JAIMELOKIER

Guía para crear grupos de estudio con Redes de Liderazgo

Cómo convertir el libro en la herramienta más poderosa de tu equipo

Jaime Lokier



Antes de empezar

Si tienes esta guía en tus manos es porque llegaste hasta el final del libro. Muchas gracias por haberlo comprado, pero muchas más gracias por haberlo terminado.

La gran mayoría de la gente tiene una buena idea y una buena intención, y nunca hace nada al respecto. Tú compraste el libro, y lo leíste, y ahora estás buscando cómo aplicarlo con tu gente. Eso dice mucho de ti.

Redes de Liderazgo lo pensé desde el principio para llegar a este punto: que gente como tú lo use en el campo, con su equipo, y que no se quede en un libro de teoría. Por un lado te da visión y creencia en nuestra industria, y por otro te enseña la persona en la que te tienes que convertir: los atributos de carácter que necesitas para hacer esto en grande, como no rendirte, hacer siempre lo correcto y cuidar a tu equipo sin sobreprotegerlo.

En esta guía te comparto las dos estrategias que te sugiero para sacarle el máximo provecho:

1. La cultura de regalar el libro.
2. Los grupos de estudio.

Estrategia 1: la cultura de regalar el libro

Cuando empecé en redes de mercadeo, ni mis patrocinadores ni yo sabíamos cómo se hacía este negocio. Éramos muy ingenuos: lo que nos decían que había que hacer, eso hacíamos. Y una de las cosas que nos dijeron fue esta: cada vez que alguien se inscribe, su patrocinador le regala un libro.

Nunca lo cuestionamos. Y fue una grandísima parte de nuestro crecimiento, porque no importaba cuándo había entrado cada persona: toda la organización tenía exactamente el mismo libro en la cabeza y exactamente la misma información.

Ese es el primer hábito que te propongo:

> **Cada vez que alguien se inscriba en tu equipo, su patrocinador le regala Redes de Liderazgo.** Un regalo para que, desde el día uno, tenga la información correcta, pueda avanzar y pueda duplicarse.

Esa cultura, créeme, va a disparar tus resultados.

Si necesitas muchos libros

Este libro no es un negocio para mí. Es mi manera de hacer que todo el mundo se entere de que esta es la nueva economía, y de darle a la gente herramientas para ser mejor en su vida.

Por eso, si quieres tener muchos libros en tu localidad, te los consigo al precio que nos cuesta imprimirlos en volumen. Tú pagas lo que cuesta producirlos y el envío, y te mando todos los que necesites.

Escríbenos a **equipo@jaimelokier.com** o entra a **jaimelokier.com/contacto** y dinos cuántos necesitas.

Así no tienes que recurrir a la piratería. Piratear es robar, y es un muy mal mensaje para un líder. Y además no lo necesitas: comprando a precio de costo, por volumen, te va a salir más barato que mandarlo a reproducir por tu cuenta.

Estrategia 2: los grupos de estudio

Un grupo de estudio es un grupo pequeño de tus líderes que se reúne cada semana, durante un tiempo definido, para trabajar el libro a profundidad. Algunos les llaman grupos de mentes maestras. Yo aplico este modelo con mis equipos en redes de mercadeo y también con equipos de liderazgo de las empresas a las que les doy consultoría, y es un modelo muy efectivo.

Para qué sirven

1. Generan ritmo y enfoque.

Todos sabemos que la gente frena cuando se desenfoca, y frena cuando pasa demasiado tiempo sin verse. Si reúnes a tus líderes una vez por semana, generas ritmo y generas enfoque.

Y la gente no para.

2. Desarrollan líderes que no dependen de ti.

Tú no tienes que ser la persona que está en cada presentación ni en cada entrenamiento. Desarrollas líderes, y ellos se hacen dueños de su equipo y de su organización.

3. Generan lealtad en el equipo.

La prioridad de un líder es como la de un padre: que sus hijos se quieran, se cuiden, se ayuden y sean leales entre ellos. Eso es lo que logras con un grupo de líderes con la mentalidad correcta que se ve cada semana.

Por qué funcionan

Con los rituales generas pertenencia, generas confianza, generas equipo. Y cuando hablan del libro, resuelven conflictos, cada persona se cuestiona semana con semana qué puede mejorar, y se forma una familia en la que de verdad se cuidan, no nada más lo dicen hacia afuera.

Eso genera una hermandad muy difícil de superar.

Y hay algo más. Toda tu organización va a leer el libro para saber de qué se trata, pero los líderes de tu grupo lo van a trabajar a profundidad y se van a volver maestros en estos atributos. Así se les facilita muchísimo el trabajo, porque el resto de la organización también lo leyó.

Es un combo perfecto para que toda tu organización esté alineada.

Paso 1: elige a quién invitar

Pertenecer a un grupo de estudio es un honor. No se invita a cualquiera: se invita a la gente que cumple ciertas características.

Define un criterio claro y nunca lo rompas. Por ejemplo, que solo entren quienes ya alcanzaron determinado rango en tu empresa. Lo que tú decidas, pero sé muy sólido en cumplirlo. Cuando rompes reglas generas caos, el caos genera dudas, y las dudas son el peor enemigo de la certeza.

Invita a esos líderes que quieres que den el siguiente paso, que aprendan a guiar grupos y a trabajar a profundidad.

Paso 2: explica el compromiso

Cuando hables con cada persona, sé claro:

- **Dura seis semanas.** Seis sesiones, una por semana.
- **Mismo día y misma hora, cada semana.** Por ejemplo, todos los jueves a la misma hora.
- **Presencial o en línea.** En el mismo lugar o en la misma dirección de internet. No importa cuál, pero siempre el mismo.
- **Asistencia sin fallar.** Tiene que estar dispuesto a hacer seis semanas de trabajo arduo en equipo.

Si está dispuesto, bienvenido: es un honor. Si no, no pasa nada. Tú únicamente quieres gente que cumpla tu criterio y que esté comprometida.

Paso 3: cuida el tamaño

Nunca tengas un grupo de más de siete personas. Si son más, abre otro grupo. Así cada uno tiene tiempo de hablar de verdad.

Sesión 1: las reglas del juego

En la primera sesión no se comenta el libro. Lo único que van a hacer es establecer las reglas, establecer los objetivos y que todos entiendan cómo va a funcionar.

Los rituales

Cada reunión semanal va a tener un ritual de inicio y un ritual de cierre. Puedes llamarlos rituales o no, esa es tu decisión, pero tú tienes que saber que toda congregación tiene rituales: la iglesia en la misa, los rotarios cuando se juntan, los masones. Toda la gente que se reúne de manera constante tiene rituales que le hacen sentir cuándo empieza y cuándo termina.

Yo en diferentes grupos uso diferentes rituales:

- En un grupo, todos nos tomamos de la mano y damos gracias a Dios por lo que tenemos.
- En otro, empezamos con una porra.
- En otro, nos abrazamos y cada uno le dice algo bonito a los demás.

Para cerrar puede ser igual una porra, un cántico, un ritual de energía o una declaración.

Todos son buenos. Elige el que te guste, con una sola condición: que ponga a la gente en una mentalidad positiva, de agradecimiento, de unión familiar y de cero excusas.

Los objetivos

En esta primera sesión, cada persona define:

- **Un objetivo personal** para las seis semanas.
- **Un objetivo grupal**, que definen entre todos.

Por favor, solamente uno de cada uno. Si pones muchos objetivos, no tienes en qué enfocarte.

La tarea

Para la siguiente semana, cada uno trae leídos tres capítulos: **la introducción, el capítulo 1 y el capítulo 2.**

Sesiones 2 a 6: cómo funciona cada reunión

A partir de la segunda sesión, todas las reuniones siguen el mismo orden.

1. Ritual de inicio

2. La ronda de los atributos

Cada persona, por turno, contesta dos preguntas sobre los capítulos que leyó esa semana:

Primera pregunta: del 1 al 10, ¿dónde estoy yo en cada atributo?

Diez es "tengo totalmente este atributo" y uno es "no lo tengo nada".

Segunda pregunta: ¿qué voy a hacer esta misma semana para mejorar los atributos que tengo bajos, y cómo?

De lo que leyó, cuáles fueron esas piezas de información que le hicieron decir "claro, ya entendí, esto es lo que tengo que cambiar". Puede ser en él o en su equipo. Siempre cosas que pueda empezar de inmediato.

Por ejemplo, le toca a Rubén y dice: "Pues en el primer atributo estoy en siete, en el segundo estoy en diez, pero en el tercero estoy pésimo. Y de lo que leí esta semana, creo que lo que debería hacer para mejorar es esto, y esto. Estas son mis ideas".

3. Los aportes del grupo

Cuando Rubén termina, tú preguntas: "¿Alguien quiere aportarle algo a Rubén?".

Si levantan la mano muchos, modera: **solo los dos primeros.** El que tenga más cosas, que hable directo con él al terminar.

Los demás le pueden ayudar con ideas, con motivación, con lo que les salga del corazón. Ese es el chiste de las mentes maestras: entre todos nos ayudamos a todos.

Y así, uno por uno, hasta que todos hayan hablado.

4. Los objetivos de la semana

Cuando todos terminaron de hablar de los capítulos, cada persona cuenta cómo le fue con su objetivo de la semana pasada, qué hizo y qué no hizo, y se pone su objetivo para la semana que viene.

Así, cada semana, cada uno tiene objetivos que lo mantienen enfocado.

5. Ritual de cierre

Y salen a darlo todo durante la semana. La siguiente, cuando empieza a caer la energía, vuelven a reunirse y vuelven a hacer lo mismo.

Tu papel: moderador, no maestro

Recuerda que tú no eres su maestro. Eres únicamente el moderador: lo único que haces es decir a quién le toca hablar y de qué van a hablar. Todo lo demás lo hacen como equipo.

Son un grupo de gente que se está ayudando a mejorar los unos a los otros.

El cierre: celebren

La última sesión, ponla en un horario que les permita, al terminar, irse a comer o a cenar juntos a celebrar que terminaron el grupo de estudio.

Calendario de las seis semanas

Tres capítulos por semana: la introducción y los 14 atributos son 15 capítulos, en 5 semanas de estudio.

Semana	Sesión	Qué se trabaja	Tarea para la semana siguiente
1	**Sesión 1**	Reglas, rituales de inicio y de cierre, un objetivo personal por persona y un objetivo grupal	Leer la introducción, el capítulo 1 y el capítulo 2
2	**Sesión 2**	Introducción, capítulo 1 y capítulo 2 · objetivos de la semana	Leer los capítulos 3, 4 y 5
3	**Sesión 3**	Capítulos 3, 4 y 5 · objetivos de la semana	Leer los capítulos 6, 7 y 8
4	**Sesión 4**	Capítulos 6, 7 y 8 · objetivos de la semana	Leer los capítulos 9, 10 y 11
5	**Sesión 5**	Capítulos 9, 10 y 11 · objetivos de la semana	Leer los capítulos 12, 13 y 14
6	**Sesión 6**	Capítulos 12, 13 y 14 · objetivos de la semana · comida o cena de celebración	—

Hoja del moderador

Tenla a la mano en cada sesión.

Sesión 1

- [ ] ¿Te comprometes a estar las seis semanas, el mismo día y a la misma hora?
- [ ] ¿Con qué ritual vamos a empezar cada reunión? ¿Con cuál vamos a cerrar?
- [ ] ¿Cuál es tu objetivo personal para estas seis semanas? Uno solo.
- [ ] ¿Cuál es nuestro objetivo como grupo? Uno solo, definido entre todos.
- [ ] Tarea: introducción, capítulo 1 y capítulo 2.

Sesiones 2 a 6

1. Ritual de inicio.
2. A cada persona, por turno:
   - Del 1 al 10, ¿dónde estás en cada atributo de los capítulos de esta semana?
   - De lo que leíste, ¿qué vas a hacer esta misma semana para mejorar los atributos que tienes bajos? ¿Cómo lo vas a hacer?
3. Al grupo, después de cada persona:
   - ¿Alguien quiere aportarle algo a [nombre]? (Máximo dos aportes. El resto, directo con él al terminar.)
4. A cada persona:
   - ¿Qué hiciste y qué no hiciste de tu objetivo de la semana pasada?
   - ¿Cuál es tu objetivo para esta semana?
5. Ritual de cierre.
6. Tarea: los tres capítulos que siguen, según el calendario.

En la sesión 6, en lugar de tarea: a celebrar juntos.

Para terminar

Si vuelves a leer el libro a detalle, te vas a dar cuenta de que está lleno de los mensajes que quieres para ti y para tu equipo: nunca te rindas; el jardín de enfrente siempre se va a ver más verde, pero el tuyo es el que tienes que cuidar; ayuda a tu gente y enséñale a duplicar en lugar de darle el pescado en la boca.

Mensajes que van a cambiar tu organización.

Gracias por ser parte de esta historia. Estoy convencido de que vamos a devolverle a nuestra profesión el nombre que se merece: el de la industria más noble del mundo. Y con un ejército de personas bien educadas y con la mentalidad correcta, hoy más que nunca podemos convertir a las redes de mercadeo en el formato de la nueva economía.

Espero que te sirva. Comparte esta guía con los líderes de tu equipo, porque los grandes líderes son los que crean nuevo liderazgo.

Te mando un muy fuerte abrazo.

Y ahora sí, vamos allá afuera a hacer que todo el mundo se entere de que esta es la nueva economía.

Jaime Lokier