

INSTALAR LAS 4DX A LA EMPRESA

Lanzamiento de las 4Dx

La aplicación de las 4DX *es un reto que los líderes deben de tomar*. Los miembros siempre están dispuestos a pasar por el proceso, pero demanda resiliencia para poder cumplir con los objetivos. Por este motivo, los autores, han identificado lo que funciona y no.

¿Qué no funciona?

Para la aplicación de las 4DX se necesita compromiso desde los líderes hasta los miembros. Si ellos no comprenden las metas, no se podrá reflejar los resultados deseados a tiempo. Además, como lo dice el nombre, son disciplinas y si se trata de imponer no se podrá realizar un impacto en el comportamiento humano.

¿Qué sí funciona?

Hay cuatro aspectos clave que se deben considerar:

Las 4DX deben *implementarse como proceso*, no como un acontecimiento único.

Las 4DX deben *implementarse en equipos completos*, no trabajar en áreas aisladas de la organización, todos deben estar involucrados para alcanzar las MCIs.

El líder debe encargarse de implementar las 4DX, empoderar a *aquellos más cercanos a la base*, son los que tienen mayor influencia sobre los colaboradores.

Pasos para el proceso de instalación de las 4DX

Paso 1: aclarar la *MCI general*, esta abarca a todos los múltiples equipos de la organización.

Paso 2: diseñe las MCI de equipos y las *medidas de predicción*. Los líderes se dedican a aprender los conceptos y estudiar las cuatro disciplinas.

Paso 3: certificación de *líderes*, donde aprenden cómo construir un tablero, dirigir las sesiones de MCI y preparación de una reunión de lanzamiento.

Paso 4: *lanzamiento de equipo*. Los líderes programan una reunión donde se resumirá los conceptos y mostrar el proceso que se llevará a cabo.

Paso 5: *ejecución supervisada*, los líderes empezarán el proceso semanal de las medidas de predicción, y la rendición de cuentas. Donde se evidenciará el esfuerzo de los colaboradores.

Paso 6: la *cumbre trimestral* es una reunión en que los líderes presentan sus avances y resultados frente a los líderes ejecutivos y colegas. Se puede apreciar el progreso de las medias de predicción y el impacto sobre las históricas.

Estos pasos harán que el proceso de implementación sea mucho más efectivo y eficiente de aplicar.

Por último, hay que estar alertas ante 3 puntos que si se encuentran, es preferible posponer la implementación de las 4DX.

El *primer punto*, es carecer una meta realmente importante. Mientras no se tenga una meta como fin, no hay necesidad de aplicar las 4DX. El *segundo punto* es la falta de compromiso por parte del líder ejecutivo. Si la cabeza de la organización, no se compromete, el resto tampoco lo hará. Por último, certificar los líderes de nivel incorrecto, es vital reconocer a los aquellos responsables de todos los procesos a seguir.

Conclusiones

Las 4 Disciplinas de la Ejecución son la metodología que podrá aplicar en su empresa para poder cumplir metas nunca antes alcanzadas, y lograr resultados que siempre había deseado. Esta metodología *recoge el 20% de enfoque que trae el 80% de resultados*. A lo largo de este curso, se han mostrado las 4 disciplinas, en conjunto con formas de aplicarlas. Se podría resumir de tal forma:

Disciplina 1: enfoque en lo crucialmente importante. Tratar de bosquejar una meta crucialmente importante y una medida histórica para su equipo de trabajo. Preguntarse lo siguiente: “¿Qué significaría alcanzar esta MCI para mi equipo, para la organización y para mí?”

Disciplina 2: actuar sobre las medidas de predicción. Bosquejar medidas de predicción que impulsarían su MCI. Preguntarse: “Entender este nuevo concepto de medidas de predicción cambiaría nuestra forma de operar ¿pero cómo?”

Disciplina 3: mantener un tablero de resultados convincente. Un tablero que incluya la MCI, la medida histórica y las de predicción. Preguntarse: “¿Qué diferencia habría si enfocáramos nuestro esfuerzo en mover los números de ese tablero? ¿Cómo impactaría al equipo y a los resultados finales?”

Disciplina 4: crear una cadencia de rendición de cuentas. Llevar a cabo una sesión de MCI con su equipo alrededor del tablero. Pregúntese: “¿Cómo el hacer sesiones de MCI con regularidad y frecuencia cambiaría la forma en la que operamos? ¿Mejoraría nuestro enfoque y compromiso?”

Mantener este enfoque, aumenta la productividad del equipo de manera exponencial, se mantiene el camino a seguir y aumenta la motivación de los colaboradores en conseguir la meta.

Lo único que falta, es tomar esta metodología y ¡aplicarla a su equipo!