









CÓMO HACER QUE LAS COSAS SE HAGAN PASAR A LA ACCIÓN











Fundación Universitaria de Las Palmas

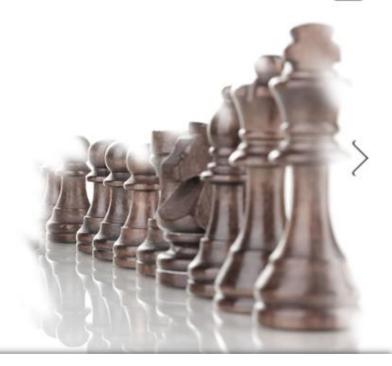






PARA EMPEZAR... ¿QUÉ ES UN LÍDER?











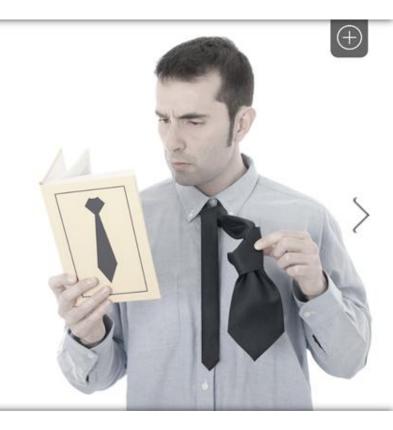






LIDERAZGO ≠ HACER EL TRABAJO DE FORMA PERFECTA



















LIDERAZGO ≠ TENER EXPERIENCIA









LIDERAZGO ≠ MANTENER UNA POSICIÓN DE JERARQUÍA







LIDERAZGO ≠ TENER CREDIBILIDAD, RESPETO O PODER













Fundación Universitaria de Las Palmas











SI LIDERAR FUERA DAR BUENAS NOTICIAS...



TODOS PODRÍAN O QUERRÍAN SER LÍDERES









Fundación Universitaria de Las Palmas













Fundación Universitaria de Las Palmas





ESTILO AUTORITARIO













EMPLEADOS = SUBORDINADOS. TOMA DECISIONES Y FIJA OBJETIVOS. MUCHO ORDEN (REGLAS, LEYES).







ESTILO AUTORITARIO

SU LEMA SERÍA



HAZ LO QUE DIGO



ESTILO AUTORITARIO

SU MODUS OPERANDI SERÍA







ESTILO AUTORITARIO

¿CUÁNDO ES ÚTIL?

- · Para transmitir un mensaje claro.
- En situaciones de urgencia.
- En el caso de empleados problemáticos (tras haber fracasado otras medidas).



ESTILO AUTORITARIO

¿CUÁNDO NO ES ÚTIL?

- Es el menos efectivo en la mayoría de las
- situaciones.
- Si se sigue utilizando tras la urgencia, e resultado es desastroso.









ESTILO PARTICIPATIVO























SU LEMA SERÍA



¿QUÉ PIENSAS TÚ?



ESTILO PARTICIPATIVO

SU MODUS OPERANDI SERÍA







ESTILO PARTICIPATIVO

¿CUÁNDO ES ÚTIL?

- Cuando el líder no sabe cuál es la mejor forma de proceder y necesita las ideas y la orientación de los empleados capaces.
- · Cuando el líder tiene una visión clara, pero desea nuevas ideas.
- Cuando se desea implicar a personas haciendolas partícipes.



ESTILO PARTICIPATIVO

¿CUÁNDO NO ES ÚTIL?

- Cuando las personas necesitan claras directrices para afrontar nuevos retos.
 estilo participativo les deja sin timón.
- No tiene sentido cuando los empleados no están formados o no disponen de la información suficiente.
- En momentos de crisis no es el adecuado para crear consenso.







ESTILO AFILIATIVO













PLENA CONFIANZA EN EL EQUIPO. LOS EMPLEADOS SON VALORADOS.









SU LEMA SERÍA



LAS PERSONAS SON LO PRIMERO



ESTILO AFILIATIVO

SU MODUS OPERANDI SERÍA







ESTILO AFILIATIVO

¿CUÁNDO ES ÚTIL?

En particular cuando el líder quiere fomentar

la armonía en el equipo, subir la moral,
resolver conflictos o crear más confianza.



ESTILO AFILIATIVO

¿CUÁNDO NO ES ÚTIL?

Si se exagera, se puede estar mostrando
debilidad y hacer que la gente confunda le
preocupación del líder por las emociones
con el exceso de confianza.







ESTILO ORIENTATIVO





















SU LEMA SERÍA



VAMOS PARA ALLÁ



ESTILO ORIENTATIVO

SU MODUS OPERANDI SERÍA







¿CUÁNDO ES ÚTIL?

- · Funciona bien casi en cualquier situación.
- se mueve sin rumbo y se requiere una visión y una dirección clara.





ESTILO ORIENTATIVO

¿CUÁNDO NO ES ÚTIL?

Cuando trabaja con un grupo de expertos o

colaterales con más experiencia que q mismo.







ESTILO COACHING











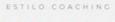


HACE AL EQUIPO TOMAR CONSCIENCIA Y RESPONSABILIDAD. DESARROLLA EL POTENCIAL DEL EQUIPO.









SU LEMA SERÍA



INTÉNTALO



ESTILO COACHING

SU MODUS OPERANDI SERÍA







¿CUÁNDO ES ÚTIL?

Es el menos que se utiliza (pues al parecer)
 nunca hay tiempo.

Cuando los empleados son ya conscientes de sus puntos a mejorar y tienen ganas de mejorar su desempeño.





ESTILO COACHING

¿CUÁNDO NO ES ÚTIL?

- Si al líder le falta experiencia y los conocimientos para ayudar a los demás.
- Cuando desconoce el funcionamiento de las herramientas para el desarrollo del potencial.







ESTILO EJEMPLAR

























¿CUÁNDO ES ÚTIL?

- Cuando todos los empleados son muy competentes, están muy motivados y necesitan poca dirección.
- Luando es un equipo con talento, consigue que se haga el trabajo dentro o antes de la fecha límite.





ESTILO EJEMPLAR

¿CUÁNDO NO ES ÚTIL?

- Nunca se debe utilizar con exclusividad.
- Muchos se sienten abrumados por la exigencias del Ilder.
- Destruye el clima del equipo por la exigencia excesiva y el no reconocimiento.







Fundación Universitaria de Las Palmas







COMO VES, NO HAY UN ÚNICO TIPO

























Comportamiento directivo (más enfocado a la tarea) Decir claramente a las personas lo que deben hacer, cómo hacerlo, dónde y cuándo.

Ejemplos: establecer objetivos, organizar, fijar plazos, controlar, etc.







Comportamiento de apoyo (más enfocado a las personas): involucrarlas, facilitando su compromiso en la resolución de problemas y en la toma de decisiones, así como proporcionar ayuda y motivarlas.



Ejemplos: dar apoyo emocional, comunicar, facilitar, dar feedback, escuchar, proporcionar reconocimiento, etc.









SEGÚN EL GRADO DE PRESENCIA DE CADA UNO DE ESTOS DOS INGREDIENTES PODEMOS HACER OTRA CLASIFICACIÓN Y HABLAR DE CUATRO ESTILOS DE LIDERAZGO...







Fundación Universitaria de Las Palmas





Un alto interés en las personas y al mísmo tiempo preocupación en las tareas. Con este enfoque el líder determina y explica las decisiones, y cede a los subordinados la oportunidad de realizar preguntas y de esta forma obtener mayor claridad y comprensión con respecto a las tareas laborales.

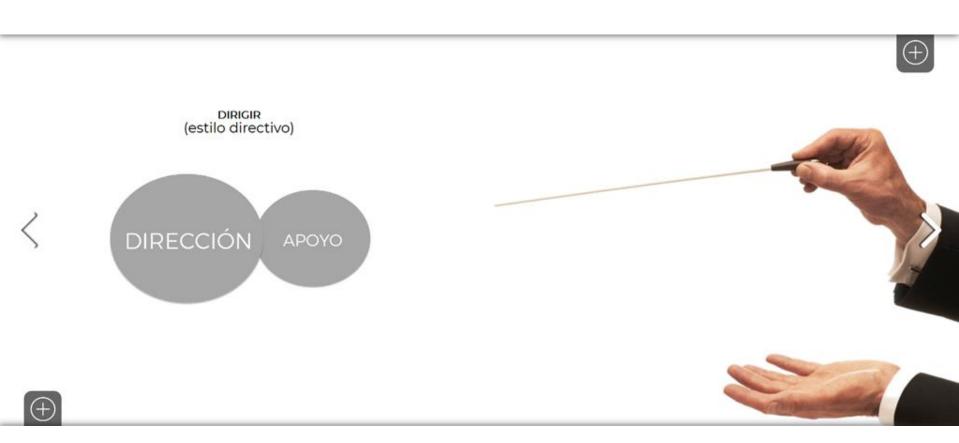












Fundación Universitaria de Las Palmas





DIRIGIR (estilo directivo)

Alta preocupación en las tareas y bajo interés en las personas y las relaciones. Este estilo de alta dirección conlleva dar direcciones explícitas acerca de cómo y cuándo se deben desempeñar las tareas. No se explica el por qué, se dice qué, cuándo, cómo y quién.

























El líder no dirige tanto, sin embargo, ofrece apoyo, con el fin de reforzar la determinación de los colaboradores que quieren obtener más responsabilidad.









Fundación Universitaria de Las Palmas





Este estilo ofrece poca dirección y apoyo, debido a que el líder delega en sus colaboradores la responsabilidad de la toma de decisiones y su ejecución. Estos, a su vez, no requieren ni esperan una mayor dirección del líder.













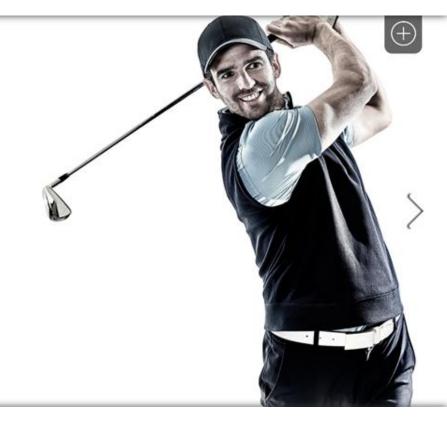








Los líderes que obtienen mejores resultados son GOLFISTAS.









Igual que en el golf escoges un palo u otro dependiendo de la situación del terreno, del tipo de golpe, etc., en el liderazgo también deberemos disponer de diversos palos (estilos de liderazgo) y saber cuál utilizar según la persona y el momento (liderazgo situacional), y sobre todo, dependiendo del...













Madurez no como edad ni estabilidad emocional, sino como el deseo de logro, la disposición a aceptar responsabilidades, y la habilidad y experiencia relacionadas con la tarea.









NO DEPENDEN ÚNICAMENTE DE UN ESTILO DE LIDERAZGO EN PARTICULAR.









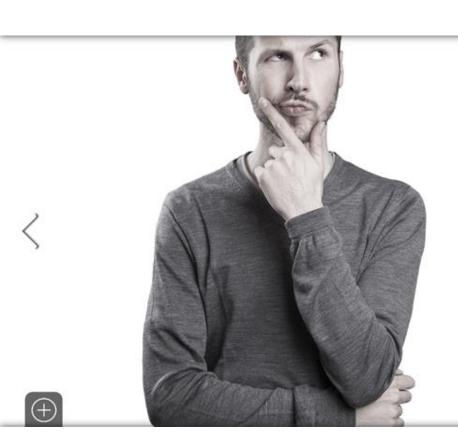














EL MAYOR RETO DE SER RESPONSABLE DE UN EQUIPO ES CONSEGUIR QUE TUS COLABORADORES...



HAGAN LO QUE SE ESPERA DE ELLOS POR INICIATIVA PROPIA.



ANTE UNA SITUACIÓN EN LA QUE...

· Sabe qué debe hacer.

cómo debe hacerlo e, incluso,

cuándo debe hacerlo.

... pero por alguna inexplicable razón, se elige no hacerlo.

















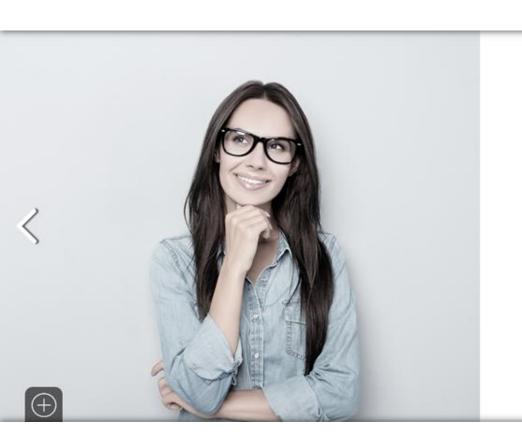














"LA OTRA PERSONA SABE MEJOR QUE YO, LO QUE ES BUENO PARA ÉL...



... AUNQUE DEBE DESCUBRIRLO POR SÍ MISMO"





PERO... ¿QUÉ DEBO HACER?

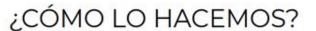
Tomar CONCIENCIA

Desarrollar la RESPONSABILIDAD

















- Lo que está OCURRIENDO a nuestro alrededor.
- Lo que uno está EXPERIMENTANDO o SINTIENDO.



 Observación. reflexión. interpretación de lo que ve. oye, siente, etc.





LA RESPONSABILIDAD IMPUESTA:

- · Sabotaje subterráneo.
- Desgana.
- Justificaciones.

Sin iniciativa.





LA RESPONSABILIDAD ELEGIDA:

- * Compromiso.
- · Implicación.
- # Iniciativa.
- Superación de obstáculos.









POR LO TANTO, PARA HACER A LA GENTE RESPONSABLE TIENE QUE HABER...









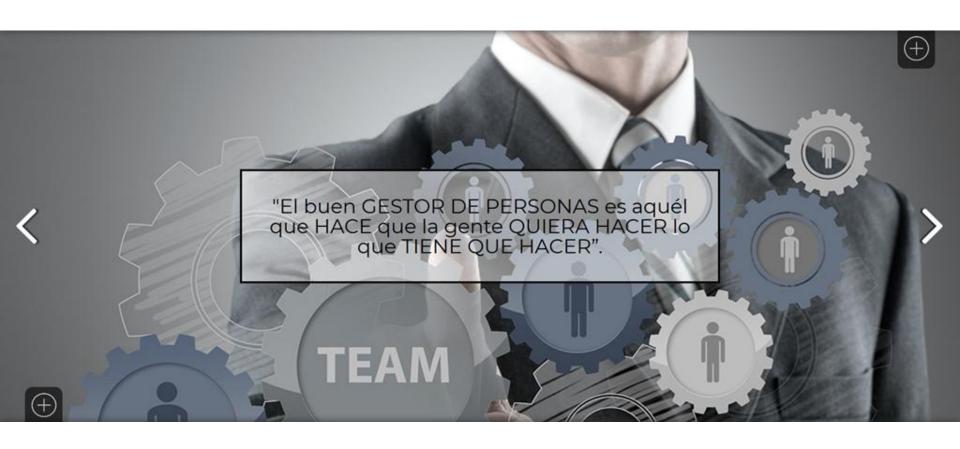




UNA ELECCIÓN.



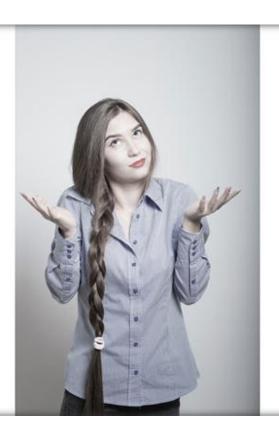






TOMAR CONCIENCIA

- La situación.
- Las emociones.
- Sónde se está y a dónde se quiere llegar.



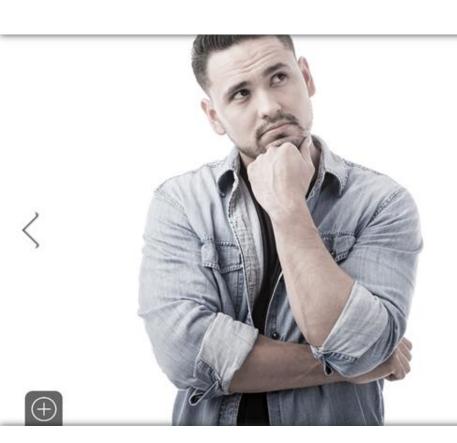


Cuando aceptamos, elegimos o asumimos la responsabilidad de nuestros pensamientos y acciones, nuestro compromiso con ellos aumenta, al igual que nuestro desempeño.













¿Qué está ocurriendo a nuestro alrededor?

¿Qué estamos pensando o sintiendo?











Ser responsable no es sentirte culpable.

Ser responsable es decidir actuar.







DECIR A ALGUIEN QUE SEA RESPONSABLE DE ALGO NO LE HACE SENTIRSE RESPONSABLE DE ESO.





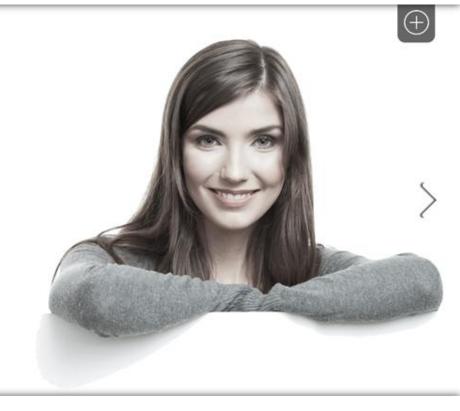




¿CÓMO CONSEGUIRLO?

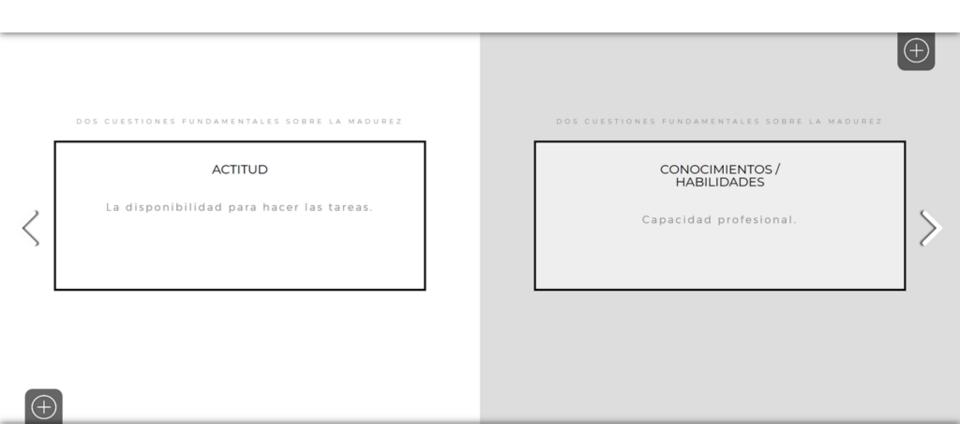


MIDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ

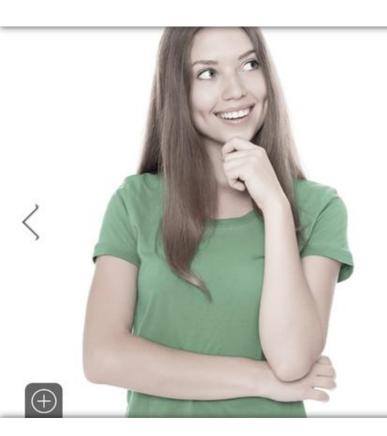














LA MADUREZ

- Una persona puede ser madura con respecto a una actividad específica pero no necesariamente respecto a otra.
- Se identifica en un momento: hoy, no ayer ni mañana.





DOS CUESTIONES FUNDAMENTALES SOBRE LA MADUREZ

ACTITUD

- Se interesa por asumir responsabilidades, le gusta trabajar de forma autónoma y que piensen en él para una tarea.
- Le interesa ser autónomo escogiendo la manera de hacer las cosas.
- Constancia: no deja algo hasta que lo termina o consigue su objetivo.
- Es optimista, confía en su capacidad de poder hacer las cosas.
- Tiene iniciativa, se anticipa, hace cosas sin necesidad que se las señalen.

DOS CUESTIONES FUNDAMENTALES SOBRE LA MADUREZ

CONOCIMIENTOS / HABILIDADES

- Tiene experiencia en el desarrollo de la actividad y ha conseguido buenos resultados.
- Tiene conocimientos específicos sobre la tarea.
- Resuelve con éxito los problemas que se presentan en esa tarea.
- Es responsable: realiza la tarea asignada.
- Cumple con las fechas de entrega y con los compromisos adquiridos.





APLICAR EL ESTILO MÁS ADECUADO SEGÚN LA MADUREZ DE LA PERSONA...



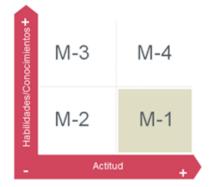






APLICAR EL ESTILO MÁS ADECUADO SEGÚN LA MADUREZ DE LA PERSONA...

M-1





Se trata de personas que están motivadas, pero que no saben realizar el trabajo, se encuentran en esta situación aquellas personas que no han hecho nunca la tarea o que no tienen las habilidades o conocimientos necesarios. Quieren hacer el trabajo, les interesa, pero se sienten inseguras. Personas que tienen bajos conocimientos y actitud alta para el trabajo.



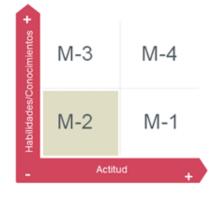






APLICAR EL ESTILO MÁS ADECUADO SECÚN LA MADUREZ DE LA PERSONA...

M-2



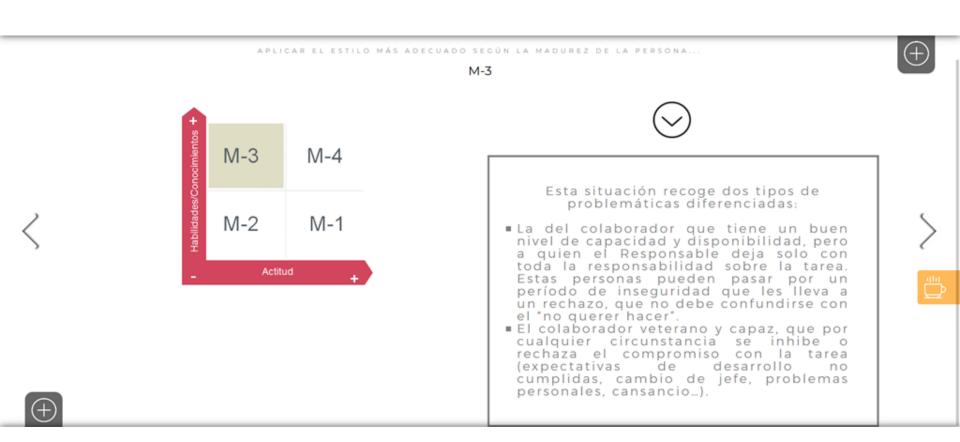


Nos encontramos con personas que no tienen los conocimientos específicos ni las habilidades que la tarea requiere y además no están motivadas por esa tarea.







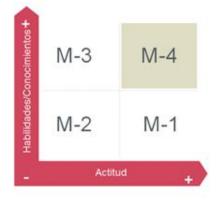






APLICAR EL ESTILO MÁS ADECUADO SECÚN LA MADUREZ DE LA PERSONA...

M-4





Se trata de la situación óptima de cualquier colaborador. Es una persona responsable, con iniciativa, que trabaja con autonomía, que siempre hace su trabajo con rigor y calidad y que cuando se ha delegado en ella siempre toma decisiones de calidad.











APLICAR EL ESTILO MÁS ADECUADO SEGÚN LA MADUREZ DE LA PERSONA... ORIENTARSE A LA RELACIÓN Habilidades/Conocimientos APOYAR DELEGAR estilo estilo delegativo participativo DIRIGIR ENTRENAR estilo directivo estilo influyente Actitud ORIENTADO A LA TAREA

Fundación Universitaria de Las Palmas



¿CUÁL CREÉIS QUE ES EL MEJOR ESTILO DE DIRECCIÓN?

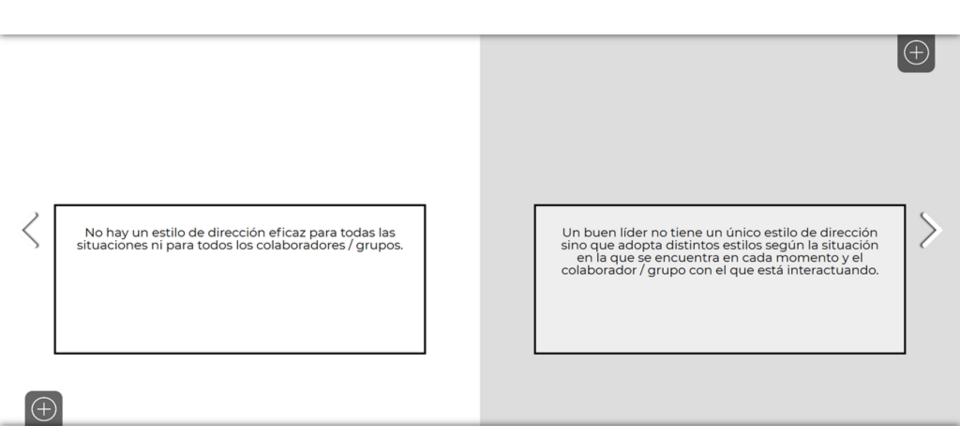


DEPENDERÁ DEL COLABORADOR Y DE LA TAREA A REALIZAR.











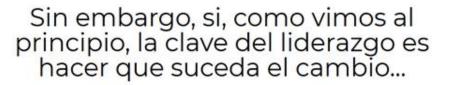




















Lograr el desarrollo del equipo...























El estilo meta a conseguir, debe ser uno que fomente el descubrimiento y el desarrollo del talento y las fortalezas (para lograr el cambio), y al mismo tiempo la responsabilidad personal (para que las personas hagan lo que tienen que hacer por iniciativa propia).

Uno que, para ello, más allá de dirigir o apoyar...











...fomente el AUTODESCUBRIMIENTO del colaborador (detección de sus fortalezas y sus propios objetivos) y le ACOMPAÑE en el camino ayudando a conseguirlos.













El estilo líder coach







Fundación Universitaria de Las Palmas





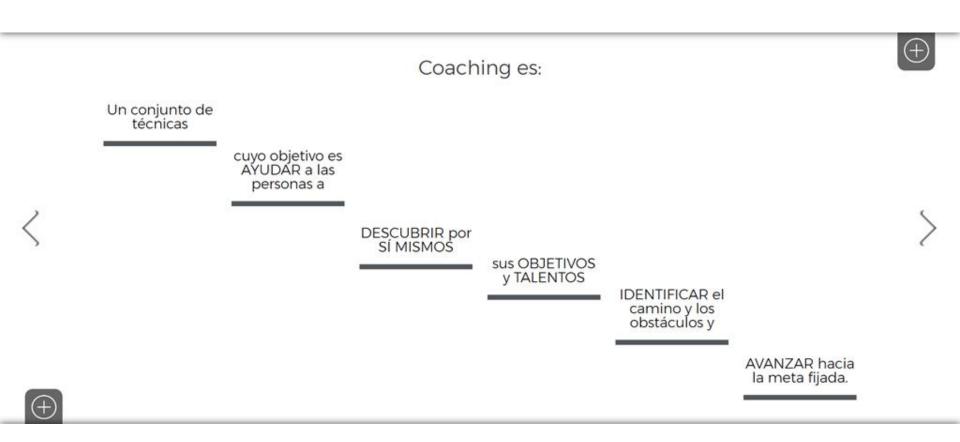
El Coaching es una disciplina que nació en Estados Unidos con el objetivo de incrementar el rendimiento individual de los profesionales del deporte. Desde entonces han transcurrido 30 años y estas lecciones se han extrapolado a los más diversos campos de la actividad humana.

Se puede definir el Coaching como un proceso que ayuda a que las personas produzcan resultados extraordinarios en sus vidas, carreras, negocios u organizaciones.

El Coach ayuda al cliente a descubrir por sí mismo, sus objetivos y talentos, y a identificar el camino hacia su meta y prever los posibles obstáculos que pueda encontrarse.







Fundación Universitaria de Las Palmas







Sin embargo los orígenes del Coaching son ¡mucho más antiguos!









Sócrates y la mayéutica

El filósofo griego Sócrates ayudaba a aprender a los demás haciéndoles preguntas y dejando que encontrasen las respuestas por sí mismos.

El método que usaba (y que es la base del Coaching actual), recibe el nombre de mayéutica (el arte de las comadronas).

Como Sócrates mismo decía, su madre, que era comadrona, ayudaba a dar a luz, pero no daba a luz; de la misma forma que él, mediante sus preguntas, ayudaba a encontrar respuestas, pero no daba respuestas.







Sócrates y la mayéutica

"Yo no puedo enseñarles nada; sólo puedo ayudarles a buscar el conocimiento dentro de ustedes mismos; lo cual es mucho mejor que traspasarles mi poca sabiduría."







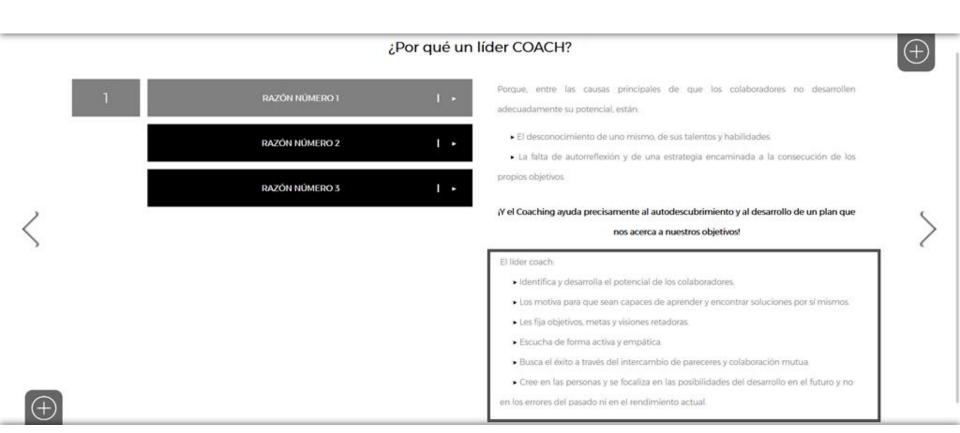
¿Por qué un líder COACH?





















¿Por qué un líder COACH?



Porque es muy efectivo: Al fin y al cabo, ¿quién sabe más sobre su vida, sus fortalezas y sus objetivos? ¡La otra persona!

¡Por tanto tiene mejores soluciones que tú!









Veamos con más detenimiento cada uno de los dos componentes del liderazgo estilo Coach









Fundación Universitaria de Las Palmas





¿Cómo fomentar el autodescubrimiento?





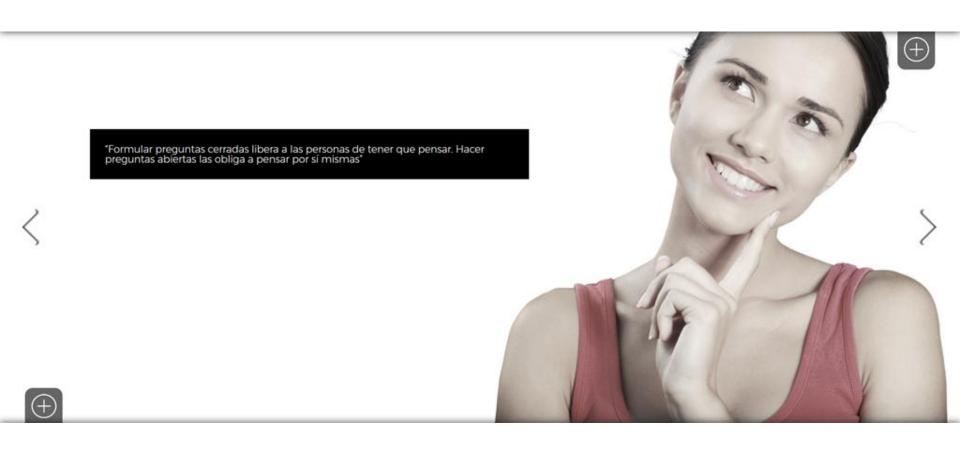




¡Dominando el arte de PREGUNTAR!







Fundación Universitaria de Las Palmas





Utilizando la analogía del deporte, imaginemos que estás en clase de tennis. Tu entrenador quiere insistirte en la instrucción más frecuente de cualquier deporte con balón o pelota: "No pierdas de vista la pelota."

¿Qué ocurre? Que la orden de "Mira la pelota" por sí misma es poco efectiva. Todos sabemos, por ejemplo, que un tenista golpearía la pelota mejor si estuviera concentrado, pero ¿acaso la orden de "Concentrate" le haría concentrarse? No, probablemente incluso le descentraría un poco.



Si ordenarle a una persona que haga lo que necesita hacer no produce el efecto deseado, ¿qué lo produce?

Intentémoslo con una pregunta.









"¿Estás mirando la pelota?"

¿Cómo responderíamos a esto? Quizá de una manera defensiva, y probablemente mentiríamos, como hacíamos en la escuela cuando el maestro nos preguntaba si estábamos prestando atención.







"¿Por qué no estás mirando la pelota?"

La respuesta será más defensiva aún, o quizá solo responda algo vago tipo: "No lo sé".







"¿De qué manera bota la pelota cuando viene hacia ti?"



(O "¿A qué altura cruzó la red esta vez?") Este tipo de preguntas obliga al jugador a observar la pelota. Si no, no le es posible responder a la pregunta. Además, para dar una respuesta exacta, el jugador tiene que concentrarse a un nivel más profundo, suministrando una información de más calidad.



El propósito de la respuesta es descriptivo, no pretende juzgar, de modo que no hay ningún riesgo de caer en la autocrítica o herir el amor propio. Tiene la ventaja de establecer un circuito de feedback con el entrenador, que, de esta manera, puede verificar la precisión de la respuesta del jugador, y por lo tanto, la calidad de su concentración.









Las BUENAS preguntas en el Coaching promueven la concentración, la atención y la (auto)observación.









(O sea, preguntas PODEROSAS)

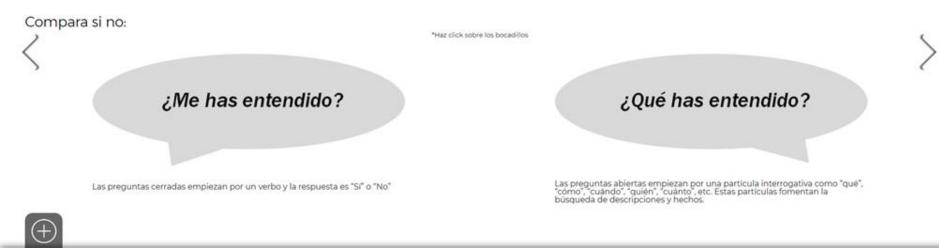




Preferentemente, preguntas ABIERTAS:

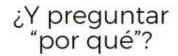


Las preguntas abiertas, que requieren respuestas descriptivas propician el desarrollo de la conciencia, mientras que las preguntas cerradas son demasiado limitadas (y ni siquiera obligan a la persona a pensar de forma activa).







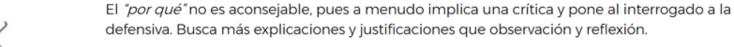












Por eso, por lo general, no obtienen ninguna información útil y no es una pregunta poderosa.







No le preguntes a tu hijo *por qué* tiene dificultades con las matemáticas, pregúntale *qué* necesita para obtener mejores resultados.











No es necesario preguntarle a un empleado por qué no consiguió el resultado esperado, pregúntele c'omo piensa cambiar para conseguirlo la próxima vez.











Y dentro de las preguntas ABIERTAS, hacer preguntas que sean:



Enfocadas a lo concreto (precisión)

Centradas en el futuro y en la solución (y no en el pasado, en el problema)





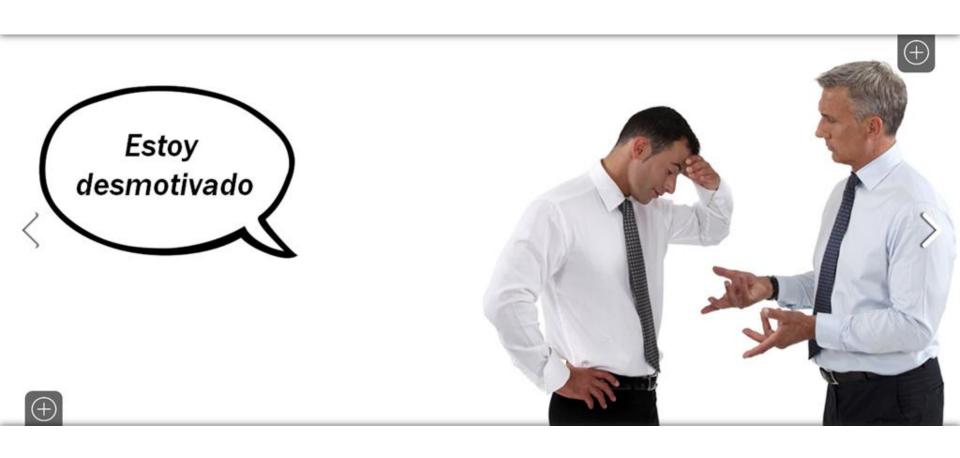




Por ejemplo...







Fundación Universitaria de Las Palmas







¿QUÉ PREGUNTAS PODRÍA HACER SU JEFE SI QUISIERA ENFOCARSE EN LA SOLUCIÓN?







Fundación Universitaria de Las Palmas





Fundación Universitaria de Las Palmas









Fundación Universitaria de Las Palmas













LIDERAR A TRAVÉS DE ÓRDENES VS OBJETIVOS

* Para la correcta visualización de la tabla en móvil, gire la pantall

LIDERAR A TRAVÉS DE ÓRDENES	ÓRDENES VS OBJETIVOS	LIDERAR MEDIANTE ACUERDO DE OBJETIVOS
Han llegado los nuevos folletos. Por favor, colócalos en el mostrador de los folletos	Tarea frente a resultado	Eres responsable de que el mostrador de los folletos esté ordenado y actualizado
¡El mayorista viene el viernes. Reorganice ahora la sala de exposiciones!	Detalle frente a margen de maniobra	¡Tienes tiempo hasta el viernes para reorganizar la sala de exposiciones!
Este mes debes vender x!	Jerárquico frente a colaborador	¿Qué objetivos deberíamos acordar para el mes siguiente? ¿Podríamos decir 10 X?
Debe comentarme cada descuento de X	Operativo frente a estratégico	Puede hacer descuentos de hasta el 5 %







VENTAJAS PARA EL RESPONSABLE



- Más tiempo para centrarse en otras tareas.
 - Menos control.
- Los miembros del equipo solucionan los problemas, no los responsables.







VENTAJAS PARA LOS TRABAJADORES



- Mayor libertad de operación en el trabajo diario.
 - Más responsabilidad personal.
- Participación activa en la definición de tareas y objetivos.
 - Mayor integración en la empresa.









VENTAJAS PARA LA EMPRESA



- Mejor aplicación de las ideas de los empleados.
- Mayor atención a los objetivos por parte de aquellos que están involucrados.
 - Mayor identificación de los empleados con los objetivos de la empresa.



















No es lo mismo decirle a alguien que ha hecho algo mal y que la próxima vez debe hacerlo bien...





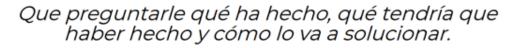


















Confiemos en los nuestros y desarrollemos al máximo su talento y capacidades, haciéndoles reflexionar y permitiéndoles llegar a sus propias respuestas.

¡USEMOS LAS PREGUNTAS PODEROSAS!











Y salgamos del estereotipo de líder asociado al poder de persuasión, de influencia, de fuerza, en el que el macho alfa, líder de la manada va al frente y donde los betas se permiten influenciar por ese poder o por ese rango. Este modelo se ha quedado un poco obsoleto.

¿HACIA DÓNDE VAMOS?



LÍDER 3.0









El líder 3.0

- ► Es aquel en el que el desarrollo de su organización y sus colaboradores es un hecho (no necesariamente su estructura es robusta).
- ► Es el que faculta para que la empresa opere eficientemente con o sin su presencia.
 - ► Es el que forma más líderes.
 - ▶ Es el que genera un crecimiento exponencial.
- ► Es el que lleva soluciones replicables a nivel global beneficiando a la sociedad y al medio ambiente.



\oplus

En perspectiva:



El líder 3.0 es esa persona que no va necesariamente al frente de la manada. Sino que va hasta el final para cuidar que el más débil NO se rezague. Y que tiene toda la confianza que en la punta haya alguien de toda su confianza incluso para dejar al grupo en cualquier momento. Lo que implica cero dependencias.



"Trata a un hombre como es y seguirá siendo lo que es.

Trata a un hombre como puede llegar a ser y se convertirá en lo que puede llegar a ¡er."

(Johann W. Goethe)



