

# LIDERAZGO EN VALORES

## LIDERAZGO PERSONAL

### ¿QUÉ ES LA VISIÓN?

- Es una imagen mental de un estado futuro deseable.
- Es ver tu futuro y volver para construirlo tal como lo viste.

#### Una visión interesante

- Es idealista y genera entusiasmo.
- Crea orgullo, energía y sentido de cumplimiento.
- Guía a las actividades del día a día.

## INTELIGENCIA EMOCIONAL

*“Uno de los poderes más grandes que tiene el ser humano es el poder de no reaccionar”*

William Ury.

La inteligencia emocional es la habilidad más importante de un líder.

#### Dimensiones internas:

- Identificar las propias emociones (ser consciente de cómo me siento y qué siento)
- Gobernar las acciones (decidir actuar o decidir no actuar: medir las consecuencias de mis actos)

Los extremos nunca son convenientes. No debemos actuar de manera impulsiva... pero tampoco callarnos todo: **No escupir dragones ni tragarnos sapos.**



## APTITUD



- **Conocimientos y capacitación**
  - Estudio
  - Actualización permanente
- **Habilidades**
  - Comunicación Efectiva
  - Trabajo en Equipo
  - Inteligencia Emocional
  - Liderazgo

## AUTOCONOCIMIENTO

- Fortalezas y Debilidades

## TRABAJO EN EQUIPO

*“Reunirse es el comienzo. Mantenerse unidos es un avance y trabajar juntos, un éxito.”*

Henry Ford.

## DIFERENCIA ENTRE GRUPO Y EQUIPO

**Definición diccionario:**

Grupo: Pluralidad de seres o cosas que forman un conjunto.

Equipo: Grupo organizado para un fin o servicio determinado.

**Definiciones de la especialista Susan Ledlow:**

Grupo: Conjunto de personas que se unen porque comparten algo en común. Lo que comparten puede ser tan insignificante como el deseo de subir a un ómnibus.

Equipo: Grupo de personas que comparten un nombre, una misión, una historia, un conjunto de metas u objetivos y de expectativas en común.

## SINERGIA



Una sinergia es el resultado de la acción conjunta de dos o más causas, pero caracterizado por tener un efecto superior al que resulta de la simple suma de dichas causas.

## CONDICIONES QUE DEBEN REUNIR LOS MIEMBROS DE UN EQUIPO DE ALTO RENDIMIENTO

- Confianza.
- Buenas comunicaciones interpersonales.
- Respeto.
- Disposición a colaborar.
- Intercambio de conocimientos, información y destrezas.
- Espíritu de autocrítica y crítica constructiva.
- Actitud Positiva. Propiciar un clima de trabajo agradable.
- Orientarse hacia los objetivos y respetar los tiempos para el logro de la tarea.

## LIDERAZGO DE EQUIPOS

### ENRIQUE SHAW - Un nuevo estilo de Liderazgo

Pilares de su estilo de conducción:

- Comunicación efectiva
- Trabajo en equipo
- Coherencia de vida
- Amistad y benevolencia
- Respeto por la dignidad humana
- Ética en los negocios
- Beneficios para el obrero
- Motivar
- Servicio

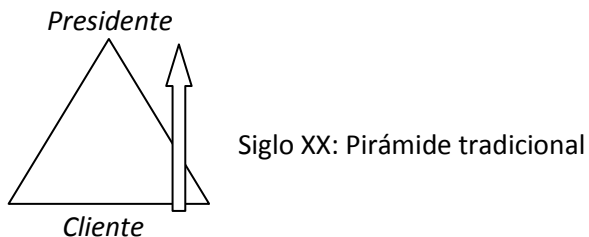
## LIDERAZGO SERVICIAL

*“Liderazgo es el arte de influir sobre la gente para que trabaje con entusiasmo en la consecución de objetivos en pro del bien común.”*

James Hunter, “La Paradoja”

El concepto “liderazgo servicial” puede sonar contradictorio, paradójico, ya que se suele pensar que si uno lidera no debe servir sino ser servido.

Así fue durante tantos años y sigue siéndolo aún hoy en muchas empresas: los Colaboradores están al servicio de sus Jefes, los Jefes al servicio de los Gerentes, los Gerentes al servicio de los Directores y éstos al servicio del Presidente o CEO de la empresa.... Pero todos ellos mirando hacia arriba y de espaldas al cliente.



James Hunter, en su *bestseller La Paradoja* explica que deberá invertirse la pirámide. Es el Presidente de la empresa quién deberá estar al servicio de sus Directores, éstos deberán servir a los Gerentes, éstos a los Jefes y los Jefes a sus Colaboradores. Para que, de este modo, los colaboradores estén al servicio del Cliente.

Aclara, sin embargo que se deberá estar al servicio de las necesidades genuinas de los colaboradores y no de sus deseos o caprichos. Se deberá buscar que cuenten con los conocimientos, información, recursos y todo lo necesario para cumplir con sus tareas y responsabilidades de manera eficiente.



De modo que el líder es quien debe servir.

## INTELIGENCIA EMOCIONAL

### Dimensiones externas:

- Ser empático (a través de la escucha activa poder ponerme en el lugar del otro)
- Gestionar las relaciones (lograr sostener relaciones de calidad)

RECORDATORIO: **No escupir dragones ni tragarnos sapos.**

## LA CONFIANZA



La confianza es el fundamento (la base) del liderazgo.  
Se logra siendo coherente: **Pensar = Decir = Hacer.**

## MOTIVACIÓN

- Visión
- Aptitud
- Inteligencia Emocional
- Liderazgo Servicial
- Coherencia de vida - Confianza
- Reconocer los esfuerzos
- Escucha Activa
- Líder Protagonista

## EL LÍDER Y LA ACTITUD: VÍCTIMA O PROTAGONISTA



### Consideraciones iniciales:

1. Ante las situaciones que vivimos asumimos uno de los siguientes dos roles: Víctima o Protagonista.
2. Nosotros elegimos el rol en cada situación.
3. Nadie es totalmente víctima o totalmente protagonista. Las personas tienen una tendencia a asumir un rol o el otro.

### La víctima

- Piensa: lo que ME pasa, lo que ME hacen. Ej: “Me agarró la lluvia... me chocaron”.
- Cree que todo lo hace bien y que los demás son culpables de sus problemas e insatisfacciones.
- Busca culpables y los encuentra siempre (y si no es una persona será “la mala suerte”)
- Da explicaciones tranquilizadoras (ya que se mantiene tranquilo al saber que quien debe cambiar es “el otro”)
- No cambia su realidad porque espera que el otro la cambie.

### El protagonista

- Piensa: Lo que pasa y que hago YO con eso que pasa. Ej: “No paró el colectivo” Aprendizaje: me levantaré más temprano la próxima vez.
- Sabe que está en una situación de permanente aprendizaje.
- Busca aprendizaje. Se pregunta
  - ¿Qué no hice?
  - ¿Qué hice mal?
  - ¿Qué aprendí?
  - ¿Qué haré diferente la próxima vez?”
- Da explicaciones generativas (porque generan un cambio, un aprendizaje).
- Cambia su realidad cuando no está conforme con ella.