(4) Convertir a seguidores en líderes
(5) Hacer que líderes colaboren entre ellos

¿Cómo podemos crear un modelo sencillo alrededor de estas ideas? Este caso práctico proviene de la realidad, ya que yo cree el curso de liderazgo más comprensivo que existe. Cuando estaba intentado desarrollar un modelo para este curso, intenté diferentes cosas, por ejemplo:

- Rima: Liderazgo es: Conmigo, Contigo, En Equipo
- Aliteración: Identidad (de ser líder), Influencia (a otros), Inspiración (al equipo)

Sin embargo, al final, el modelo que más me gustó fue el que logré crear gracias a un acróstico:

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

L egitimidad – Lidérate a ti mismo
I nfluencia – Lidera a otros
D irección – Desarrolla una visión para tu liderazgo
E quipo – Genera liderazgo colaborativa
R eproductor – Convierte a seguidores en líderes también

Mi modelo L.I.D.E.R. es el que estructura mis cursos de liderazgo. Desde que lo implementé, la respuesta de mis participantes es infinitamente mejor. A pesar de que nuestro curso de liderazgo puede llegar a durar varios días, las personas nunca se sienten perdidas porque simplemente las voy guiando a través de las cinco áreas L.I.D.E.R. y siempre saben dónde nos encontramos.

Finalmente, lo que debes hacer es ponerle un nombre a tu modelo y decir a las personas cuál es la pregunta que responde. En mi caso, yo simplemente llamo a mi modelo: “El modelo L.I.D.E.R.”, el cual responde la pregunta: ¿Cómo una persona puede convertirse paso a paso en un líder altamente efectivo?

--

Así que, ¡eso es todo! Pon en práctica el proceso “Encontrar>Idear>Organizar” para crear tu propio modelo sobre tu tema. Al principio tal vez te parezca un poco artificial intentar crear un modelo. Pero mientras más práctica adquieras, mejor te volverás. Llegará el momento en el que ya no te atreverás a presentar tus consejos de otra manera, sino solamente mediante modelos debido a la efectividad que tienen. El crear un modelo no tiene que ser difícil ni llevar mucho tiempo. ¡Sólo empieza! Y verás cómo empiezas a unirte al selecto grupo de expertos que son recordados y cuyos consejos son entendidos y ejercidos.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.