

Liderazgo en las organizaciones

ALGUNAS DIFERENCIAS EN EL MODO DE CONDUCIR

MODELO TRADICIONAL

- ❑ Planifica objetivos y tareas.
- ❑ Organiza y asigna personal.
- ❑ Pregunta cómo.
- ❑ Se concentra en las tareas.
- ❑ Mira el corto plazo.
- ❑ Usa la estructura formal.
- ❑ Exige obediencia.
- ❑ Genera orden.

MODELO DE ALTO DESEMPEÑO

- ❑ Determina la dirección.
- ❑ Alinea a los integrantes.
- ❑ Pregunta qué y por qué.
- ❑ Se concentra en la gente.
- ❑ Mira el largo plazo.
- ❑ Usa la relación informal.
- ❑ Obtiene compromisos.
- ❑ Produce cambios.

DIFERENCIAS FUNDAMENTALES

DIRECTIVO ORIENTADO A LAS TAREAS

- Dice con claridad al empleado ***qué debe hacer, cómo, dónde y cuándo hacerlo*** y luego ***supervisa muy de cerca*** el cumplimiento.

DIRECTIVO ORIENTADO A LAS PERSONAS

- ***Escucha*** al colaborador, le brinda ***ánimo y apoyo*** en sus esfuerzos y, finalmente, le da ***facultades*** para la resolución de problemas y toma de decisiones.

EL ARTE DE OBTENER RESULTADOS A TRAVÉS DE LA GENTE

- Las estadísticas muestran que los directivos con mejores resultados son los que:
 - Se focalizan en el futuro.
 - Desarrollan y comunican el sentido, la dirección.
 - Prefieren el cambio antes que el “statu quo”.
 - Son modelo, dan el ejemplo, predicán con los hechos.
 - Influyen en su gente por sus actitudes, no por su jerarquía.
 - Preguntan, involucran.
 - Saben que el desempeño superior no ocurre por accidente.

EL DESAFÍO DEL DIRECTIVO

**LOS QUE CONDUCEN A OTROS HACIA LA
GRANDEZA BUSCAN Y ACEPTAN DESAFÍOS.
NINGÚN DIRECTIVO EXITOSO PERMANECE
SENTADO ESPERANDO QUE EL
DESTINO LE SONRÍA**

LOS MEJORES CONDUCTORES...

- Comunican el sentido, la dirección.
- Escuchan.
- Dan ánimo y apoyo.
- Inspiran y motivan.
- Habilitan a otros para la resolución de problemas y toma de decisiones.
- Generan compromiso.

LAS PREGUNTAS QUE SE PLANTEA EL DIRECTIVO

- ¿Cómo consigo que se hagan las cosas cada vez mejor?
- ¿Qué tengo que hacer para lograr que mi gente vaya más allá del cumplimiento mecánico de las tareas rutinarias?
- ¿Cómo hago para convertir las buenas oportunidades en éxitos importantes?
- ¿Qué técnicas y estrategias puedo utilizar para comprometer a mi equipo de trabajo?

EN SÍNTESIS...

**¿CÓMO MOVILIZO
A MI GENTE,
NO PARA QUE
HAGA,
SINO PARA QUE DESEE HACER?**