



CAPACITARTE

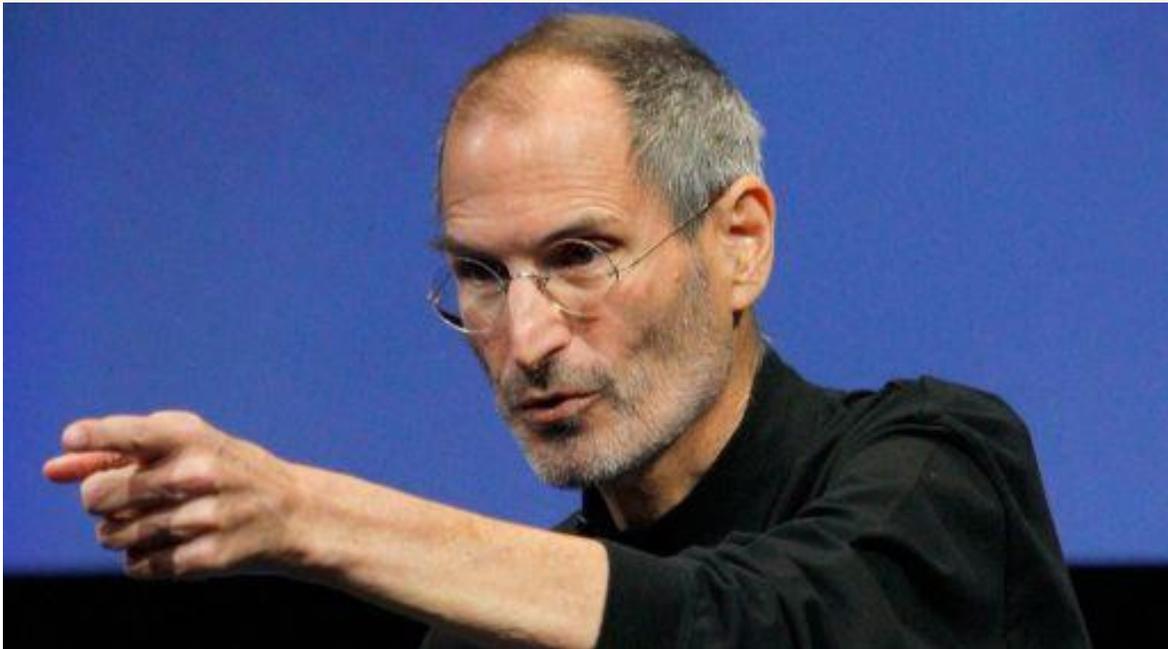
Es ser líder de tu vida



Así es como Steve Jobs manejaba las reuniones de trabajo¹

Lunes, 31 de agosto del 2015

Business Insider anota aquí tres maneras en las que el emblemático CEO **Steve Jobs** hizo de las reuniones de **Apple** una experiencia muy productiva.



Steve Jobs en el 2010. (Foto: Reuters)

Las empresas estadounidenses pierden un aproximado de US\$ 37,000 millones al año debido a errores en las reuniones.

Steve Jobs se aseguró de que **Apple** no fuera una de esas empresas.

A continuación, **Business Insider** anota tres maneras en las que el emblemático CEO hizo de las reuniones de **Apple** una experiencia muy productiva:

¹ Fuente: <http://gestion.pe/empleo-management/asi-como-steve-jobs-manejaba-reuniones-trabajo-2141303>

1. Mantuvo las reuniones lo más pequeñas posibles.

En su libro “Insanely Simple” (Increíblemente Simple), el antiguo colaborador de Jobs, Ken Segall, detalló cómo fue trabajar con él.

Segall recuerda una anécdota cuando Jobs estaba a punto de comenzar una reunión semanal con la agencia de publicidad de Apple.



[Jobs trataba que las reuniones incluyan pocas personas.]

Entonces Jobs vio a alguien nuevo.

“Él se paró en seco”, escribe Segall. “Sus ojos se clavaron en la única persona en la habitación que no era conocida para él. Señalando a Lorrie, dijo, ‘¿Quién es usted?’”

Ella le explicó con calma que la habían invitado a la reunión porque era parte de los proyectos de marketing.

Jobs la escuchó, y luego cortésmente la invito a salir.

“No creo que te necesitemos en esta reunión, Lorrie. Gracias”, dijo.

Fue igualmente implacable consigo mismo. Cuando el presidente Barack Obama lo invitó a asistir a una pequeña reunión de magnates de la tecnología, Jobs se negó – el presidente había invitado a demasiada gente para su gusto.

2. Se aseguró de que hubiera responsables por cada punto de la agenda.

En un artículo del 2011 sobre la cultura de Apple, el reportero de Fortune, Adam Lashinsky, detalló algunos de los procesos formales que Jobs usó y que llevaron a Apple a convertirse en una de las compañías más valiosas del mundo.

El núcleo del pensamiento de Jobs fue la “mentalidad de la rendición de cuentas” – lo que significaba que los procesos se ponían en marcha para que todo el mundo sepa quién era responsable de algo en particular.

Como Lashinsky describe:

La jerga interna de Apple tiene incluso un nombre para esto, “DRI”, o individuo directamente responsable. A menudo el nombre del DRI aparecía en la agenda de las reuniones, por lo que todo el mundo sabía quién era el responsable. “Cualquier reunión eficaz en Apple tendía una lista de acciones”, dice un ex empleado. “Al lado de cada elemento de acción estaba el DRI”. Una frase común que se escucha en Apple cuando alguien está tratando de saber el contacto adecuado en un proyecto era “¿Quién es el DRI en esto?”

El proceso funciona. Gloria Lin se cambió del equipo de iPod en Apple para dirigir el equipo de producto en Flipboard –y trajo algunos DRI con ella.

Son sumamente útiles en una situación de lanzamiento de start-ups.

“En una empresa de rápido crecimiento con un montón de actividades, las cosas importantes se quedan en la mesa, no porque la gente sea irresponsable, sino simplemente porque están muy ocupados”, Lin escribió en Quora. “Cuando usted siente que algo es su bebé, entonces usted realmente, realmente se preocupa por lo que está haciendo”.



[Jobs hacía que las personas fueran responsables por cada tema en agenda.]

3. No dejaba que la gente se esconda detrás del PowerPoint.

Walter Isaacson, autor de la biografía “Steve Jobs”, dijo, “Jobs odiaba las presentaciones formales, pero amaba las reuniones espontáneas cara a cara”.

Todos los miércoles por la tarde, tenía una reunión sin agenda con su equipo de marketing y publicidad.

Las diapositivas estaban prohibidas porque Jobs quería que su equipo debata con pasión y piense críticamente, todo sin apoyarse en la tecnología.

“Odio la forma en que la gente utiliza las presentaciones de diapositivas en lugar de pensar”, Jobs le dijo a Isaacson. “La gente enfrenta un problema con la creación de una presentación. Yo quiero que ellos se involucren para discutir los temas en la mesa, en lugar de mostrar un montón de diapositivas. Las personas que saben lo que están hablando no necesitan PowerPoint”.