



LIDERAZGO DESARROLLO PERSONAL

DIRIGIDO POR

Javier Zapata Valderrama

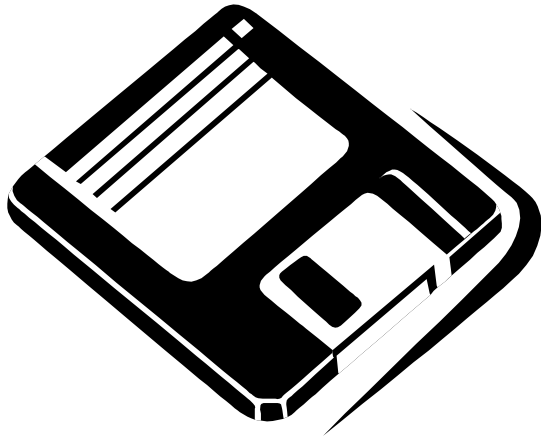
PSICÓLOGO-ABOGADO

¿ Qué es un profesional?

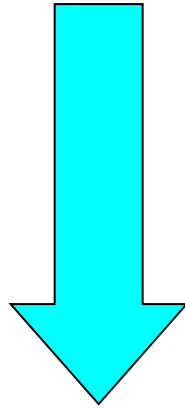
- Persona que profesa.
- Que ejerce una profesión.
- Inspira certeza, confianza, confianza y fe, en el ejercicio de una actividad, demuestra con hechos el porque fue depositario de esa confianza.

¿Es usted un profesional?

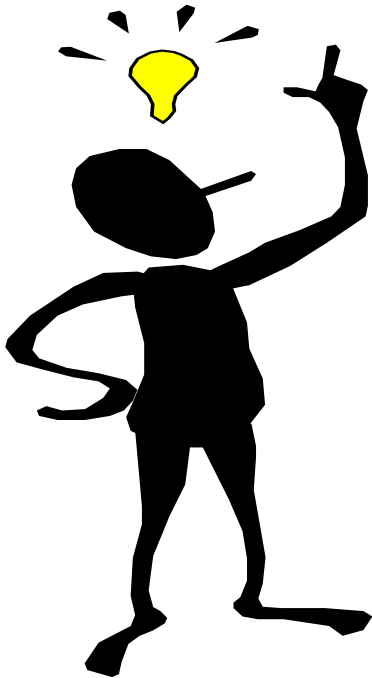
¿ ES USTED CONFIABLE ?
¿ GENERA CONFIANZA ?
¿ CUÁL ES LA FUENTE DE SU
GENERACIÓN DE CONFIANZA?



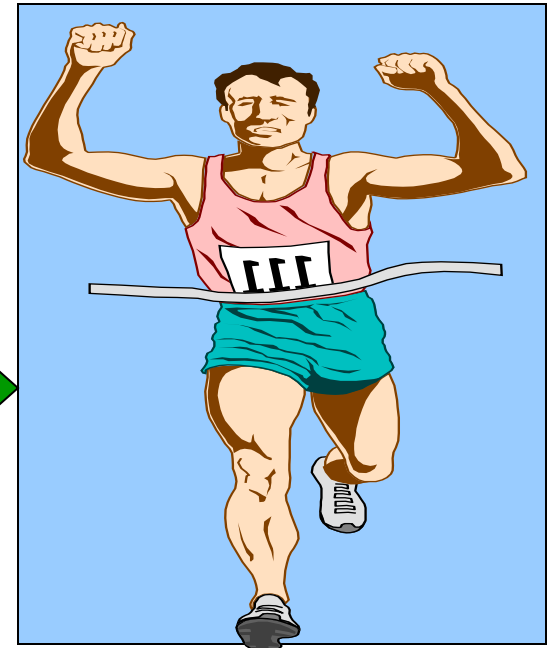
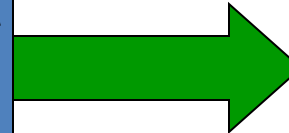
- MUNDO DE LAS IDEAS VIVENCIAS, EXPERIENCIAS, EMOCIONES.
- FORMAN LAS PROGRAMACIONES



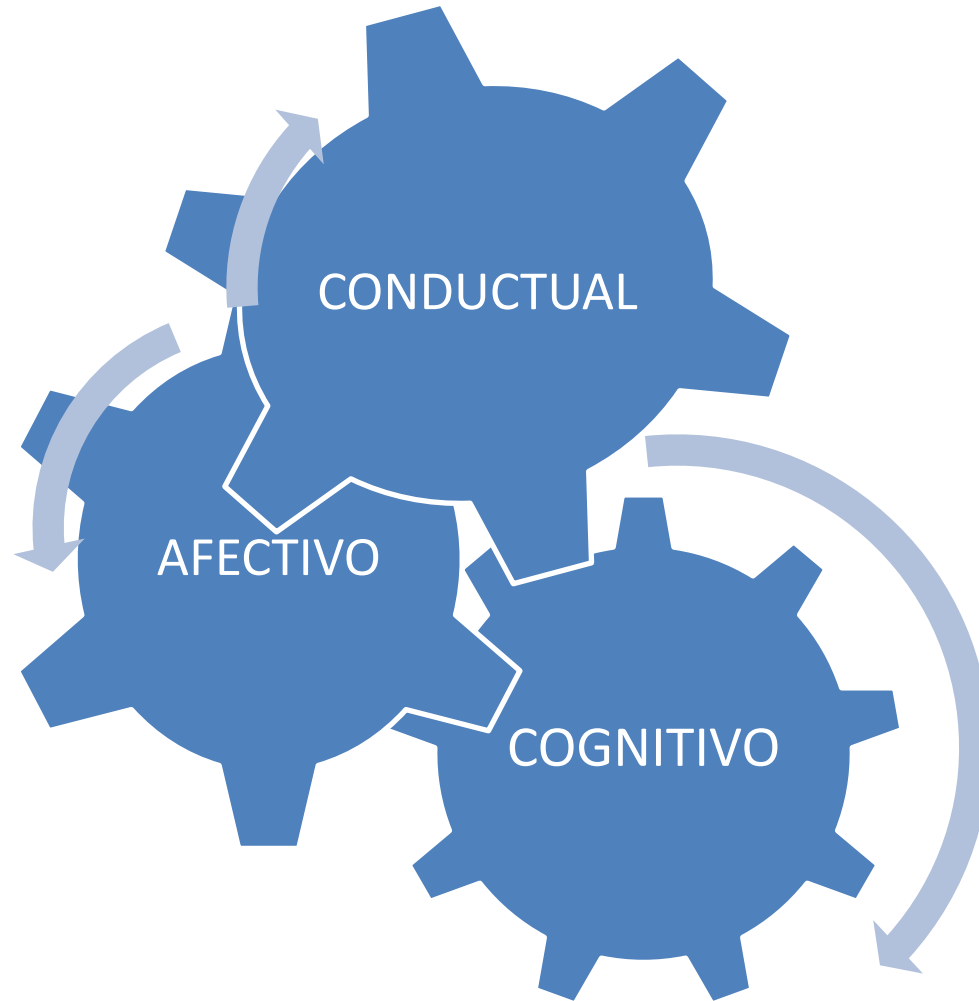
**COMPORTAMIENTO
EFECTIVO O INEFECTIVO**



**ACTITUD:
POSICION QUE SE
ASUME RESPECTO A
ALGO**



COMPONENTES DE LAS ACTITUDES



ACTITUDES INEFECTIVAS

POSTERGAR

ACTITUD HORIZONTAL

REPRESENTACIONES DRAMÁTICAS

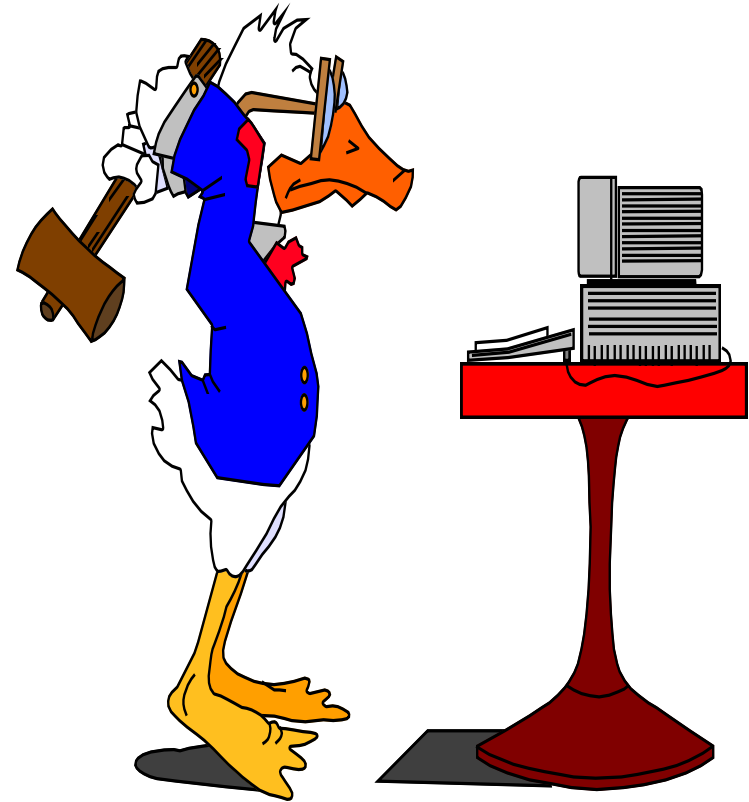
DEPENDENCIA

RUTINA

CRITICA

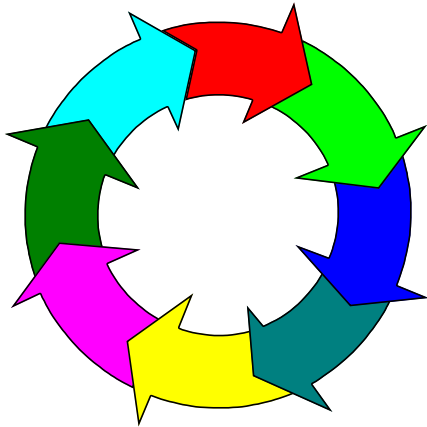
INCUMPLIMIENTO

NEGATIVIDAD

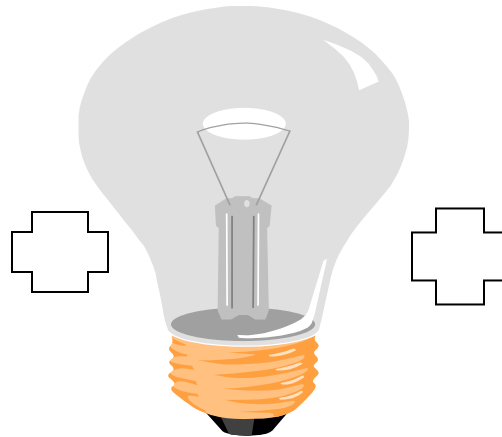


INTENSIDAD DE LA MOTIVACIÓN

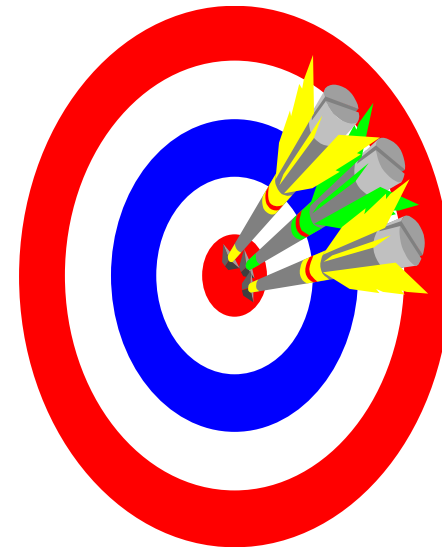
LOCUS DE CONTROL



ENERGIA



OBJETIVOS



ESQUEMA THUOPER BEST TALENTS
ANÁLISIS
BETESA ESTILOS DE PENSAMIENTO

<p>FRONTAL IZQUIERDO Lógico Matemático Analítico Evaluador Calculador Decidido Cuestionador Or. Metas</p>	<p>FRONTAL DERECHO Visionario Creativo Innovador Recursivo Sintetizador Arriesgado Simultáneo Holístico</p>
<p>BASAL IZQUIERDO Eficiente Ordenado Cauteloso Minucioso Secuencial Rutinario Procedimental Conservador</p>	<p>BASAL DERECHO Armonizador Conciliador Empático Pertenencia Expresivo Motivador Espiritual Rítmico</p>

ESTILOS DE PERSONALIDAD

- **BASAL DERECHO:** buen escuchador, sensible, reconciliador, cálido, buen compañero, tolerante, respetuoso, empático.
- **BASAL IZQUIERDO:** orientado, cumplidor, auto disciplinado, autentico, franco, ético, eficiente, congruente, organizado.
- **FRONTAL IZQUIERDO:** preciso, realista, averiguador, objetivo, investigador, concreto, claro, lógico.
- **FRONTAL DERECHO:** dispuesto al cambio innovador, creativo, espontaneo, des complicado, sencillo, entusiasta, flexible. alta actividad intelectual.

BASAL DERECHO

- **BIEN UTILIZADO:** buen escuchador, sensible, reconciliador, cálido, buen compañero, tolerante, respetuoso, empático.
- **SUB UTILIZADO:** impersonal, distante, aislado, intolerante, mecánico, incomprensivo, desinteresado, frío.
- **SOBRE UTILIZADO:** fácilmente manipulado, pendiente del que dirán, salvador, alcahueta, metiche, vacilador, dependiente, aplacador.
- **COMO ACTUAR:** romper el hielo antes de entrar en materia, establecer la relación entre tu propuesta o posición y el bienestar de las personas involucradas, apelar a los valores humanos, mantener un estilo informal.

BASAL IZQUIERDO

- **BIEN UTILIZADO:** orientado, cumplidor, auto disciplinado, autentico, franco, etico, eficiente, congruente, organizado.
- **SUB UTILIZADO:** **impulsivo**, sin metas, desordenado, indisciplinado, temeroso, desorientado, incongruente, caótico.
- **SOBRE UTILIZADO:** arrogante, intolerante, criticón, descalificador, autoritario, competitivo, legalista, aplanador.
- **COMO ACTUAR:** apelar a los sentimientos y a la justicia, citar los resultados esperados desde el principio, ser breve, enfatizar lo practico de tu propuesta, usar ayudas audio visuales, resaltar lo primordial de lo correcto y lo organizado, mostrar interés en los valores del otro.

FRONTAL IZQUIERDO

- **BIEN UTILIZADO:** preciso, realista, averiguador, objetivo, investigador, concreto, claro, lógico.
- **SUB UTILIZADO:** emotivo, impulsivo, ilógico, desconcentrado, inconsistente, irracional, desinteresado, ilógico.
- **SOBRE UTILIZADO:** intelectualizado, apático, escéptico, excesivamente lógico, defensivo, sermoneador, obsesivo, sobre analítico.
- **COMO ACTUAR:** usar una lógica lineal. darle tiempo al otro (no presionarlo) , resaltar conceptos básicos o teóricos, resaltar los datos y las estadísticas, organizar bien tu presentación, estar dispuesto a solventar las preguntas y dudas.

FRONTAL DERECHO

- **BIEN UTILIZADO:** dispuesto al cambio innovador, creativo, espontaneo, des complicado, sencillo, entusiasta, flexible.
- **SUB UTILIZADO:** inflexible, cerrado, complicado, enredado, resistente al cambio, sin humor, inmutable, rígido.
- **SOBRE UTILIZADO:** distractor, cambiante, temperamental, egoísta, irreverente, seductor, infantil, divagador.
- **COMO ACTUAR:** ser concreto en lo que se les solicita. ser flexibles (dar espacio para sus sugerencias), usar la creatividad e innovación en las propuestas, simplificar al máximo. resaltar los beneficios (prácticos).

TEORÍAS DE LIDERAZGO EN LAS ORGANIZACIONES

- **TEORÍA DE LOS ATRIBUTOS DEL LIDERAZGO:** características de personalidad que marcan la diferencia – el líder nace.
- **TEORÍA DE LIDERAZGO SITUACIONAL:** son las circunstancias las que definen el tipo de líder, la escogencia del líder dependerá de la situación.
- **TEORÍA DE LIDERAZGO TRANSACCIONAL:** el líder debe adaptarse a las características del grupo y de la tarea.
- **TEORÍA DE LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL:** elevar permanente y constantemente el nivel de desempeño de los equipos es la principal tarea de los líderes que transforman a las organizaciones. El conocimiento de sí mismo y los demás permite el desarrollo de estrategias de crecimiento personal, individual y grupal .

TEORÍA LIDERAZGO SITUACIONAL

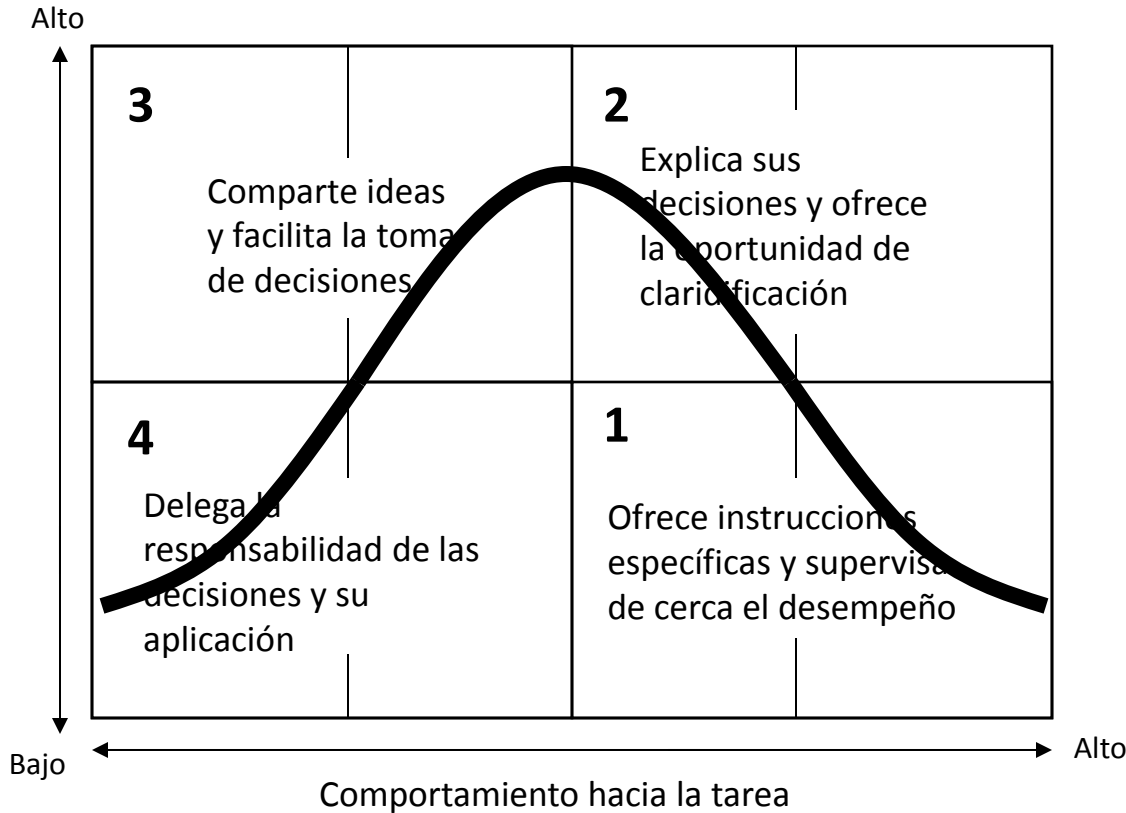
El líder debe ajustar su estilo de liderazgo en concordancia con el nivel de madurez del grupo.

Nivel de madurez, se define en términos de capacitación, entrenamiento y nivel de interacción grupal.

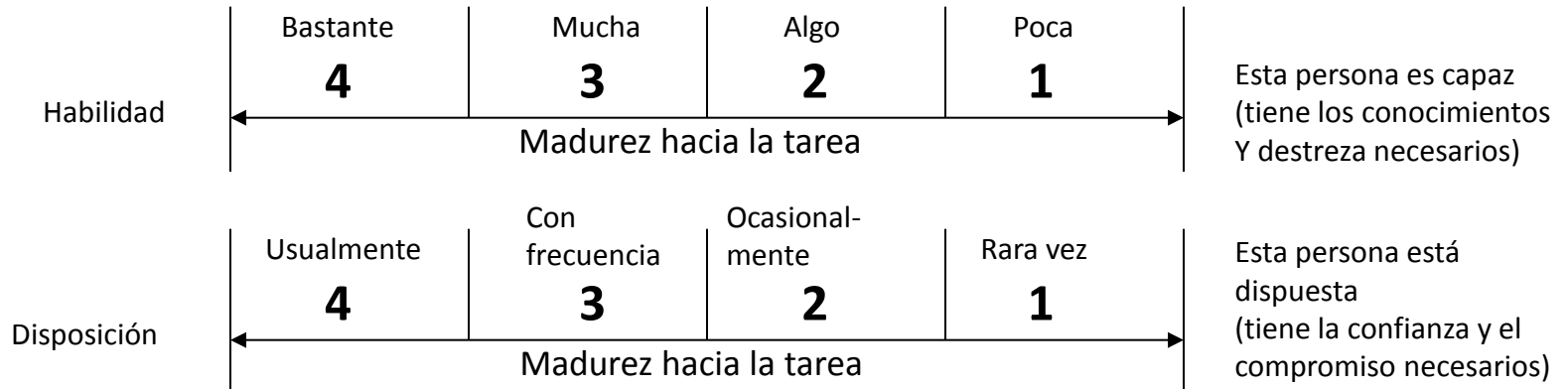
Estilos: autocrático, persuasivo, participativo, delegador.

Liderazgo Situacional

El estilo del Liderazgo ...

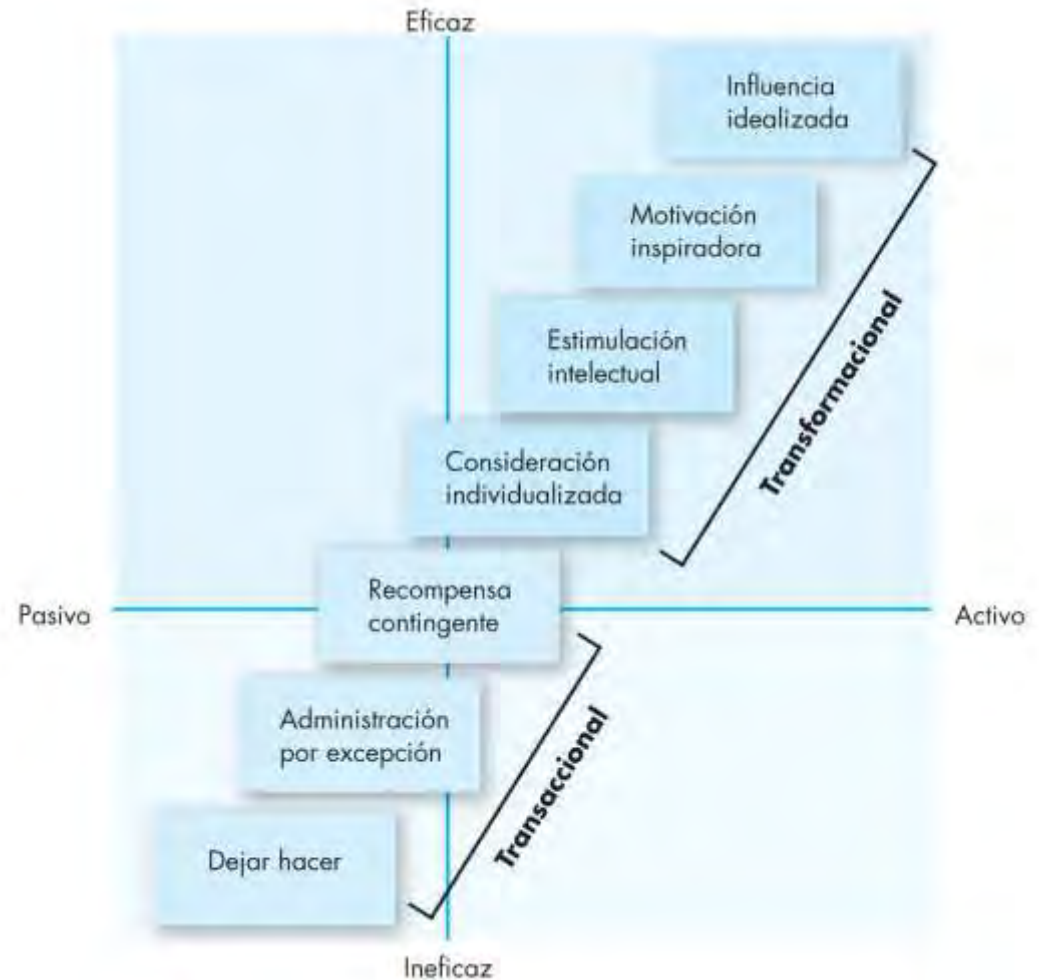


... Y la madurez de los seguidores



Modelo de liderazgo de rango completo

- Estilos de liderazgo listado de pasivo a muy activo.
- Observe que los estilos ineficaces son, en su mayoría, transaccionales.
- Se trata de influir en los seguidores.



NUEVE COMPETENCIAS DE LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

1. **Comunicar:** intercambiar información e ideas, y utilizar medios y métodos para fomentar el entendimiento y construir relaciones laborales productivas dentro y fuera de la organización.
2. **Construir relaciones:** obtener un entendimiento de tipos de personalidad para desarrollar y mantener unas relaciones de colaboración con los miembros del equipo, interesados, y otros que comparten el interés de conseguir los objetivos de la organización.
3. **Facilitar conducta ética:** actuar con integridad y tomar decisiones éticas para apoyar y fortalecer el equipo y la organización.

NUEVE COMPETENCIAS DE LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

4. **Establecer dirección:** ayudar a que se produzcan los cambios precisos a través de establecer una dirección para el cambio.
5. **Alinear a la gente:** ganar soporte para una visión y establecer estrategias para conseguir esta visión.
6. **Motivar e inspirar:** animar a la gente a conseguir una visión y producir el cambio necesario.
7. **Liderar equipos:** trabajar para crear un entorno donde la gente colabora y es inspirada para contribuir con el total de su potencial para el establecimiento y consecución de objetivos mutuos.

NUEVE COMPETENCIAS DE LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

8. Negociar: construir intereses comunes para conseguir unos resultados que serán aceptables a todas las partes involucradas y cultivar relaciones laborales dentro y fuera de la organización; resolver conflictos con éxito para prevenir tensiones o resentimientos.

9. Liderar cambios: buscar nuevas oportunidades y soluciones investigando mejores maneras para conseguir el trabajo y conseguir crecer a través del cambio y la mejora continua.



GRACIAS

www.bancoldex.com

