

# LIDERAZGO



**MATERIA PRIMA**

**MARCO GEOPOLÍTICO**



**CONTEXTUALIZACIÓN**

# MARCO JURÍDICO



# MARCO ECONÓMICO



## Teórico :

- Capacidad de ejercer una influencia superior a la que le corresponde por cargo, posición o posición ocupado, atribuible a una PERSONA, la cual desarrolla sus capacidades, para que su organización consiga con éxito las metas pre-establecidas.

## Práctico :

- Arte de construir relaciones humanas que funcionen .



**CONCEPTOS**

- Mayormente por NECESIDAD, los menos por afición



- PIRÁMIDE DE MASLOW : Jerarquía de las necesidades humanas



**¿POR QUÉ TRABAJAMOS ?**



# PIRÁMIDE DE MASLOW

## Principio :

- Según se satisfacen las necesidades básicas, los seres humanos desarrollamos necesidades y deseos más elevados.
- Necesidades vitales cubiertas - ----- Autorrealización
- Aspiración de desarrollar potencial personal
- Impulso de cooperación social
- Relaciones sociales
- Conexiones con la realidad externa
- Necesidades vitales NO cubiertas----- Egoísmo



# PIRÁMIDE DE MASLOW



- Crecimiento Económico
- Acceso igualitario a la Educación
  - Capacitación Profesional
  - Incorporación masiva de la Mujer a todos los niveles profesionales

## LIDERAZGO : HOMBRE VS MUJER

## Sector Privado :

- Nivel deficiente de participación



## Sector Público:

- Mayor paridad por exigencias democráticas y aplicación normativas de igualdad



**Ámbitos Directivos**

• Identidad	Hombre	Mujer
• Miedo	Fracaso	Rechazo
• Necesidad de	Separación	Conexión
• Orientación hacia	Uno mismo	Los demás
• Socialización	Rol laboral	Diversidad
• Evolución Laboral	Continúa	Discontinua
• Comportamiento	+Acción/Decisión	+Emoción
• Prioridades Laborales	Retribución/Competición/	
Integración Laboral		
• Estilo Operativo	Competitivo	Cooperativo
• Estructura Organizativa	Jerarquía	Equipo
• Solución de Problemas	Racional	Intuitivo/Racional
• Objetivo Básico	Triunfar	Calidad

## Diferencias de estilos

- - Control Detallado
- - Estrategia Operativa
- - Actitud NO Emocional de realización

Menor Control  
Empatía  
Altos estándares



**Características Clave**

## **Ventajas:**

- Empatiza menos con la Autoridad.
- Aporta mejor comprensión, diálogo y predisposición a escucha activa.
- Visión más humanista, amplia y comprensiva.
- Mayor nivel de compromiso, paciencia y flexibilidad.

## **Inconvenientes**

- Mayor dificultad para decir NO.
- Dificultades para delegar.
- Déficit de confianza en sí mismas.

# **Liderazgo Femenino : Ventajas e Inconvenientes**

- Simone de Beauvoir : “ El problema de la mujer ....siempre ha sido el hombre ”

## Conceptos

### PODER

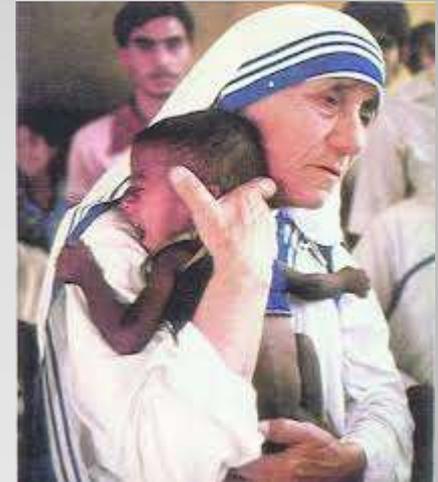
- Poder: capacidad de forzar/coaccionar para que alguien haga lo que tú voluntad, por la posición de fuerza.
- a) No exige inteligencia ni valor
- b) Desgasta relaciones personales
- c) Debe ser ejercido como última opción.
- Sintomático de fallo de la Autoridad
- Ej : Adolescentes/Empleados: por largo periodo de tiempo sometidos-----Rebeldía



**LIDERAZGO : PODER VS  
AUTORIDAD**

# Autoridad

- Autoridad: Arte de conseguir que las personas hagan voluntariamente lo que tú quieres debido a tu influencia personal.
- Exige destrezas/habilidades especiales.
- Carácter atractivo
- Cualidades NO innatas, sino fruto de una elección, que puestas en práctica se convierten en comportamientos universales ( todos en mayor o menor medida )
- Cuando algunos rasgos de comportamiento se desarrollan tempranamente, se convierten en hábitos, maduran y evolucionan a niveles superiores.( Autorrealización )
- Ej: Voluntarios de ONGs. Trabajan en una organización voluntariamente por que satisface sus necesidades.



**LIDERAZGO : PODER VS  
AUTORIDAD**

# Liderazgo

- Liderazgo : Arte de influir sobre la gente para que trabaje/juegue/conviva/ con entusiasmo en la consecución de objetivos del bien común.
- Arte: destreza aprendida/adquirida y desarrollada.
- Influir: cómo conseguir que los demás hagan nuestra voluntad, que se involucren con entusiasmo.
- Fundamentos : Servicio y Sacrificio por los demás, para satisfacer sus necesidades.



**LIDERAZGO : PODER VS  
AUTORIDAD**

# Cualidades del Liderazgo con Autoridad:

- +Paciencia : dominio de sí mismo ante la adversidad.
- +Humildad: prestar atención, apreciar, animar.
- (Ej: Efecto Hawthorne-West Union, Ben-Hur)
- +Respeto : tratar a los demás como nos gustaría que nos trataran.(impuntualidad)
- +Generosidad: satisfacer las necesidades de los demás.
- +Indulgencia: no guardar rencor al que nos perjudica.
- +Honradez: Código ético claro.
- +Compromiso: atenerse a las propias elecciones.
- Implicación(cerdo) Compromiso(gallina)
- + Afabilidad: G.Washington
- "Sed amables con los demás. Hasta donde lleguéis en la vida, depende de cuan cariñosos seais con los jóvenes, de cuan compasivos s con los mayores, de cuan comprensivos con los rivales, con tolerantes con los fuertes. Porque en esta vida, en algún momento habeis sido todos ellos ".
- + Entorno Sano : Relaciones equilibradas con la gente que tiene peso en nuestras vidas, incluidos a aquellos a los que dirigimos.
- + Creatividad: pensamiento racional y crítico, favoreciendo la iniciativa de uno mismo y de las personas del entorno.
- Ej: CUENTAS BANCARIAS DE RELACIONES
- INGRESOS
- REINTEGROS
- NÚMEROS ROJOS
- Cada vez que hacemos un reintegro, necesitamos 4 ingresos para volverá equilibrar la cuenta.
- + Proactivo vs Reactivo

## LIDERAZGO : PODER VS AUTORIDAD

- PIRAMIDE DE MASLOW
- VOLUNTAD DE CAMBIO
- CAMBIO DE PARADIGMAS
- USA invencible – Competencia Mundial
- Gestión Centralizada – G.Descentralizada
- Gestión - Liderazgo
- Beneficios C/P – Equilibrio C/P-L/P
- Mano de obra – Asociados
- Puede valer así ? – “0” defectos
- MIEDO AL CAMBIO Y LA RUTINA
- ESFUERZO Y SACRIFICIO
- MEJORA CONTÍNUA Y APRENDIZAJE
- CONCLUSIÓN : “El mejor líder es aquella persona que se compromete a ser mejor persona cada día “



## ¿CUANDO Y COMO SURGE EL LIDER?

- Falta de comunicación
- Búsqueda de poder/posición dominante
- Falta de compromiso con la misión de la organización
- Insatisfacción con el estilo de liderazgo
- Liderazgo débil
- Falta de apertura
- Cambios en la estructura organizativa
- Insatisfacción con el clima de la organización
- Desconfianza y falta de cooperación entre la gente
- Inhabilidad ó falta de voluntad para alcanzar acuerdos
- Existencia de rumores malignos
- Descalificaciones públicas



## DIFICULTAD DEL LIDERAZGO : EL CONFLICTO

# ESTILOS DE ABORDAR EL CONFLICTO

- Efectos del conflicto: Rabia, Miedo y Tristeza
- Posiciones del Líder ante el conflicto:
- Huidizo: acercamiento erróneo
- Acomodaticio: acercamiento erróneo e injusto
- Competitivo: batalla campal
- Pactista: cierre en falso
- Integrador: forma positiva e idónea de abordar el conflicto.



**DIFICULTAD DEL LIDERAZGO : EL CONFLICTO**

# COMPORTAMIENTOS DE LAS PERSONAS ANTE EL CONFLICTO

- **ASERTIVO:** decir y hacer lo que se siente, piensa y quiere, SIN PERJUDICAR el derecho de los demás a ser tratados con respeto, sin amenazas ni coacciones.
- **PASIVO:** evita decir/hacer por miedo a las consecuencias, desconfianza en los principios propios, no saber explicarse.
- **AGRESIVO:** decir/hacer lo que se pretende ignorando el derecho de la otra persona a ser respetada.



## DIFICULTAD DEL LIDERAZGO : EL CONFLICTO

# RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

- NEGOCIACIÓN
- Forma habitual y cotidiana de resolución
- No es fácil hacerla bien, puede dejar a las partes insatisfechas, fatigadas, enemistadas.
- Perfiles del negociador :
  - Suave: concesiones de inmediato, para obtener el acuerdo. Conflicto cerrado en falso.
  - Duro: disputa de voluntades, enquistada el problema, agota a las partes.
  - Equilibrado: negociador explora vías de resolución con beneficios mutuos para las partes.



**DIFICULTAD DEL LIDERAZGO : EL CONFLICTO**

# RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

- MEDIACIÓN
- Forma positiva de resolución mediante el diálogo, interviniendo las partes enfrentadas y un mediador.
- Estilos de Mediación:
- Distributiva ó Competitiva : Suma "0", ganar ó perder, no hay términos medios. Utiliza la fuerza, coacción, manipulación y oculta información. Reclamo de valor.
- Integral ó Colaborativa: ganar-ganar, crear valores. Todas las partes pueden ganar algo, la preocupación máxima es llevar al máximo los resultados. Para ello se colabora y se comparte información. Creación de valor.



## DIFICULTAD DEL LIDERAZGO : EL CONFLICTO

# CLAVES PARA NEGOCIAR Y MEDIAR CON EFICACIA

- Escucha activa
- Perspectiva : qué pueden ganar ambas partes?
- Definir estrategia de la intervención
- Planificar los pasos
- Argumentar puntos fuertes y débiles
- Analizar diferentes alternativas y preparar la que se considere mejor
- Centrarse en el problema y no en la persona
- Entender el sufrimiento de todas las partes
- Buscar la mejor salida atendiendo a los objetivos comunes
- Prestar mucha atención al proceso y a sus flujos: cuidar las formas
- Comunicar cuidadosamente
- Preguntar abiertamente y volver a preguntar hasta disponer de toda la información.



## DIFICULTAD DEL LIDERAZGO : EL CONFLICTO

# PROCESO DE RESOLUCIÓN DEL CONFLICTO

- Triángulo de Johan Galtung: “si quieres la paz, prepárate para la paz”; resolución de conflictos por medio de medidas pacíficas y creativas.
- Definir el problema: saber por qué va mal
- Analizar las causas : buscar los porqués
- Definir los objetivos de la intervención : qué se quiere conseguir
- Generar alternativas: qué se puede hacer
- Elegir la mejor alternativa: qué se debe hacer
- Conocer la operativa : cómo se va a hacer
- Implementarlo : hacerlo, ponerlo en práctica
- Evaluar: saber si la solución ha resultado buena ó no, y sus porqués

