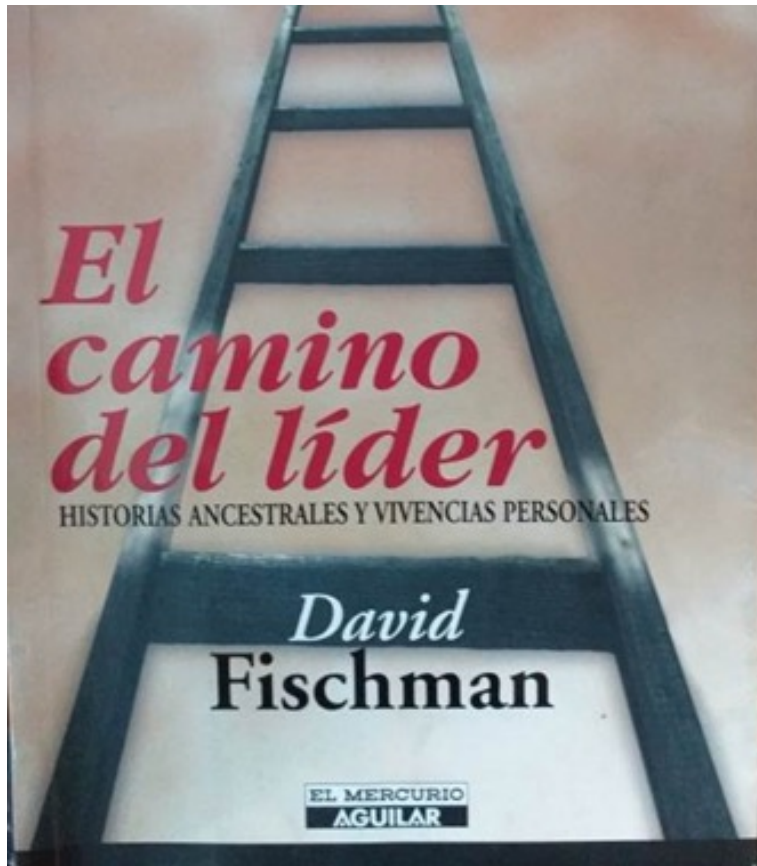


EL CAMINO DEL LÍDER



El camino del líder



- LIDERAZGO:
- El autor nos presenta un camino de perfeccionamiento personal, útil en todos los ámbitos de la vida.

NOCIONES GENERALES DE MANDO

LIDERAZGO:

Cómo podemos aplicar todas nuestras aptitudes y conocimientos profesionales para **hacer que las cosas se hagan bien** con el personal a nuestro mando.



Equipo



individuo



Tarea

LIDERAZGO



- PARA SER LIDER HAY QUE TOMAR **CONCIENCIA** DE SUS CONDUCTAS.
- Se requiere, capacidad de liderarnos a nosotros mismos.
- **Liderazgo personal se logra** cuando el individuo trabaja su autoestima, creatividad, visión equilibrio y capacidad para aprender.

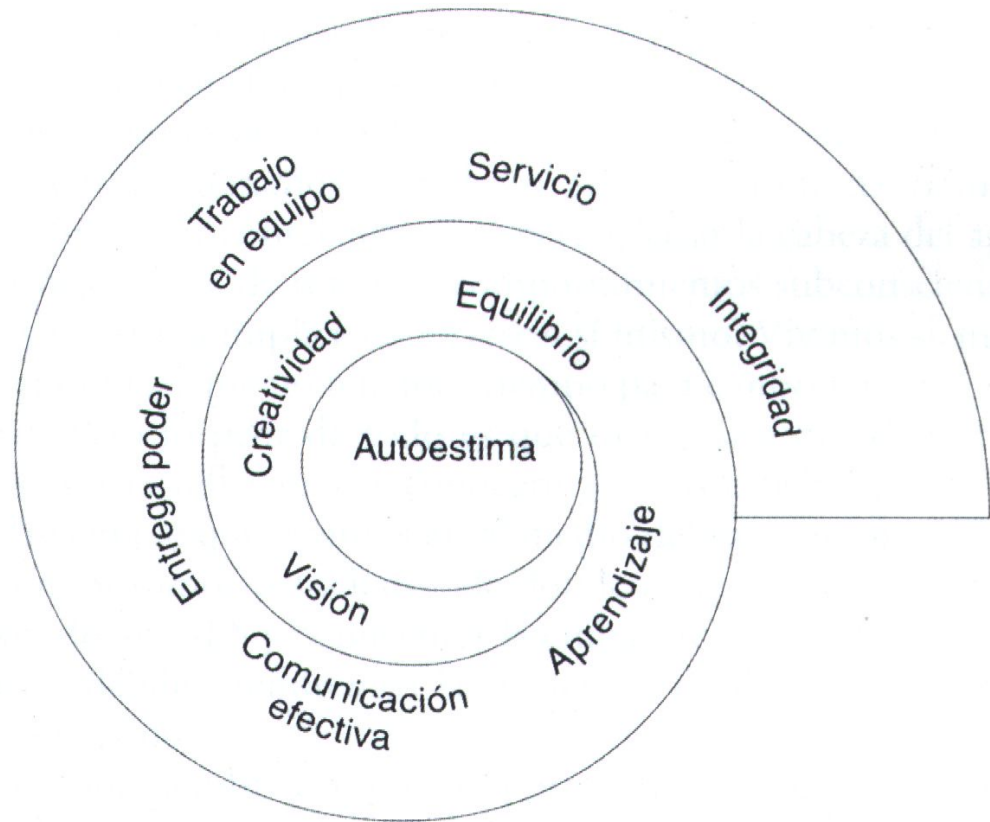
LIDERAZGO



- PARA SER LIDER HAY QUE TOMAR **CONCIENCIA** DE LAS CONDUCTAS PROPIAS.
- **Liderazgo interpersonal se logra** posteriormente, cuando la persona domina la comunicación, aprende a dirigir a otros y a entregarles el poder, a trabajar en equipo y a servir a sus seguidores.

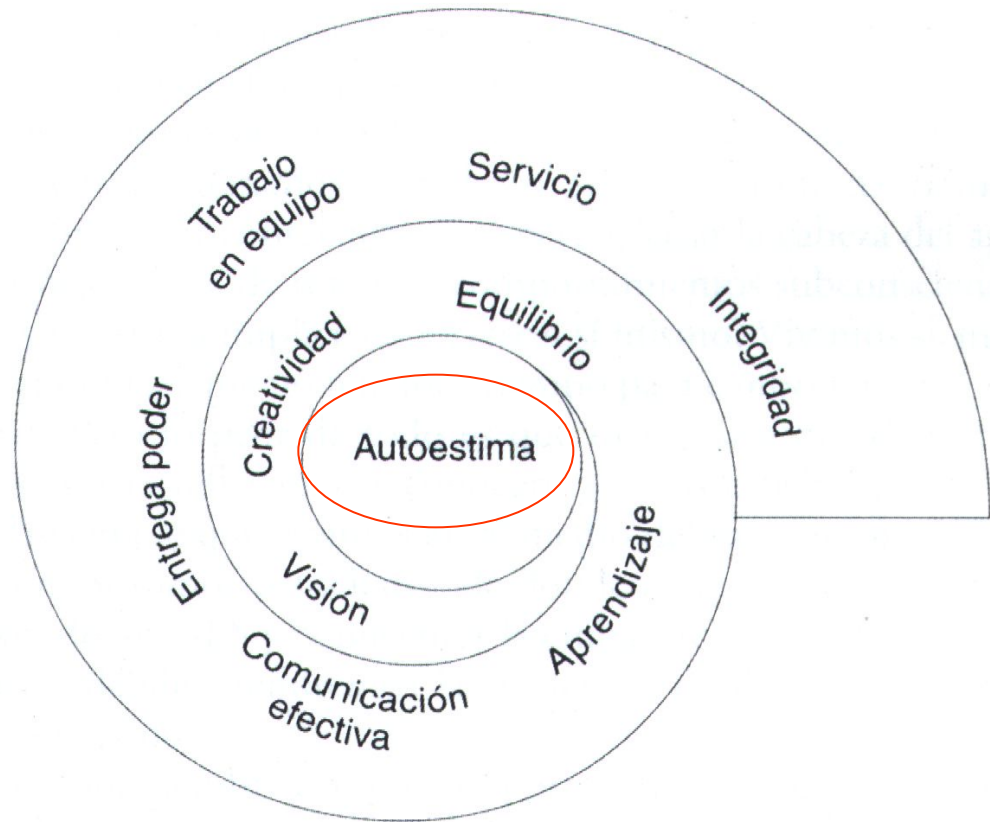
LIDERAZGO

El Camino del Líder



LIDERAZGO

El Camino del Líder



Autoestima



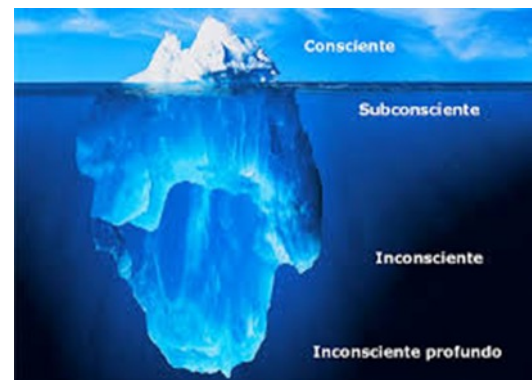
Supone primero ser consciente de nuestros actos.

Autoestima implica conocerse a sí mismo.

¿quién soy? ¿de dónde vengo y a dónde voy?

¿por qué existe el mal?

¿qué hay después de esta vida?



Autoestima



De la respuesta que se dé a tales preguntas, depende la orientación que se dé a la existencia.

En la vida siempre debemos tomar decisiones.

Si estamos despiertos y nos conocemos profundamente (autoestima), tendremos la capacidad de decidir lo mejor para nosotros.



Autoestima



Baja Autoestima Es como un enemigo interno que habla al oído y no le deja correr riesgos, aprovechar oportunidades y tener buenas relaciones interpersonales con su equipo.



Poco valorado, poco respetado y poco competente.

No está consciente de su realidad, no asume riesgos, malas relaciones interpersonales

Autoestima: la base del liderazgo

La autoestima tiene dos ejes: *la capacidad de sentirse competente y seguro, y la capacidad de valorarse y respetarse a sí mismo.*

Cuando un jefe tiene **baja autoestima** *su conducta menoscaba permanentemente a los demás*. Como no se siente competente, necesita creer que los demás son menos que él.



Autoestima: la base del liderazgo



- Otro tipo de conductas es; *por ejemplo el aceptar más y más trabajo hasta que se satura; excesivos celos profesionales, la inseguridad para comunicar sus ideas, el excesivo deseo de mostrar símbolos de status*

Autoestima: la base del liderazgo

Principal disparador de la ira:

Son situaciones en las que nos sentimos en peligro físico, pero sobre todo cuando las afectadas pueden ser nuestra autoestima y nuestra dignidad.

Tener presente que nuestras mentes interpretan una percepción de la realidad y no la realidad absoluta.



Autoestima: la base del liderazgo

Pequeñas metas, grandes logros:

La **perseverancia** es el verdadero secreto del éxito.

De niños nos acostumbramos a **gratificaciones inmediatas**; pero de adulto, cuando emprendemos un proyecto, los **resultados ya no son inmediatos**.

Al buscar gratificaciones inmediatas y no encontrarlas, empezamos a desmotivarnos, a sabotear nuestras metas, o simplemente abandonamos los proyectos.



Autoestima: la base del liderazgo

Pequeñas metas, grandes logros:

Postergar la gratificación es el proceso de programar el dolor y el placer en la vida de tal forma que primero nos encarguemos del dolor para luego aumentar el placer final.

Postergar la gratificación es la base de la disciplina en la vida; pero., ¿cómo podemos ayudar a formarla?

La perseverancia: alcanzar pequeñas metas que nos lleven al objetivo final.



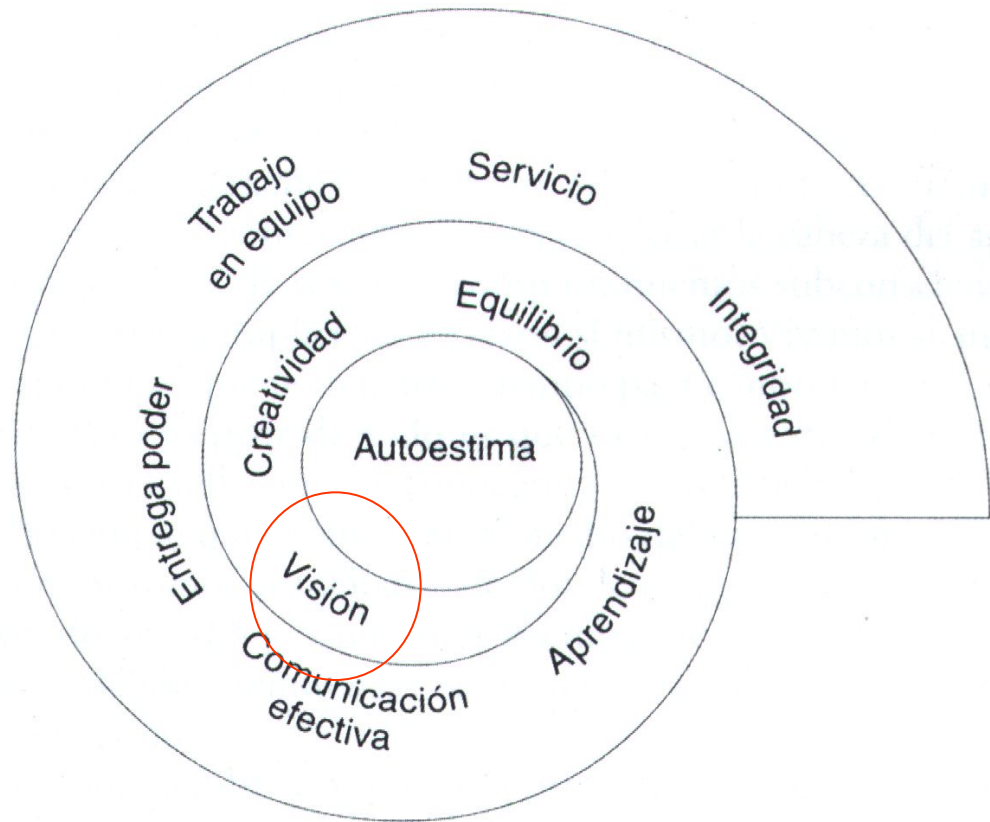
Autoestima: la base del liderazgo



- Sé dónde estoy, me conozco y además me siento valorado y competente para seguir la travesía.
- Si una persona no tiene autoestima será muy difícil que tome el camino del liderazgo.
- No sólo no estará consciente de su realidad, sino que su diálogo interno le impedirá correr riesgos, aprovechar oportunidades y tener buenas relaciones interpersonales con su equipo

LIDERAZGO

El Camino del Líder



Visión

Autoestima : Sé dónde estoy, me conozco y me siento valorado y competente para seguir la travesía



Visión es la dirección, es el propósito.

NO ES EL FIN!!!!!!

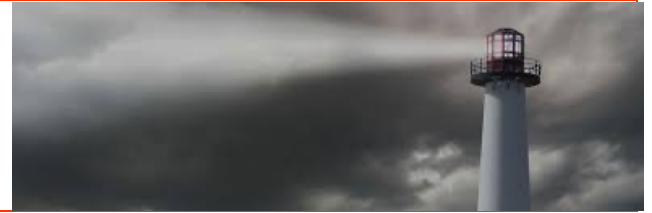


Visión



- En la vida todos tenemos un propósito especial que debemos saber reconocer.
- Reconocer ese propósito y orientar todas las energías a lograrlo.
- El liderazgo no es un destino, sino un viaje, y la visión sólo nos traza la dirección.
- Cuando la visión se convierte en una meta a alcanzar para elevar nuestro ego, para demostrarnos que somos capaces y que valemos, pierde su razón de ser.
- **Cómo lograr pasión en la acción:**
 - Conocerse a sí mismo.
 - Definir la visión.
 - Tratar de alinear la visión de la organización con la propia visión.

Visión



Paciencia y Perseverancia:

La paciencia es una cualidad olvidada.

La tecnología nos acostumbró a esperar resultados inmediatos.

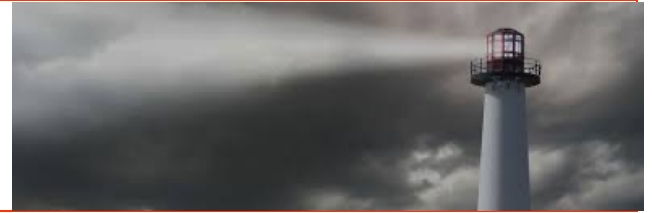
Los beneficios toman tiempo en materializarse.

Pero no todo es inmediato en la vida: hay actividades que requieren mucha paciencia.

Los beneficios toman tiempo en materializarse. Hay que tener paciencia para esperar la “demoras” en los resultados.



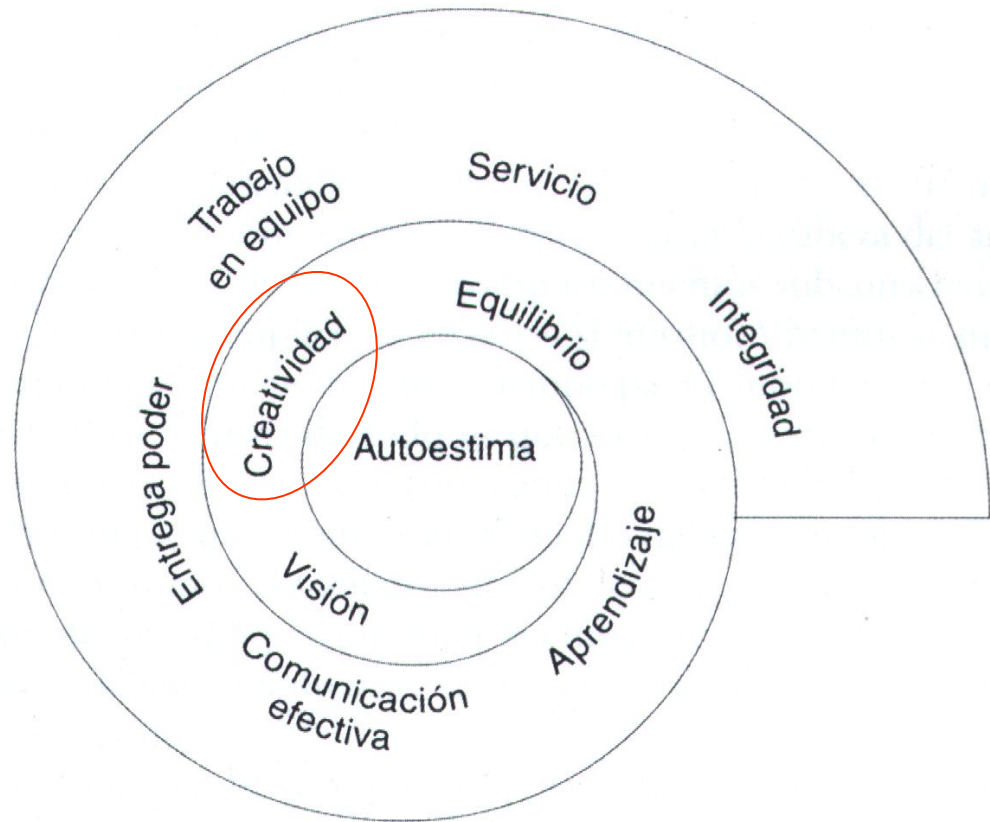
Visión



- Debemos encaminar nuestras acciones hacia nuestra visión en el futuro.
- Debemos disfrutar el camino y viviendo el presente con desapego.
- Debemos servir a un propósito más grande que nosotros mismos.

LIDERAZGO

El Camino del Líder



CREATIVIDAD



En el camino a la visión existirán muchas dificultades y obstáculos. Para superarlos se requiere creatividad.

SE REQUIERE SER FLEXIBLE Y ROMPER ESQUEMAS, HÁBITOS Y COSTUMBRES.

CREATIVIDAD

Nuestras creencias y experiencias pasadas nos permiten interpretar el mundo y tomar decisiones. Sin embargo, también nos anclan y nos impiden cuestionar.



CREATIVIDAD

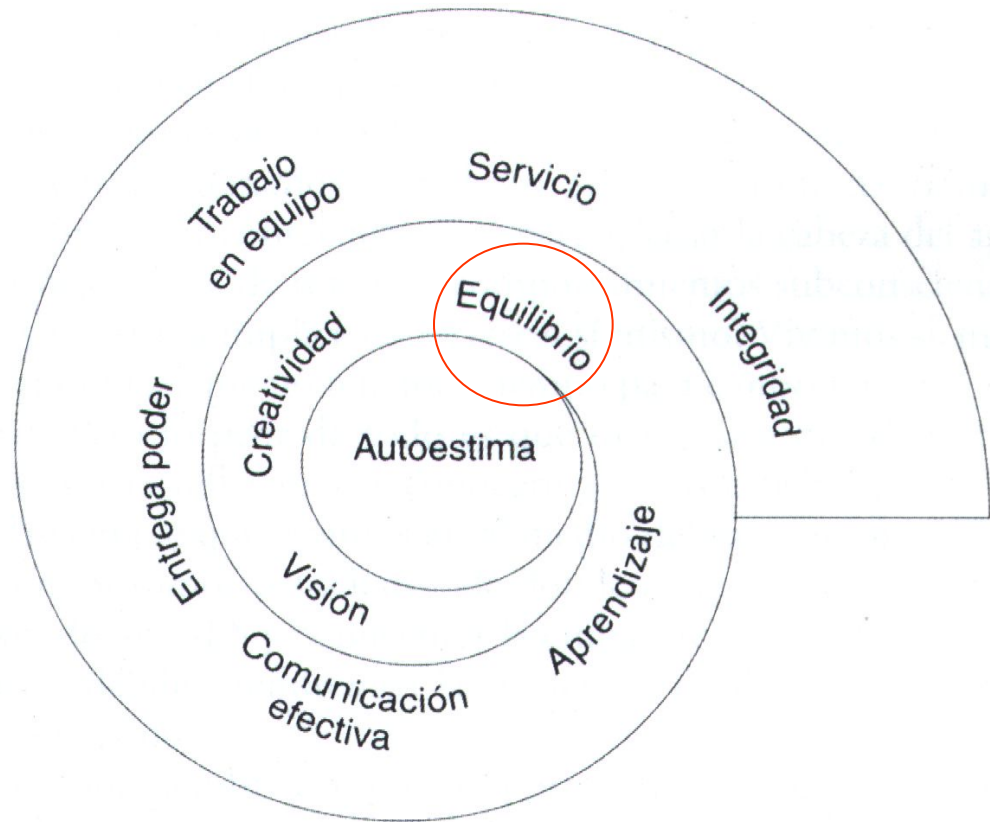
(CÓMO ROMPER ESQUEMAS)

LA TÉCNICA SE LLAMA LA REVERSIÓN DE SUPUESTOS.

SUPUESTO DE LA EDUC. TRADICIONAL	REVERSIÓN DE SUPUESTO
1. El alumno va a la Escuela Naval	1.- La Escuela Naval va al alumno
2. La Escuela Naval decide el horario de estudios	2. El alumno decide su horario
3. La educación se da en un aula	3. La educación se da donde quiera el alumno
4. El alumno escucha la clase una vez	4. El alumno repite la clase las veces que quiera

LIDERAZGO

El Camino del Líder



EQUILIBRIO



Los hombres tenemos una fogata: tenemos un fuego interno, pero con frecuencia pasamos momentos de turbulencia y dificultad que lo consumen.

Para recuperarlo y lograr nuestro equilibrio necesitamos ubicar un espacio calmo y acceder a la fuente inagotable de leños o energía que todos llevamos dentro.



EQUILIBRIO



Estar en paz con uno mismo, entender y aceptar nuestras emociones.

Una persona fuera del equilibrio, choca con los demás y le derramamos nuestra cóleras y rabias hasta empaparlas por completo.



EQUILIBRIO



“LAS CIRCUNSTANCIAS NO HACEN AL HOMBRE, LO REVELAN” JAMES ALLEN

REACCIÓN O CREACIÓN palabras que son contrarias pero se escriben con las mismas letras.

Reacción no hay control sobre lo que hacemos. Perdemos el poder; no somos responsables por nuestros actos y buscamos un culpable.

Creación somos libres de responder ante un estímulo, tenemos poder sobre nuestros actos y enfrentamos con creatividad y positivismo las circunstancias.



EQUILIBRIO

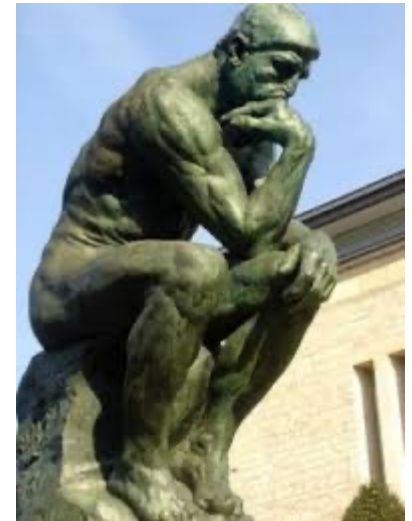


PASOS PARA CREAR UNA CONDUCTA DE CREACIÓN

ADOPTAR LA POSICIÓN DE OBSERVADOR:

Al enfrentar un estímulo difícil, no lo tome personalmente.

Observe externamente sus sentimientos y pensamientos. Trate de estar **consciente** de lo que esta ocurriendo. ¿ Lo que percibe es una interpretación de la realidad, o la verdad absoluta?



EQUILIBRIO



PASOS PARA CREAR UNA CONDUCTA DE CREACIÓN

CUESTIONE SUPUESTOS

La realidad que percibimos pasa por nuestras creencias, prejuicios y supuestos, muchas veces equivocados y egoístas.

Si una persona nos critica en público, antes de reaccionar negativamente suponiendo que nos quiere atacar, pensemos que esa persona podría tener un problema grave, o que no se dio cuenta.



EQUILIBRIO



PASOS PARA CREAR UNA CONDUCTA DE CREACIÓN

TENGA CICLOS MENTALES POSITIVOS:

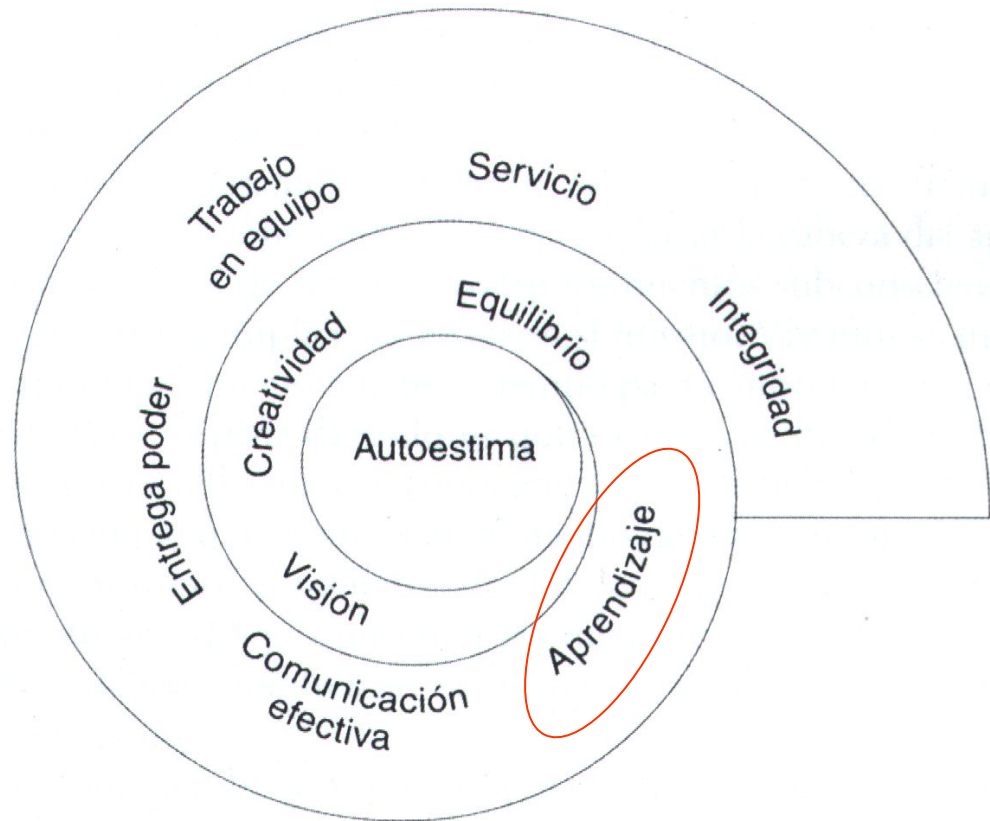
Los pensamientos negativos traen emociones negativas y generan un círculo vicioso que fomenta conductas de reacción.

Tome conciencia de sus pensamientos en cada instante y manténgase en ciclos mentales positivos.



LIDERAZGO

El Camino del Líder



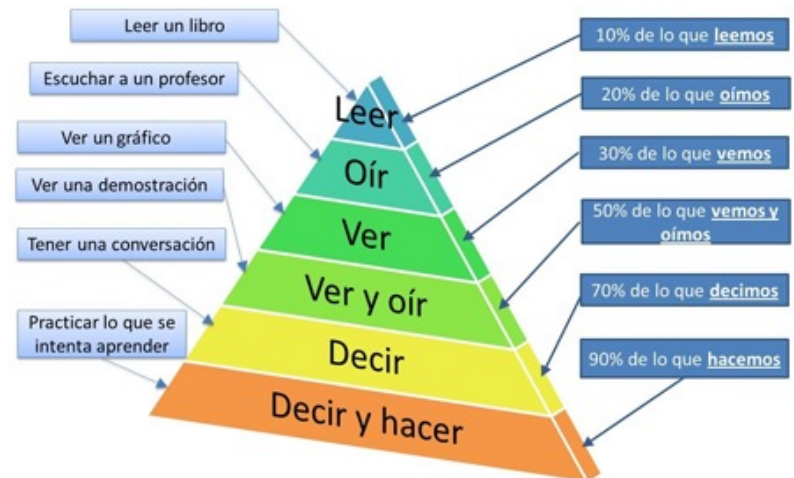
APRENDIZAJE

- Los conocimientos tienen fecha de vencimiento, se tornan obsoletos.
- La educación debe tender hacia la formación de habilidades que nunca venzan, que sean independientes del tiempo.



APRENDIZAJE

- Ejemplo la habilidad de **aprender a aprender**, la habilidad de **pensamiento crítico**, la habilidad del **trabajo en equipo**, **habilidades de liderazgo**.
- Las metodologías de exposiciones teóricas deberán cambiar por metodologías activas donde **la gente aprenda haciendo**.



LIDERAZGO

El Camino del Líder



COMUNICACIÓN EFECTIVA

- La comunicación se logra cuando se sabe escuchar y sabe expresarse asertivamente.
- La comunicación es una **herramienta** y como toda herramienta puede ser muy útil pero también muy peligrosa.
- **Bien utilizada**, ayuda a generar un clima de confianza y unión del líder con su personal; **mal usada**, puede generar dolor, rabia e indignación y crear un clima destructivo en la organización.

ESTILOS DE COMUNICACIÓN



COMUNICACIÓN EFECTIVA

Saber Escuchar:
Según R. Nichols, solo escuchamos
40% nuestro tiempo.

Escucha empática

Escucha activa

Escucha selectiva

Escucha fingida

Escucha biológica

NIVELES DE ESCUCHA

Cuerpo presente, mente desconectada.

Damos señales para no ser
descubierto.

“sí, claro, por supuesto, me parece
muy interesante”



COMUNICACIÓN EFECTIVA

Saber Escuchar:
Según R. Nichols, solo escuchamos
40% nuestro tiempo.

Escucha competitiva.

En este nivel de escucha no hay interés en escuchar, sino en probarse a sí mismo y a los demás que se es el más capaz y competente.



COMUNICACIÓN EFECTIVA

Saber Escuchar:
Según R. Nichols, solo escuchamos
40% nuestro tiempo.

Escucha verbal

Presta sólo atención al contenido del discurso, mas deja de lado los mensajes no verbales. Escucha las palabras, pero no distingue la información valiosa derivada de los gestos, tonos de voz y postura, entre otros.

Nuestra comunicación es 7% verbal, 38% vocal (tono, vol., velocidad) y 55% gestos corporales.



COMUNICACIÓN EFECTIVA

Saber Escuchar:
Según R. Nichols, solo escuchamos
40% nuestro tiempo.

ESCUCHA EMPÁTICA

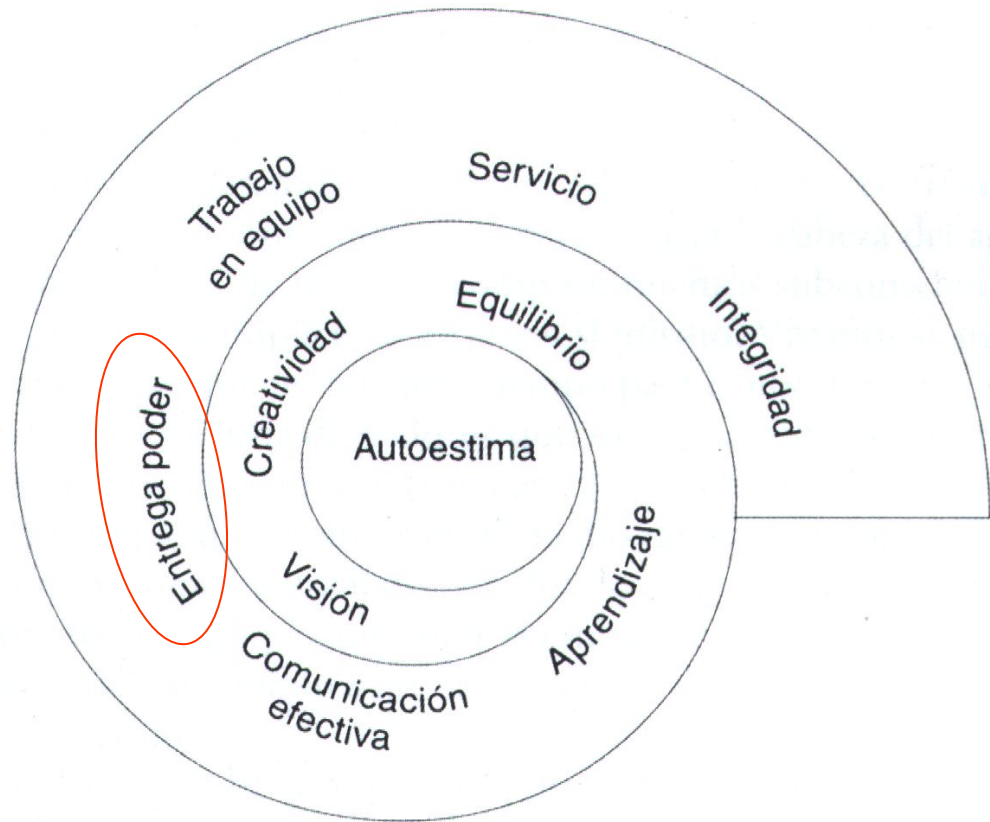
Escuchamos la parte verbal y percibimos la no verbal y las emociones. En este nivel tomamos una actitud de servicio y nos ponemos en el lugar de la otra persona.

“Muchas veces las personas sólo quieren ser escuchadas y no que se les resuelvan los problemas”.



LIDERAZGO

El Camino del Líder



Entrega de Poder

Cada uno debe ser responsable de contribuir al cumplimiento de la misión.

Tener el control sobre nuestras vidas nos motiva y nos da salud.

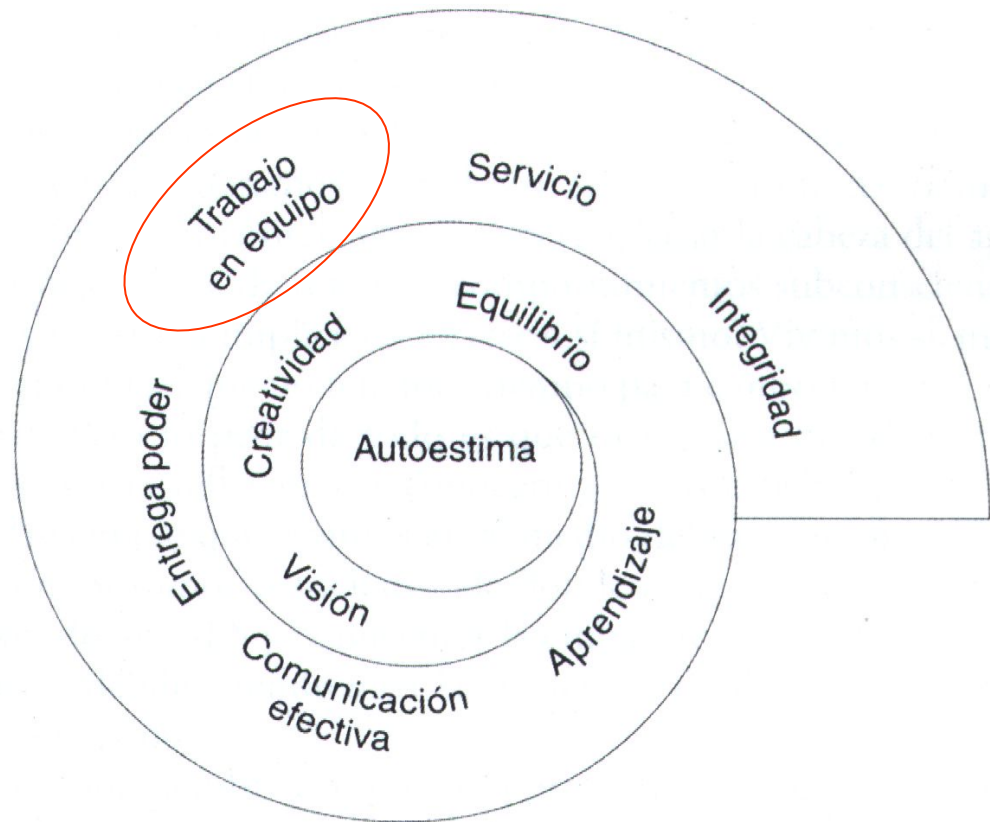
Cuanto más distribuyamos el poder y la toma de decisiones en la organización, más velocidad tendremos para responder a las demandas de nuestro personal.

Se gana la confianza en la institución.



LIDERAZGO

El Camino del Líder



Trabajo en Equipo

Está demostrado que trabajar en equipo aumenta el desempeño de los subordinados e incrementa su motivación.

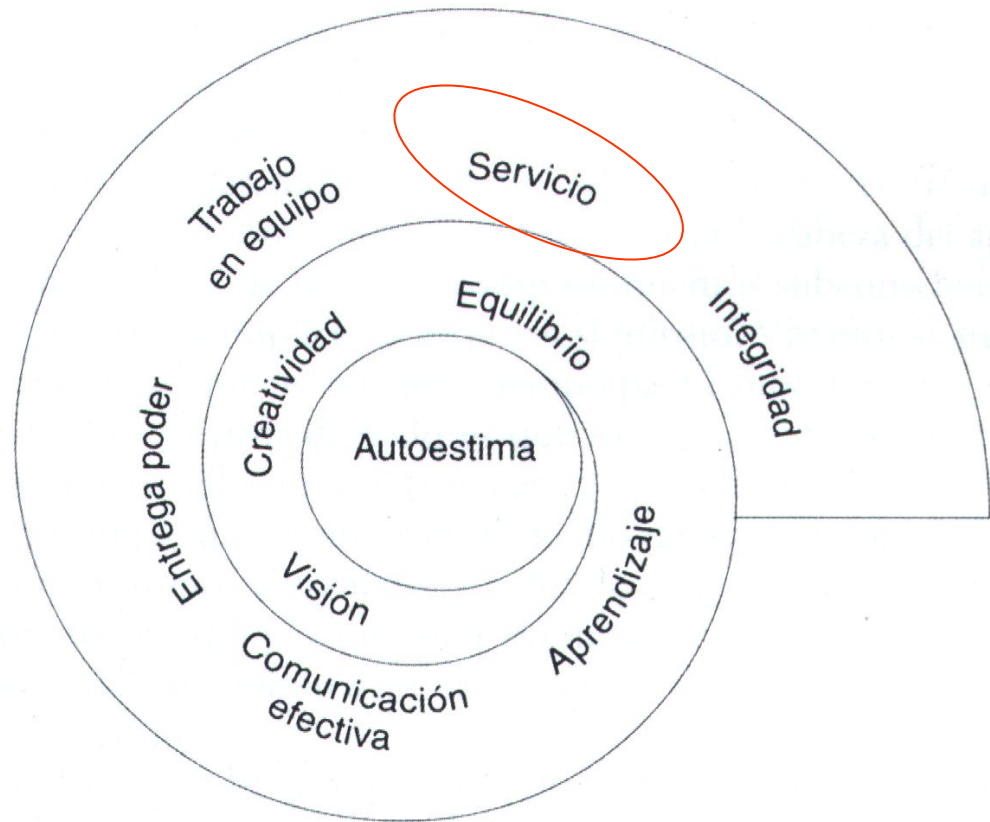
Trabajar en equipo implica adquirir una serie de habilidades, como manejo de reuniones, comunicaciones interpersonales, aprendizaje en equipo, manejo de conflictos, entre otras.

Adicionalmente significa valorar la diversidad de estilos de personas, lo que lleva implícito mejorar sustancialmente el desempeño.



LIDERAZGO

El Camino del Líder



SERVICIO

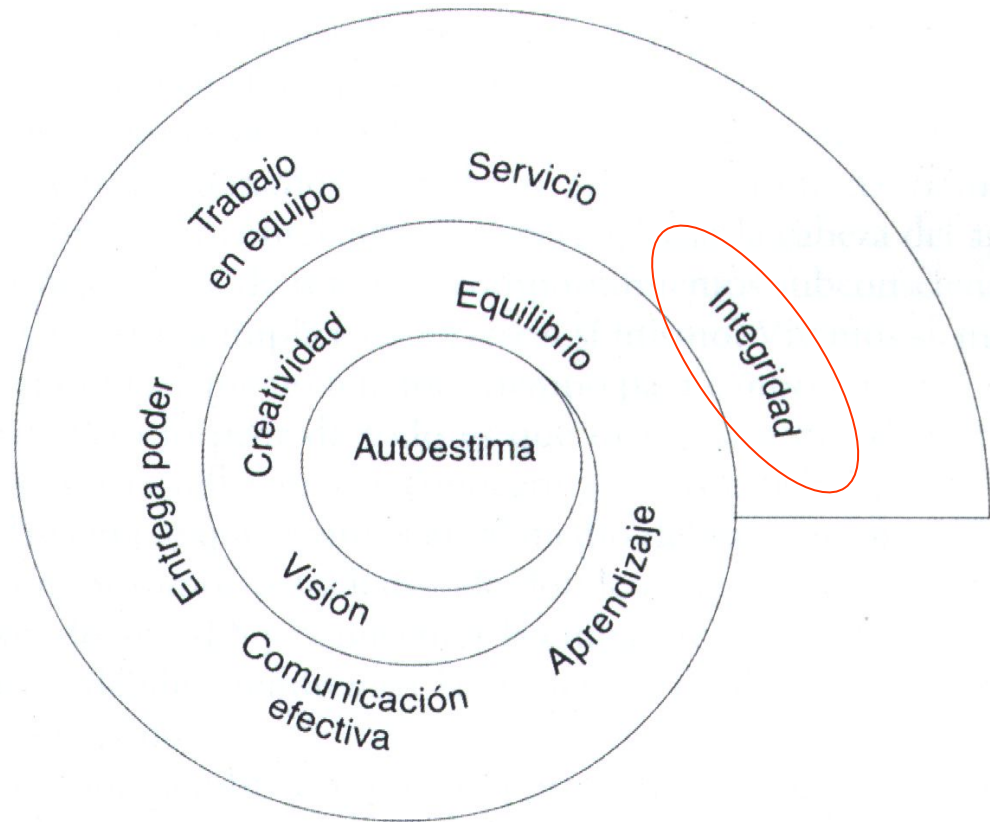
DAR y RECIBIR.

- Hay estudios que demuestran que el servicio ayuda a estar bien de salud.
- El servicio se materializa ayudando y apoyando a los miembros de la dotación, desarrollando y haciendo crecer a los subordinados, preocupándose de ellos como personas.



LIDERAZGO

El Camino del Líder



Integridad



Característica más importante.

“Los subordinados depositan su capital máspreciado, su confianza, y esperan ser remunerados con pagos de integridad”.

Al demostrar el líder que no es íntegro, los subordinados retiran ese capital tan valioso, le retiran la confianza y lo dejan sin poder.

Para evitar malos entendidos, el líder debe hacer explícito cuáles son los valores **que desea compartir con la dotación y ser consecuente con ellos.**



Integridad



"Integridad.. es hacer lo
correcto, cuando nadie
esta mirando"

-C.S. Lewis

www.riolan.mx

Imagen: www.riolan.mx

EL CAMINO DEL LÍDER

