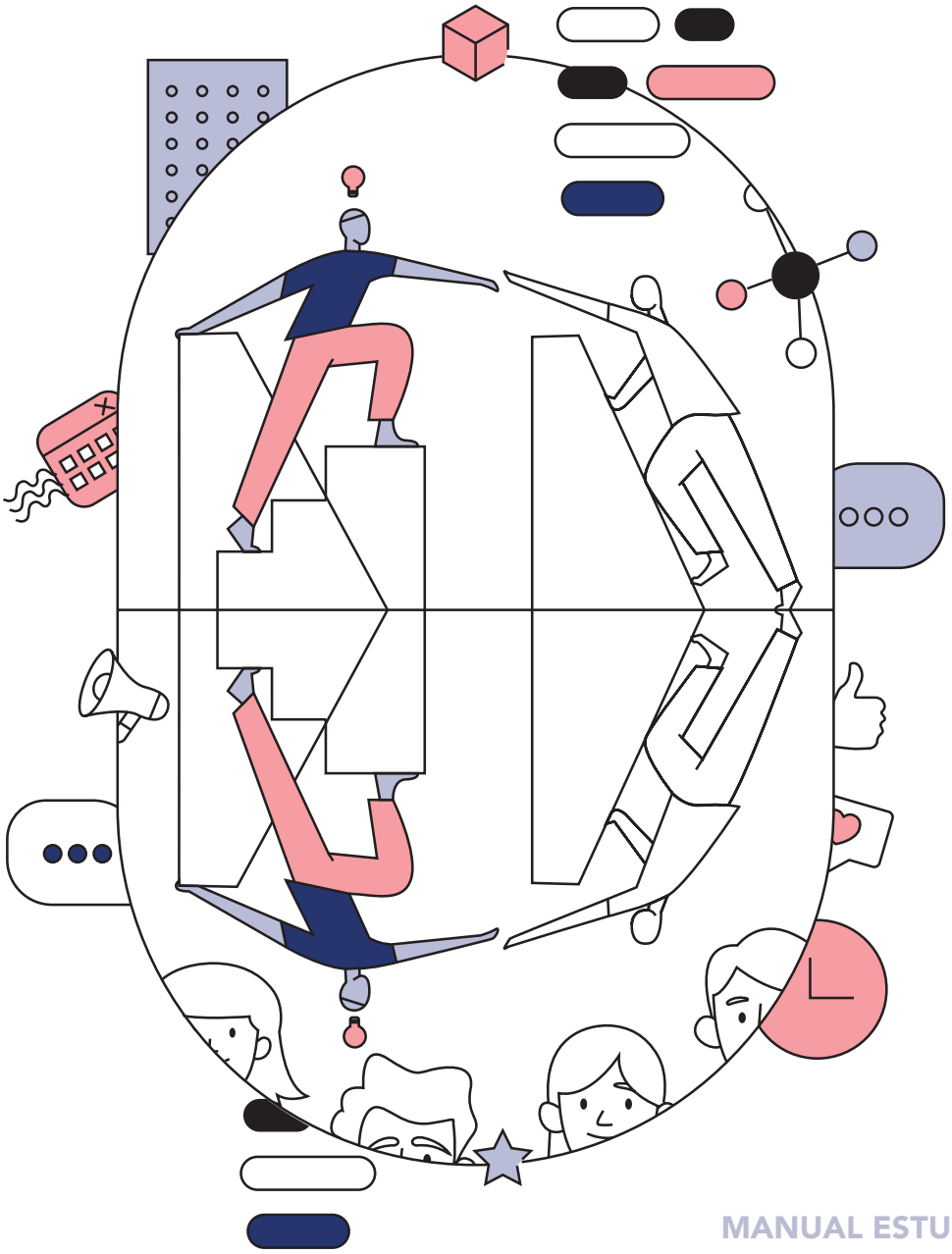
LIDERAZGO

PARA INCIDIR



MANUAL ESTUDIANTIL

“Lo que cuenta en la vida no es el simple hecho de haber vivido. El cambio que hayamos conseguido en las vidas de otros será lo que determine la importancia de la vida que llevamos.“

- Nelson Mandela

La creatividad, diseño, diagramación, iconografía y el proceso metodológico para la realización de esta publicación fueron desarrollados por **Estudio Avance**, como parte de los servicios profesionales de producción y diseño brindados a Con Vos Organización.

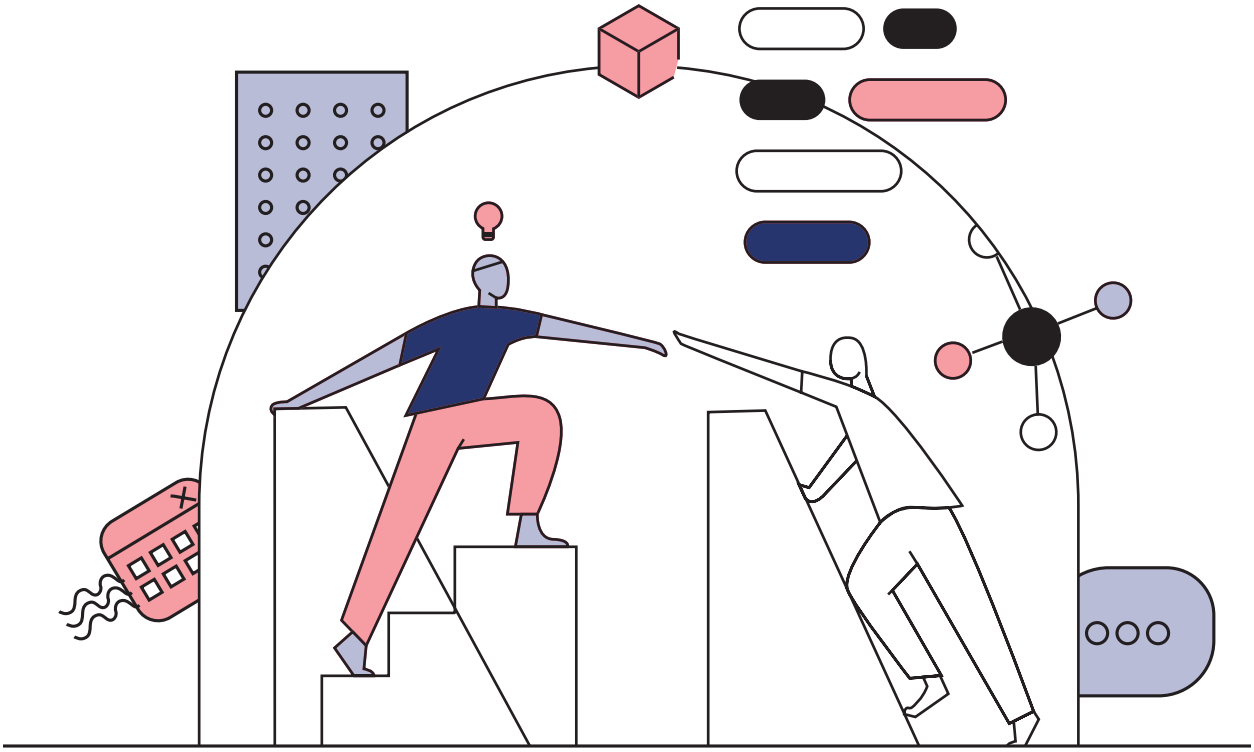
Con Vos Organización
Fotografías

Estefanía Abadia
Interprete

Lic. Jairo Choché
Asesor

LIDERAZGO PARA INCIDIR

MANUAL ESTUDIANTIL



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

PROPÓSITO DEL MANUAL P. 9

MÓDULO 1

TEMA 1 ¿Y POR QUÉ QUIERES SER UN LÍDER?

¿Quiero fama? P. 11
¿Quiero poder? P. 11
¿Quiero ayudar e influenciar a otros? P. 11

TEMA 2 ¿QUÉ ES EL LIDERAZGO? P. 12

MÓDULO 2

TEMA 3 CUALIDADES DE UN LÍDER

Visión P. 14
Comunicación P. 14
Integridad P. 15
Compromiso P. 16
Paciencia P. 17
Actitud P. 18

MÓDULO 3

TEMA 4 ¿Y SI YO COMETO UN ERROR?

Nadie es perfecto, todos cometemos errores P. 20
Houston, tenemos un problema P. 21
Estrategias de cómo resolver el problema P. 21

TEMA 5 ¿CÓMO INCIDIR?

Agregando valor en la vida de las personas P. 22
Diferenciando los 5 tips para agregar valor a otros P. 23
Crecimiento personal P. 23
Como preparar a personas para dar buenos resultados P. 24

TEMA 6 EL PODER DE INFLUIR EN OTROS

Poder por Posición P. 25
Poder Personal P. 25
Poderes P. 26
Influenciar a trabajar más allá de solo acatar órdenes P. 27

MÓDULO 4

TEMA 7 TRABAJANDO EN EQUIPO

Manejo de Conflicto P. 28
Cuando existe un error empecemos hablando de lo bueno P. 31
Recomendaciones P. 31

ACTIVIDADES

HOJAS DE TRABAJO P. 32

RESPUESTAS

COMPROBACIÓN DE RESULTADOS P. 36

BIBLIOGRAFÍA

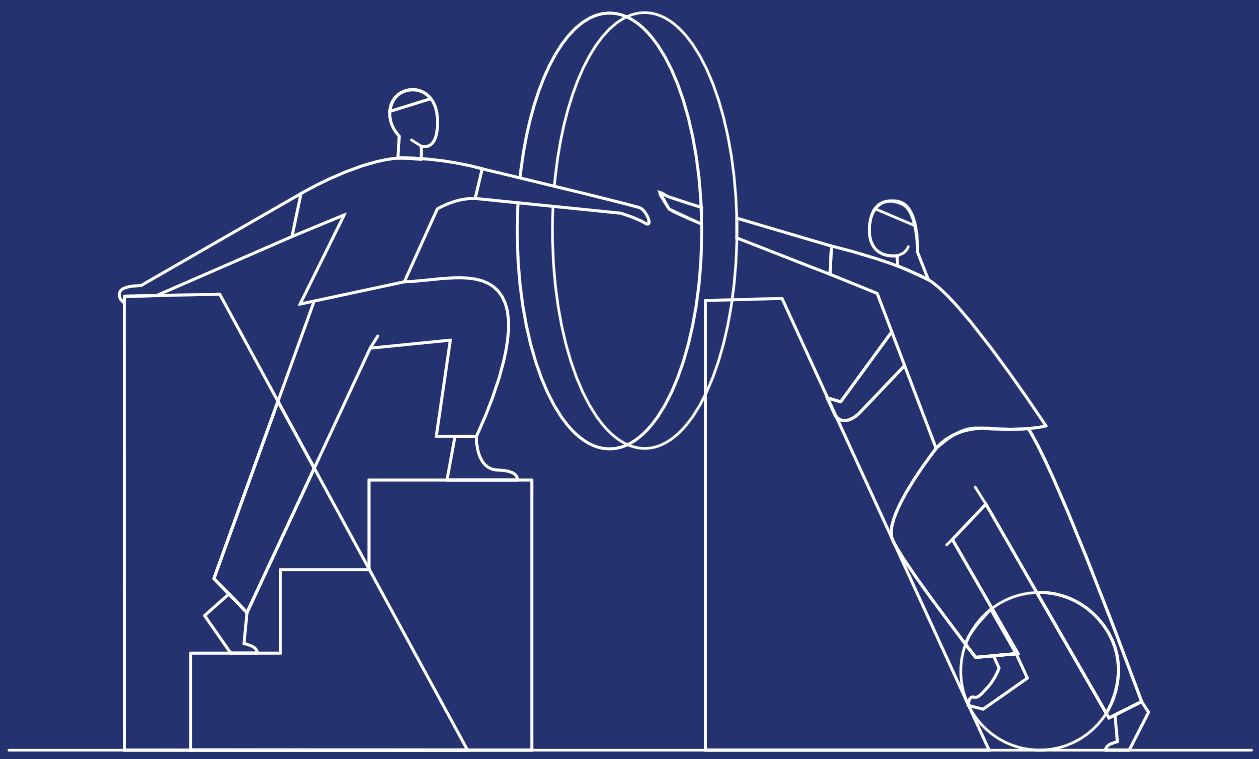
REFERENCIAS UTILIZADAS P. 37

I

INTRO-DUCCIÓN

Este manual está dirigido a todos los que tengan el deseo de aprender y mejorar sus habilidades de liderazgo. Tiene como objetivo desarrollar y empoderar al líder que lleva adentro y conocer la importancia del rol de liderazgo. Se ampliará el conocimiento del tema que dará como resultado atreverse a pensar de forma diferente y se proporcionarán herramientas para lograr el éxito en los proyectos que se propongan. Ayudará a potenciar su habilidad de incidencia y a identificar los diferentes tipos de poder para influenciar en la vida de otros. Así mismo, se darán algunas técnicas para trabajar en equipo y dar los mejores resultados.

MÓDULO 1



¿Y POR QUÉ QUIERES SER UN LÍDER?

¿QUIERO FAMA?

A esta clase de gente le gusta ayudar y motivar a otros por redes sociales para que se unan a proyectos sociales y así realizar un cambio. Lo malo es que este tipo de liderazgo es muy inestable, cambian sus convicciones por la opinión popular de la gente.

¿QUIERO PODER?

A esta clase de gente le gusta coordinar y tomar decisiones. Lo malo de este tipo de liderazgo es que se tiende a dar órdenes y tomar las decisiones sin tener en cuenta la opinión de otros.

¿QUIERO AYUDAR E INFLUENCIAR A OTROS?

A este tipo de gente le gustan los desafíos, analizar problemas, discutirlos y generar un cambio. Da el máximo esfuerzo para lograr todo lo que se propone. Fomenta confianza y la unidad en el equipo y motiva a otros a confiar en sí misma y alcanzar sus sueños.

Si tu motivo de convertirte en un buen líder es ayudar e influenciar a otros y juntos poder generar un cambio, estás en el camino correcto.

El éxito de todo proyecto consiste en la capacidad y compromiso del líder para guiar a otros hacia una meta común. También consiste que el equipo tenga la misma visión y tenga una mentalidad de liderazgo para juntos llegar al éxito.

¿QUÉ ES EL LIDERAZGO?

En el mundo hay muchos líderes que tienen diferentes perspectivas sobre qué es liderazgo, a continuación se citan algunas célebres frases que ilustran el concepto:

1

"El líder es difícil de definir, y un buen liderazgo lo es aún más difícil. Pero si puedes lograr que la gente te siga hasta los confines de la tierra, eres un gran líder."

- Indra Nooyi

2

"La calidad de un líder se refleja en los estándares que establece para sí mismo."

- Ray Kroc

3

"El liderazgo es un serie de comportamientos y no un rol de héroe."

- Margaret Wheatley

4

"Si tus acciones inspiran a otros para soñar más, aprender más, hacer más y cambiar más, tú eres un líder."

- John Quiency Adams

5

"El liderazgo no se trata de estar al mando, es cuidar de las personas a tu cargo."

- Simon Sinek

6

"Gestión es hacer las cosas bien, liderazgo es hacer las cosas."

- Peter Drucke

Definir el término no es tan sencillo como parece. Un líder tiene un monto de cualidades que se engloban en una sola oración o un párrafo, no es suficiente. Por tal motivo se definen a continuación las cualidades que debe abarcar todo líder.

MÓDULO 2

CUALI-DADES DE UN LÍDER

VISIÓN

El éxito de todo líder es la visión, meta o sueño que desea cumplir. La importancia de fijarse una meta es para determinar el camino que debemos seguir. En caso que no se tenga una meta clara y definida, no podemos trazar un plan para lograr realizarlo.

Por ejemplo, un capitán de un barco pesquero que quiera vender los peces recolectados en otro destino, tiene que saber a qué lugar quiere dirigirse, tiene que trazar un plan para tomar la mejor ruta segura y rápida para llegar a su destino. No solo puede tener el deseo de vender los peces para lucrar de ellos y tirarse al agua sin trazar una ruta en el mar.

No es solo desear que suceda algo y que mágicamente se llegue a un buen resultado sin saber a que nos lanzamos. Se debe de tomar un tiempo para pensar de forma consciente los objetivos que se deben trazar.

Aunque nuestro sueño se mire imposible debemos pensar que hay probabilidad de que se pueda transformar en realidad, pero esto se podrá hacer si creemos en nosotros mismos. Nuestra fe en nosotros y en nuestras aptitudes deben transformarse en una certeza y seguridad que lo podemos conseguir, y esta seguridad en nosotros debe comenzar con visualizarnos en esa meta. Cuando creemos y estamos convencidos que podemos lograrlo, los miedos y las dudas desaparecen y la chispa se enciende en nosotros. Esa chispa es una increíble energía que es el motor que nos impulsa a dar nuestro máximo esfuerzo por nosotros mismos y los que están a nuestro alrededor se contagian de esta energía para juntos cumplirlo.

COMUNICACIÓN

Si un líder quiere que la actividad que está realizando con su equipo sea súper productiva tiene que establecer una buena comunicación con ellos y entre ellos. Al momento de plantear una idea y transmitirla tiene que asegurarse que todos la hayan entendido y caminen en ella.

Para realizar cualquier proyecto con éxito debe de existir una sincronía con todos y esto se logra en el intercambio de opiniones como de información. También se logra cuando se conocer sobre las actividades que cada miembro cumple según su función, ya que esto genera confianza y se logra trabajar en equipo.

Greimas, uno de los semiólogos más importantes, describe qué es comunicación: ***"Las actividades humanas, en su conjunto, son generalmente consideradas como desarrollándose sobre dos ejes principales: el de la acción sobre las cosas, mediante la cual el hombre transforma la naturaleza, y el de la acción sobre otros hombres, creadora de las relaciones intersubjetivas que fundamentan la sociedad. Este es el eje de la comunicación."***

INTEGRIDAD

Según la Real Academia Española "íntegro" significa: Que no carece de ninguna de sus partes' y '[persona] recta o intachable'.

La integridad con relación a la persona es un valor y una cualidad de ser una persona honesta, con altos principios, que es justa, tiene firmeza del carácter y tiene imparcialidad. Una persona integra no finge ser de otra forma es alguien firme en sus valores, creencias y su vida es como un libro abierto.

En el año de 1982, en el Madison Square Garden de Nueva York, estaban jugando la semifinal de un torneo de tenis donde los mejores tenistas de ese tiempo estaban compitiendo por el trofeo, ellos eran Vitas Gerulaitis y Eliot Teltscher.

Cada jugador había ganado dos sets y el que ganara el último sería el que se llevara el premio y el título de ser el mejor.

Vitas pudo pasar ferozmente la pelota y cayó cerca de la red, pareciendo que el triunfo estaba asegurado, pero Elioto corrió velozmente para alcanzar la pelota, golpearla antes del segundo pique pasándolo a Vitas. ¡La gente enloqueció de emoción!

Pero Eliot Teltscher le informó al juez que sin querer había tocada la red por lo tanto perdió la competencia. Eliot prefirió decir la verdad y no traicionar sus valores.

En la vida nos vamos a topar en situaciones en donde habrá que elegir una opción, donde tendremos que luchar entre nuestros deseos o intereses y lo que debemos de hacer. El autocontrol de la emociones más los valores que tengamos nos ayudarán a enfrentar estos conflictos internos y cómo responder a ellos. V. Gilbert Berts una vez dijo:

"Una persona con integridad es la que ha establecido un sistema de valores ante el cual se juzga toda la vida."

Ventajas de ser una persona íntegra

- Las personas confían en ti.
- Estás satisfecho de las decisiones que tomas.
- Podrás tomar las decisiones correctas siempre pensando en el bienestar de todos.

Anotaciones

COMPROMISO

El compromiso es una obligación, es un deber que uno contrae voluntariamente. Este elemento es super importante para cualquiera que quiere ser un líder, ya que esto ayudará a fijarse objetivos y cumplirlas en el plazo establecido.

Se requiere de responsabilidad, esfuerzo y realizar algunas veces sacrificios para cumplir con las metas establecidas con uno mismo y con el equipo. Ed McElroy, de la fuerza aérea de Estados Unidos dijo sobre la importancia de este elemento:

"El compromiso nos da nueva fuerza. No importa lo que pueda venir: enfermedad, pobreza o desastre, nunca quitamos la vista del objetivo."

Sin el compromiso, los hermanos Wright no hubieran podido realizar uno de los primeros vuelos de la aviación. Sin el compromiso, se hubieran descubierto las ruinas de El Mirador que está en Petén años más tarde. Sin el compromiso de nuestros padres, no tendríamos muchas cosas que nos fueron otorgadas por el esfuerzo de su trabajo.

Para cumplir las metas se requiere compromiso y acción, no solo el deseo de algo sin poner nada de nuestra parte.

Técnicas para mejorar el compromiso:

TÉCNICA 1

Organiza tu tiempo. Organizar las actividades, ya sean tarea, trabajo, descanso o crecimiento personal, ayudará saber cuanto tiempo dedicas para realizar las actividades que requieren de tu esfuerzo.

TÉCNICA 2

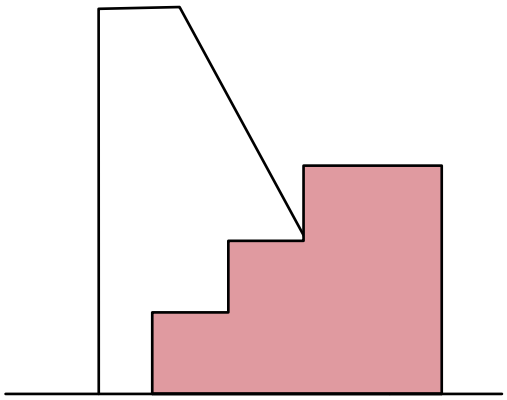
Publica lo que has logrado. Haz saber a la gente tus metas y lo que has logrado realizar para alcanzarlas. La gente estará pendiente de ti y no querrás desilucionarlas y cuando sientas que ya no puedes comparte cómo te sientes. Muchos se identificarán porque han estado en ese proceso y será tu gran apoyo ya que te motivará a seguir adelante.

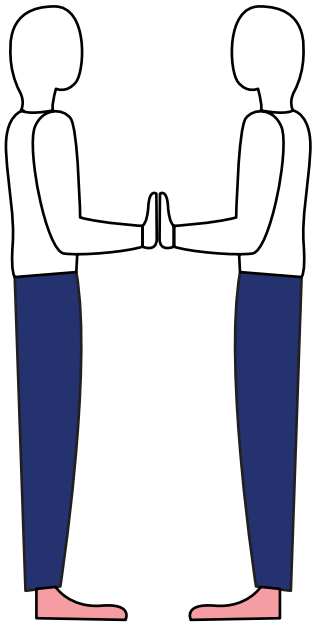
Anotaciones

PACIENCIA

Según la Real Academia Española paciencia es: Capacidad de padecer o soportar algo sin alterarse. Facultad de saber esperar cuando algo se desea mucho.

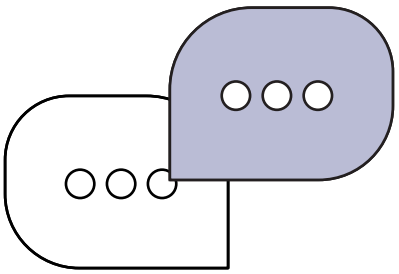
Toda relación valiosa toma tiempo de construir. Si quieremos tener una buena relación con cualquiera que nos relacionemos ya sea el equipo de trabajo, amigos, familia o desconocidos es importante conocer a esa persona y eso no se hace de la noche a la mañana, es todo un proceso. Al construir esta relación ganamos la confianza de los demás y pueden convertirse en una gran apoyo cuando lo necesitemos.



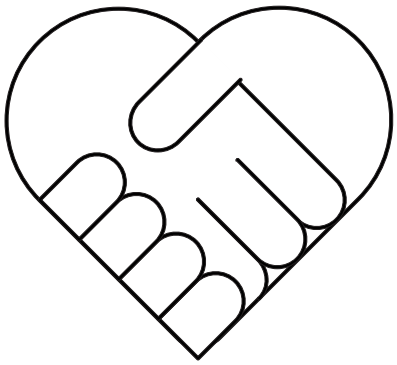


Ponerse en los zapatos del otro. A veces cuando necesitamos la ayuda de alguien lo queremos de inmediato y nos enojamos cuando se tardan en responder, pero hay que recordarse que el universo no gira alrededor de nosotros y que esa persona tiene también sus actividades.

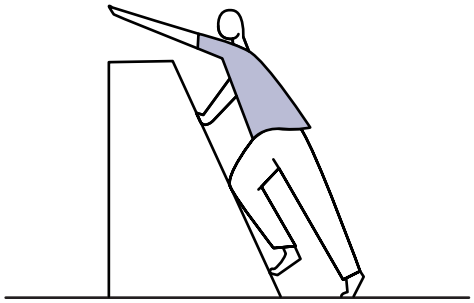
Todos tenemos defectos. En nuestra vida siempre vamos a estar lidiando con personas que hagan cosas que no nos parecen y que esta nos pueden generar un sentimiento de enojo o frustración, inclusive nuestros mejores amigos pueden generarnos eso. No debemos de enfocarnos en el lado negativo y debemos estar conscientes que el ser humano siempre va a crear dificultades.



La gente también te tiene paciencia. Identifica áreas que la gente debe tener paciencia contigo y mejora en esas áreas.



Arreglos. A veces hay que sacrificar algunas cosas por otra persona y no con el objeto de recbir algo a cambio sino porquete nace en hacerlo.



"La paciencia no es simplemente la capacidad de esperar, sino cómo nos comportamos mientras esperamos."

- Joyce Meyer

ACTITUD

Hace años en la Universidad de Harvard, el doctor Robert Rosenthal llevó a cabo una extraña serie de experimentos con estudiantes y ratas.

Se realizó con tres grupos de estudiantes y tres grupos de ratas. Al primer grupo de estudiantes se le dijo: "Han tenido suerte. Trabajarán con ratas genios. Fueron criadas en base a su brillante inteligencia. Llegarán al final del laberinto antes de un parpadeo, y comen mucho queso, por lo que tendrán que tener una provisión importante."

Al segundo grupo se le dijo: "Trabajarán con ratas promedio. En un tiempo normal para casi todos los animales, llegarán al final del laberinto, y comen una proporción considerable de queso. No se puede esperar mucho de ellas, apenas un comportamiento normal."

Al tercer grupo: ***"Les ha tocado ratas torpes. Si llegan al final del laberinto, será de pura suerte. Casi con seguridad no pasarán las pruebas. Son obtusas, de rendimiento muy bajo. Quizá ni necesiten comprarle queso. Sólo pongan un letrero al final del laberinto, que diga: queso."***

Durante seis semanas, los estudiantes llevaron adelante el experimento, bajo rigurosas normas científicas. Las ratas genios respondieron como genios. Las ratas promedio llegaron a su meta, pero sin ninguna velocidad excepcional. Las ratas idiotas demostraron su idiotez. El rendimiento fue deplorable. Alguna que otra llegó a la meta, pero pareció hacerlo por simple azar.

El secreto del experimento: todas las ratas tenían la misma inteligencia, ninguna era diferente. Todas eran de la misma camada, todas habían tenido el mismo trato y el mismo alimento.

Entonces, podemos concluir que lo que hizo que tuvieran diferentes resultados fue la actitud de los estudiantes que participaron en el experimento. La actitud de cada uno de ellos los motivó algunos a esforzarse más que otros. También hay que señalar que los animales son muy receptivos con los comportamientos de otros y las ratas pudieron sentir la actitud de cada grupo y por eso se comportaron como ratas genios, ratas promedio y ratas idiotas.

"La actitud lo es todo en la vida, es un 10% lo que te pasa y un 90% el cómo reaccionas".

- Charles R. Swindoll

Verdades sobre la actitud

- Creer que se puede alterar el resultado.
- La actitud es contagiosa.
- La actitud determina si lograrás el éxito o el fracaso.
- No ver los problemas como una derrota, sino la oportunidad de aprender de ellos y motivar a otros.
- Da un punto de vista diferente para interpretar la realidad vivida.
- La actitud es la base para el éxito.
- Uno decide qué pensar de las situaciones y cómo reaccionar a ellas.
- Si deseas cambiar tienes que cambiar tu comportamiento ante los problemas.
- La actitud tiene que ser ajustada continuamente.
- Ser positivo y proactivo.

"Algunas personas ven las cosas como son y preguntan: ¿por qué? Yo veo las cosas como podrían ser y me digo: ¿por qué no?"

- John Fitzgerald Kennedy.

MÓDULO 3

¿Y SI COMETO UN ERROR?

Anotaciones

NADIE ES PERFECTO, TODOS COMETEMOS ERRORES

Cuando nos proponemos algo queremos que todo sea nítido y resulte todo como deseamos, pero hay veces que eso no sucede y hasta puede resultar en una terrible catástrofe, pero ¿acaso esto te va a detener?

Tomemos como ejemplo a los bebes, ellos antes de caminar se caen una gran cantidad de veces, pero ellos nunca pensarán "yo no sirvo para esto," lo que hacen es volverlo a intentar cuantas veces sea necesario hasta lograrlo.

Desde una temprana edad tenemos esa gran fuerza de voluntad, tenemos esa característica de persistencia, así como los luchadores que dan todo de sí para poder ganar la batalla. Acuérdate de lo que hablé anteriormente, **TODO ES ACTITUD.**

Michael Jordan una vez dijo: ***"He fallado más de 9,000 lanzamientos en mi carrera. He perdido más de 300 juegos, 26 veces me han confiado hacer el lanzamiento ganador... y fallé. He fracasado una y otra vez en mi vida. Y por eso soy exitoso."***

HOUSTON, TENEMOS UN PROBLEMA

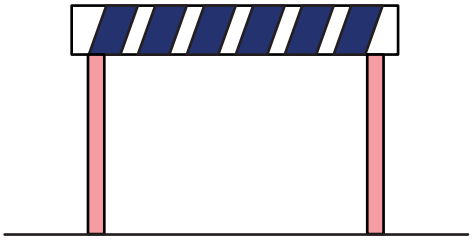
El 11 de Abril del año 1970, el cohete Apolo 13 despegó al espacio con una pequeña tripulación para cumplir con la misión de aterrizar en la Luna, pero tuvieron que abortar la misión debido a un problema. Se produjo un incendio dentro de la nave que puso en peligro a los tripulantes, por eso uno de los astronautas llamó al centro de operaciones espaciales de la Tierra diciendo estas palabras: "Houston, we have a problem" que traducido significa: Houston tenemos un problema. Todos los que conocían el problema tuvieron miedo de lo que iba a ocurrirle a esos tres astronautas que eran los únicos en el espacio, pero pudieron llegar a salvo a la Tierra y fueron recibidos con grandes ovaciones por su valentía y su capacidad para resolver el problema.

En la vida siempre vamos a tener que estar lidiando obstáculos, pero tenemos la capacidad de decidir cómo enfrentarnos a ellos; quejarnos, enojarnos, ignorarlos o solucionarlos. Las crisis las podemos ver como retos a nuestra creatividad, poder aprender de ellos y resolverlos de una manera diferente.

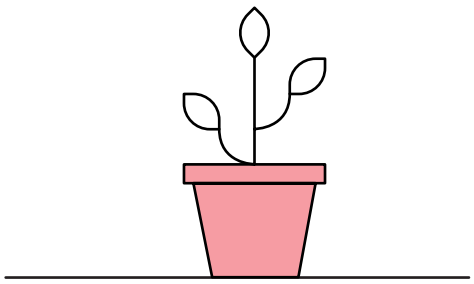
Es importante no entrar en pánico, y recuerda tirar a la basura cualquier pensamiento negativo, ya que si no sabemos controlar las emociones entonces no podremos analizar el problema y pensar claramente para solucionarlo. No significa que debas convertirte en un robot y no tener ningún sentimiento, puedes tomar un rato para sacar todo lo que sientes por dentro y así despejar la mente y actuar ante la situación.

ESTRATEGIAS DE CÓMO RESOLVER EL PROBLEMA

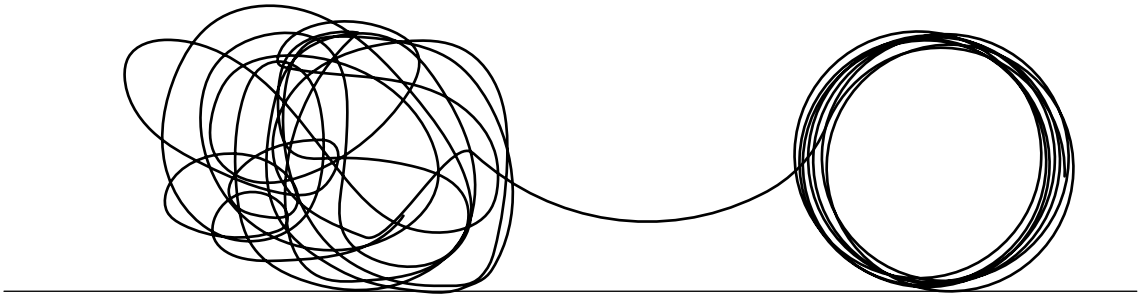
Evitar tomar una decisión inmediata ante el obstáculo. Los sentimientos que surjan al conocer de la situación te nublan la mente, consumirá energías y no podrás resolverlo de forma eficiente. Por lo tanto, hay que tomarse un tiempo para despejarse y después buscar la solución.



Asumir la responsabilidad. Si el problema lo cometiste tú, admite que lo hiciste y que tu orgullo no te silencie o te haga culpar a otros.



No evadas el problema y comienza actuar. Ignorar los problemas no hará que desaparezcan. Es cierto, hay que tomar un tiempo para despejarse, pero no puedes darte el lujo de tomarte un largo tiempo para responder ante la adversidad. Enfócate y acciona. Comienza a preguntarte: ¿Cuál es la raíz del problema? ¿Qué fue lo que ocasionó esta solución? y ¿de qué manera puedo solucionarlo?



¿CÓMO INCIDIR?

AGREGANDO VALOR EN LA VIDA DE LAS PERSONAS

En una conferencia realizada traducida por Juan Vereecken e impartida por John Maxwell, uno de los grandes líderes más influyentes de la historia, compartió un increíble mensaje sobre darle valor a otros, aquí te lo transcribo:

"Incrementa tu influencia con otras personas. El liderazgo es influencia, nada más y nada menos. Entonces cuando una persona llega y me pregunta "Hey John, ¿qué significa liderazgo?" quiere decir que lo qué haces y lo qué dice tiene la habilidad de influenciar personas. Entonces, me hacen la siguiente pregunta: "si el liderazgo es influencia ¡cómo yo puedo incrementar mi influencia?" y eso lo haces a través de dar valor en una forma intencional, así es como yo he incrementado mi influencia. Yo hago 5 cosas todos los días:

01	Todos los días valoro a las personas
02	Todos los días busco maneras de valorar a las personas
03	Todos los días pienso en formas de valorar a las personas
04	Todos los días hago cosas para valorar a las personas
05	Todos los días ayudo a otros agregar valor a las personas

Cuando me gradué de la universidad, mi padre me dió el mejor consejo que he recibido en mi vida, me dijo "John si quieres ser exitoso, si quieres construir una gran carrera, acuérdate de estas 3 cosas acerca de la gente. Primero valora a las personas, segundo cree en las personas y por último ama a las personas de forma incondicional"

Si quieres incrementar tu influencia con otros valora a las personas que están a su alrededor y agrega valor a ellos.

DIFERENCIANDO LOS 5 TIPS PARA AGREGAR VALOR A OTROS:

1. ***Valorar a las personas.*** Cuando reconocemos y le damos importancia a la vida de otros nuestros objetivos cambian y pasamos de conseguir un interés a buscar la felicidad y el bienestar de otros. Al darle reconocimiento a la persona hacemos que se sienta satisfecho, se sienta valorado y tenga el deseo de crecer.

2. ***Pensar en añadir valor.*** Si ya sabes lo que vas hacer en el día y con quien te vas a juntar, puedes planear antes que cosa buena le puedes decir para darle valía a su vida.

3. ***Pensar en formas de valorar a otros.*** Sé espontáneo, vive cada día para sembrar en otros una semilla incluso con extraños.

4. ***Acciona y no solo tengas la intención:*** Deja una huella en otros, ya sea con palabras motivadoras, acciones o incluso gestos como una sonrisa.

5. ***Motiva a otros.*** Incide en los demás para que también sean luz en la vida de los otros.

CRECIMIENTO PERSONAL

Se puede ver un verdadero liderazgo cuando el líder ha conseguido que los miembros del equipo hayan tenido un cambio personalmente a comparación de como empezaron. Y no, no estamos hablando físicamente sino que hablamos de las habilidades y capacidades que tiene la persona así como su nivel de análisis para enfrentar cualquier obstáculo.

Se puede lograr cuando el líder muestra un verdadero interés sobre los demás, generando una buena relación que llevará a la confianza. Entonces, cada vez que se motive y aconseje a la persona para crecer personalmente, por la confianza generada tomará en cuenta las sugerencias con mayor apertura.

Anotaciones

COMO PREPARAR A PERSONAS PARA DAR BUENOS RESULTADOS

1. ***Yo lo hago:*** Tienes que ser un ejemplo, no necesariamente un experto, para enseñar a otros a ser un ejemplo o mejorar sus habilidades. No se puede enseñar y esperar algo de alguien sin saberlo o serlo. Por ejemplo: no se puede dar consejos de hablar en público si nunca has hablado frente a una audiencia. La experiencia genera confianza a los que son aconsejados.

2. ***Me ve y entiende el ¿Por qué?:*** Ya no solo observa el aconsejado sino que también se le explica los pasos para realizar la actividad. Por ejemplo; ¿por qué en mi presentación oral inicie diciendo esto? ¿Por qué los hice saltar a la mitad de la presentación? ¿Por qué baja del escenario? Cuando se entiende los pasos para realizar algo se puede ejecutar de una mejor manera.

3. ***Ahora te observo:*** El aprendiz pone en práctica lo enseñado por su mentor. El mentor le da seguimiento al aprendiz para asegurarse que entendió todo y en caso que se le olvidara algo poder recordárselo, pero de forma calmada.

4. ***Ahora corres por ti solo:*** Dejas que tu aprendiz se adueñe por sí mismo de la actividad, que use sus propios métodos, ya no monitorearlo y solo felicitarlo.

5. ***Repitiendo el ciclo:*** El aprendiz que ya mejoró sus habilidades se convierte en líder y también en mentor, motiva a otros a crecer personalmente y los prepara para dar buenos resultados.

EL PODER DE INFLU-ENCIAR EN OTROS

A lo largo de nuestra existencia recibimos influencia de otros, pero también nosotros dejamos huella en la vida de quienes nos rodean. No necesariamente tiene que haber una intención, puede ser indirectamente con tu comportamiento y actitud que marque la vida de otros.

"Hasta las personas más insignificantes ejercen influencia en el mundo."

- Luoisa May Alcott (1871)

Teniendo esto en cuenta, debemos de estar conscientes que nuestra influencia puede ser negativa o positiva, puede dejar una marca destructiva que lleve a otros por el mal camino o puede dejar una marca positiva que puede motivar a otros a realizar un cambio en sí mismos y en su entorno.

PODER POR POSICIÓN

La influencia que tiene el sujeto es por el título que posee, puede ser por el cargo que ejerce o solo por tener un buen nivel económico. Pero no significa que tenga la aptitud de un líder. A veces este poder puede ser usado incorrectamente abusando de él haciendo que otras personas realicen acciones que no estén totalmente de acuerdo en realizarlas. Esta clase de gente tiene dificultad para conectar con otros y lograr que realicen las actividades con esmero.

PODER PERSONAL

La influencia personal viene del comportamiento y carisma del sujeto. Logra tener una buena comunicación con los demás, transmiten su idea, se logra una mayor productividad y existe compromiso por parte del equipo.

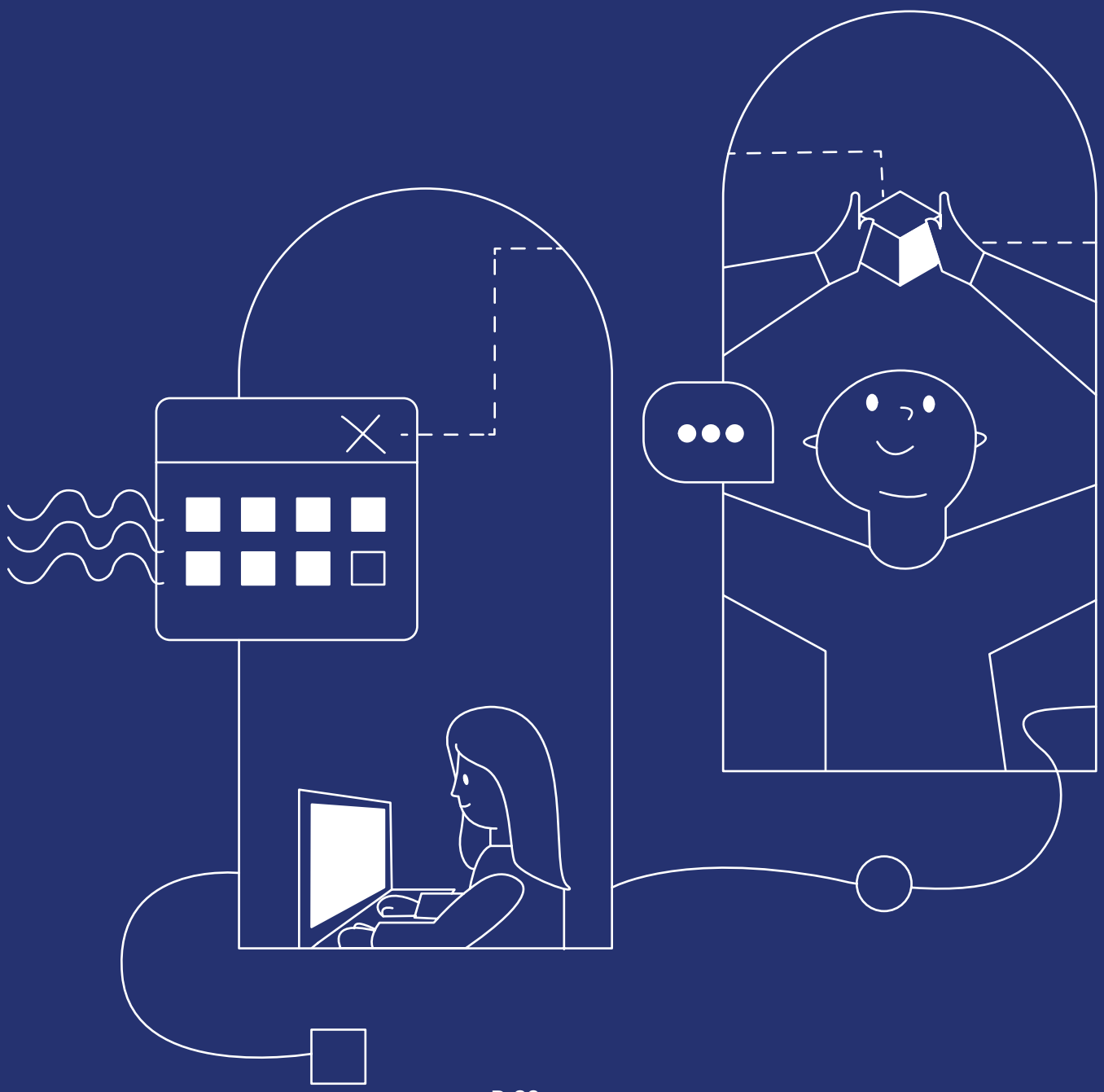
PODERES

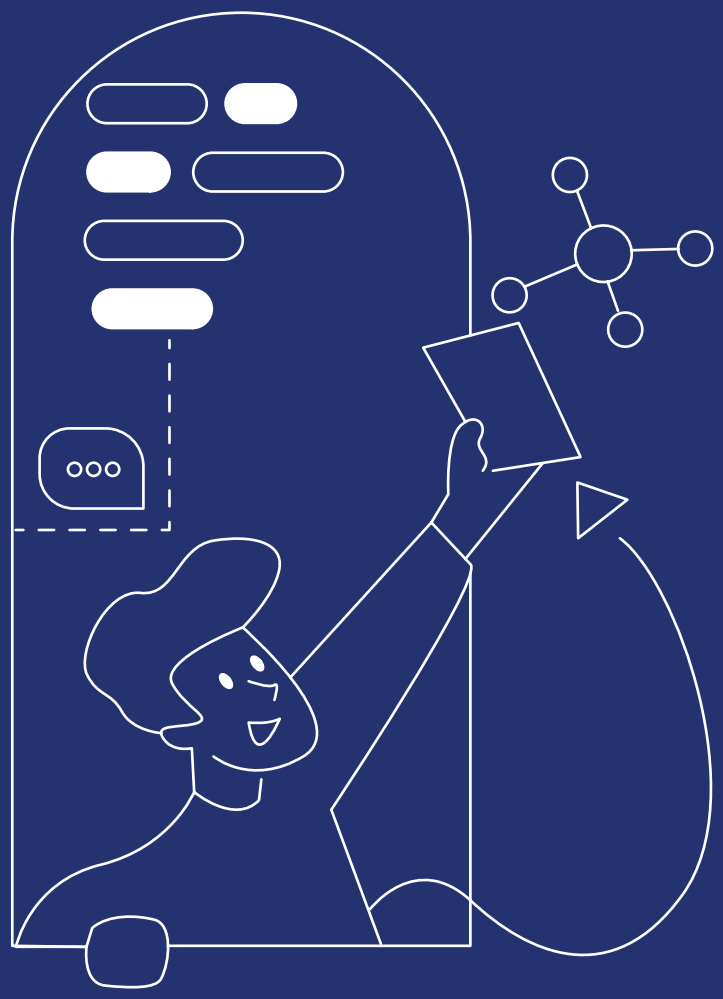
TIPO DE PODER	¿DE QUÉ TRATA?	¿CÓMO SE USA?
Poder por Posición	Es por nombramiento. El equipo solo cumple con lo que se le ordena.	Se usa cuando el coordinador o jefe quiere que su equipo cumpla sus funciones de acuerdo a su puesto.
Poder de Retribución	Mejora la productividad de las actividades, usa elogios, reconocimientos o regalos.	Se usa para darle valor al equipo y motivarlos a dar más de sí mismos.
Poder de Atracción	Mantiene una relación de compañerismo y apela a los valores y sentimientos para motivar en el ejercicio de la actividad.	Se usa cuando el poder se comparte para una actividad.
Poder Coercitivo	Se dan reprimendas o castigos para lograr la obediencia.	Cuando hay rebeldía de los miembros del equipo en realizar las órdenes.
Poder de Pro	Las personas dependen de este tipo de gente por su conocimiento del tema, experiencia y habilidad.	Los seguidores lo usan para aconsejar e influir en las decisiones.
Poder pos Contactos	Si tienen contactos con poder, la gente realiza lo que se le pide.	Se usa para obtener recursos o buscar trabajos o promociones.

INFLUENCIAR A TRABAJAR MÁS ALLÁ DE SOLO ACATAR ÓRDENES

Es importante encontrar gente que esté motivada a cumplir en la realización de la meta, es decir, que tengan la misma visión. Gente que no solo se conforme en cumplir su función sino que den más de sí mismos porque quieren lograr el mejor resultado que se pueda conseguir.

No solo es de encontrar un buen equipo sino que también el trabajo resulta emocionante y estimulante para enfrentar con placer la actividad. Este interés se puede lograr mediante la competitividad que genera el deseo en destacarse, en sentirse satisfecho con uno mismo y sentirse importante.





MÓDULO 4

TRABAJO EN EQUIPO

MANEJO DE CONFLICTO

Según la Real Academia Española el conflicto es: Problema, cuestión, materia de discusión. El conflicto se puede dar entre dos o más personas cuando tengan un tema o materia en el que estén en desacuerdo.
El éxito en cualquier trabajo en equipo es que puedan resolver los conflictos.

El conflicto no necesariamente es malo. Cada miembro del equipo tiene su punto de vista para realizar una actividad, pero si cada perspectiva tiene como objeto alcanzar la meta, entonces es un conflicto funcional ya que permite tomar decisiones más creativas y convenientes.

Anotaciones

01 MODO EVASIVO | "PERDER PERDER"

En este modo de manejar el conflicto, la persona no asume una postura o se retira del conflicto.

VENTAJA	DESVENTAJA	¿CÓMO SE USA?
Si la solución del conflicto puede generar una ruptura en la relación con otros, entonces este modo permite mantenerlas.	El problema sigue existiendo aunque usted lo evite.	Este modo puede usarse cuando no estás emocionalmente capaz de ver el asunto en ese momento y no querer tomar una decisión apresurada o tiene prioridades más importantes que atender.

02 MODO IMPOSITIVO | "TU GANAS EL OTRO PIERDE"

El sujeto obliga a realizar lo que mejor le convenga, solo mira sus propios intereses y no escucha la opinión de los demás.

VENTAJA	DESVENTAJA	¿CÓMO SE USA?
Las decisiones se toman más rápido y no se retrasan las actividades	Puede generar sentimientos de resentimiento y hostilidad en el equipo.	• Cuando se necesita resolver un asunto de forma rápida. • Cuando sabe que esto no va a generar rebeldía o sentimientos negativos • en el equipo.

03 MODO COMPLACIENTE | "TU PIERDES EL OTRO GANA"

Es cuando permite que la otra parte tome la decisión del asunto, busca ser cooperativo.

VENTAJA	DESVENTAJA	¿CÓMO SE USA?
Las relaciones se conservan al permitir que otro decida.	Las personas se aprovechan de uno. Solo se sigue una línea de pensamiento en lugar de tener variedad de ideas y soluciones.	• Cuando es urgente resolver el problema. • Cuando se quiere conservar la relación con el otro sujeto.

04 MODO NEGOCIADOR | "USTED GANA ALGO Y EL OTRO GANA ALGO"

Cada parte da y recibe algo.

VENTAJA	DESVENTAJA	¿CÓMO SE USA?
Los problemas se resuelven de forma rápida y el respeto en la relación se mantiene.	No siempre se logran resultados que beneficien al 100% la actividad o trabajo que estén realizando.	• Cuando las partes tienen el mismo puesto de poder y quieren resolver el asunto de forma diferente. • Cuando el asunto es complejo y no basta una sola solución.

05 MODO COLABORATIVO | "TODOS SOMOS UNO"

Se resuelve de forma conjunta el problema con la mejor solución que sea aceptable para todos. Existe una conversación abierta y transparente.

VENTAJA	DESVENTAJA	¿CÓMO SE USA?
Se logran resultados óptimos que beneficien al 100% la actividad o trabajo que estén realizando.	El esfuerzo y el tiempo que se necesita para resolver el asunto es mayor y más tardado.	• Se busca la meta y no el interés. • Las relaciones se conservan. • Existe tiempo suficiente para tomar una decisión.

CUANDO EXISTE UN ERROR EMPECEMOS HABLANDO DE LO BUENO

Cuando se trabaja con un grupo de persona sucede muchas veces que un miembro del equipo o varios miembros del equipo pudieran cometer un error en sus funciones que tenían que realizar. Cuando ocurre esto se tiende a regañar y amonestarlos severamente, esto puede hacer que la persona se sienta menospreciada y pueda caer en el mismo error.

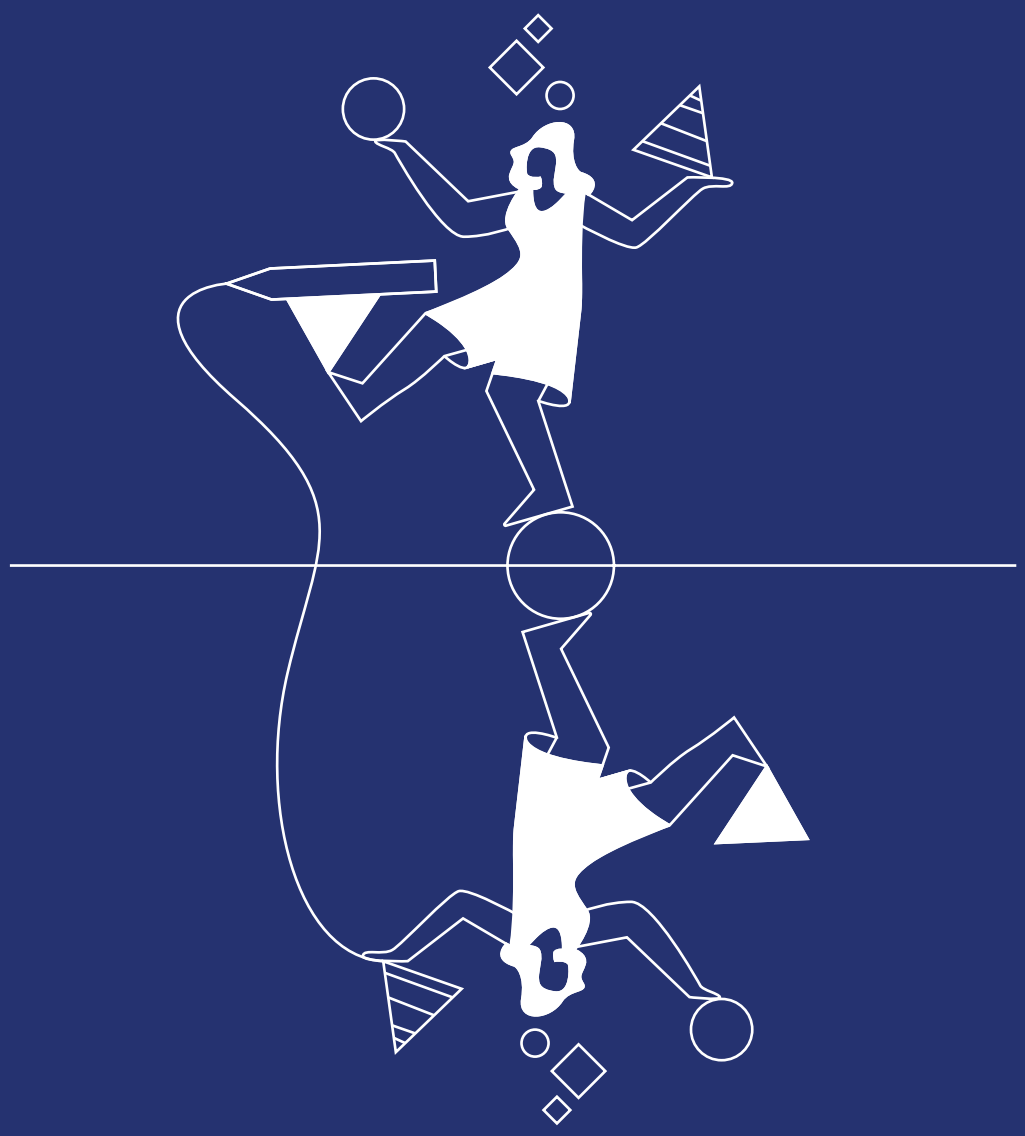
RECOMENDACIONES

1. ***Comienza hablando de lo bueno:*** Realza las características positivas de la persona, esto hará que la persona se sienta valorada y apreciada.

2. ***Sé sincero:*** Que tus elogios sean sinceros y no solo una alabanza inflada, manipulativa y vacía. Los halagos sinceros muestran respeto y comienzas a ganar la confianza de la persona.

3. ***Crítica, pero de forma saludable:*** Después de darle valor a la persona dile lo que te pareció sobre el error que hizo, reflexiona con ella sobre lo ocurrido para motivar a mejorar y que las actividades continúen con productividad.

ACTIVIDADES



HOJA DE TRABAJO 1

ACTIVIDAD 1

Responde bajo tu criterio las siguientes preguntas, recuerda usar el conocimiento adquirido en el módulo.

1. Define qué es liderazgo según tus propias palabras

2. ¿Cuál es tu razón para convertirte en un líder?

3. ¿El líder nace o se hace?

4. Menciona un líder que admiras y explica la razón.

5. ¿Qué aprendiste sobre el carácter?

6. ¿Por qué es importante el compromiso?

7. ¿Cómo se puede mejorar el compromiso?

T	R	A	B	A	J	O	E	N	E	Q	U	I	P	O
C	A	C	Y	A	W	H	D	V	S	N	G	E	X	B
O	E	M	O	T	I	V	A	D	O	R	I	A	X	N
M	M	A	S	A	R	A	C	S	R	P	E	S	E	T
U	I	P	A	S	I	O	N	C	G	C	O	S	T	C
N	D	O	L	C	E	N	C	I	E	C	O	S	I	N
I	E	S	D	C	R	V	E	P	T	S	A	C	U	E
C	C	I	S	P	E	R	R	E	N	M	E	S	I	S
A	R	T	L	I	O	N	P	A	I	N	C	I	D	E
D	L	I	R	E	S	P	O	N	S	A	B	L	E	I
O	A	V	P	A	C	I	E	N	C	I	A	S	O	P
R	V	O	A	C	E	S	T	U	D	A	R	T	C	F

ACTIVIDAD 2

Busca las nueve características que posee un líder.

Motivador
Comunicador
Pasión
Integro
Positivo
Trabaja En Equipo
Paciencia
Incide
Responsable

HOJA DE TRABAJO 2

ACTIVIDAD 1

A continuación, se te presentan dos problemas, deberás aplicar lo aprendido del manejo del conflicto y describir cómo lo resolverías ante la situación.

1. Enumere las estrategias de cómo resolver un problema:

2. ¿Por qué es importante darle valor a las personas?

3. De un ejemplo del elemento: Me ve y entiende el ¿por qué? de cómo preparar a una persona para dar buenos resultados.

4. ¿Qué aprendiste del poder de influenciar en otros?

5. ¿En qué ámbito de tu vida es necesario saber cómo influenciar en otros?

6. ¿Cómo has incidido en otros?

7. ¿Quiénes han influenciado en tu vida y de qué forma?

ACTIVIDAD 2

Cambia el orden de las letras para formar palabras.

Pista: cualidades de un líder.

1. ÓSIINV

2. IONIAUCÓMNCC

3. NIDEADTRIG

4. SOOOMCPRMI

5. INPEICCAA

6. TCDUTAI

I. Has tenido un negocio de juguetes con dos amigos por 10 años, sin embargo en los últimos tres años, han observado la disminución de demanda por parte de los clientes. Por lo tanto, proponen lo siguiente: la idea uno es vender otros productos y la idea dos es seguir vendiendo el mismo producto, los juguetes, pero dar a conocer el negocio en redes sociales.

Indica el modo más conveniente para manejar el conflicto y explica tu solución.

ACTIVIDAD 3

A continuación, se te presentan dos problemas, deberás aplicar lo aprendido del manejo del conflicto y describir cómo lo resolverías ante la situación.

II. Has tenido un negocio de juguetes con dos amigos por 10 años, sin embargo en los últimos tres años, han observado la disminución de demanda por parte de los clientes. Por lo tanto, proponen lo siguiente: la idea uno es vender otros productos y la idea dos es seguir vendiendo el mismo producto, los juguetes, pero dar a conocer el negocio en redes sociales.

Indica el modo más conveniente para manejar el conflicto y explica tu solución.

RESPUESTAS

HOJA DE TRABAJO 1

Actividad 1

En la serie de respuestas, variarán las contestaciones dado que son respuestas abiertas bajo el criterio de cada personas.

Actividad 2

T	R	A	B	A	J	O	E	N	E	Q	U	I	P	O
C	A	C	Y	A	W	H	D	V	S	N	G	E	X	B
O	E	M	O	T	I	V	A	D	O	R	I	A	X	N
M	M	A	S	A	R	A	C	S	R	P	E	S	E	T
U	I	P	A	S	I	O	N	C	G	C	O	S	T	C
N	D	O	L	C	E	N	C	I	E	C	O	S	I	N
I	E	S	D	C	R	V	E	P	T	S	A	C	U	E
C	C	I	S	P	E	R	R	E	N	M	E	S	I	S
A	R	T	L	I	O	N	P	A	I	N	C	I	D	E
D	L	I	R	E	S	P	O	N	S	A	B	L	E	I
O	A	V	P	A	C	I	E	N	C	I	A	S	O	P
R	V	O	A	C	E	S	T	U	D	A	R	T	C	F

HOJA DE TRABAJO 2

Actividad 1

1. Enumere las estrategias de cómo resolver un problema:

Respuestas

1. Evitar tomar una decisión inmediata ante el obstáculo.
2. Asumir la responsabilidad.
3. No evadas el problema y comienza actuar.

Actividad 2

1. VISIÓN
2. COMUNICACIÓN
3. INTEGRIDAD
4. COMPROMISO
5. PACIENCIA
6. ACTITUD

Actividad 3

En la serie de respuestas, variarán las contestaciones dado que son respuestas abiertas bajo el criterio de cada personas.

BIBLIOGRAFÍA

Carnefie, D (2006) Cómo ganar amigos e influencia sobre las personas. Debolsillo

Lussier, R y Achua, C. Liderazgo. (S.F) Teoría, aplicación y desarrollo de habilidades. CENGAGE LEARNING

Vereecken, J. (2019-presente) El podcast de liderazgo de John Maxwell [Podcast]. Spotify. https://open.spotify.com/show/3QyhLT6d4SHsDpOHqte0Sb?si=Rtwvh1KRQpaPwKsyFoysjA&utm_source=copy-link

CON VOS

La organización Con Vos fue fundada en el año 2018 como una respuesta de participación activa y comprometida de las juventudes, desarrolla proyectos que motivan a la participación y compromiso cívico de las y los jóvenes guatemaltecos. Con ello busca colaborar con el impulso del desarrollo sostenible.

Con Vos es un espacio diseñado por jóvenes para jóvenes. Contamos con la responsabilidad ética y política para construir un mejor futuro en Guatemala. ¡Te estamos esperando!

Puedes encontrarnos en redes sociales como
@convosgt | https://convosgt.org