



**LIDERAZGO  
EN TIEMPOS DE CAMBIO**  
LIC. RAÚL ROSALES FLORES



304543

680600

259305

709697

47259

510839

233066

144856

661059

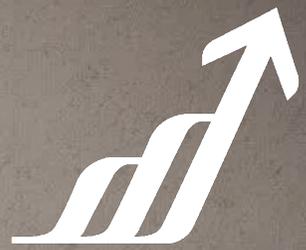
System diagnosis

Asymmetrical information

# ¿CAMBIO?



# ESTABILIDAD





**INCERTIDUMBRE**



MIEDO



OPTIMISMO



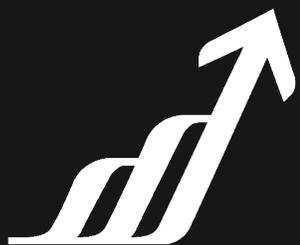


**MARVEL**

1996



**SUN TZU**



TU ZONA DE  
CONFORT



SAL D  
DE

... EN ESTA ZONA  
OCURRE LA MAGIA



**TODOS LOS LÍDERES NECESITAN  
ABRAZAR EL CAMBIO**





# CAMBIO DE ENFOQUE



# OBSERVADOR



FENÓMENO  
VS  
EXPLICACIÓN





**LIDERAZGO  
EN TIEMPOS DE CAMBIO**

LIC. RAÚL ROSALES FLORES



**¿META?**



# Ernest Shackleton



Ir a [www.menti.com](https://www.menti.com), introducir el Código: 6649 3398





Estás formando un nuevo equipo para emprender una empresa de alto riesgo.

¿Qué es lo que priorizarías al contratar?

- Habilidades técnicas
- Creatividad
- Carácter firme
- Experiencia previa
- Actitud
- Independencia



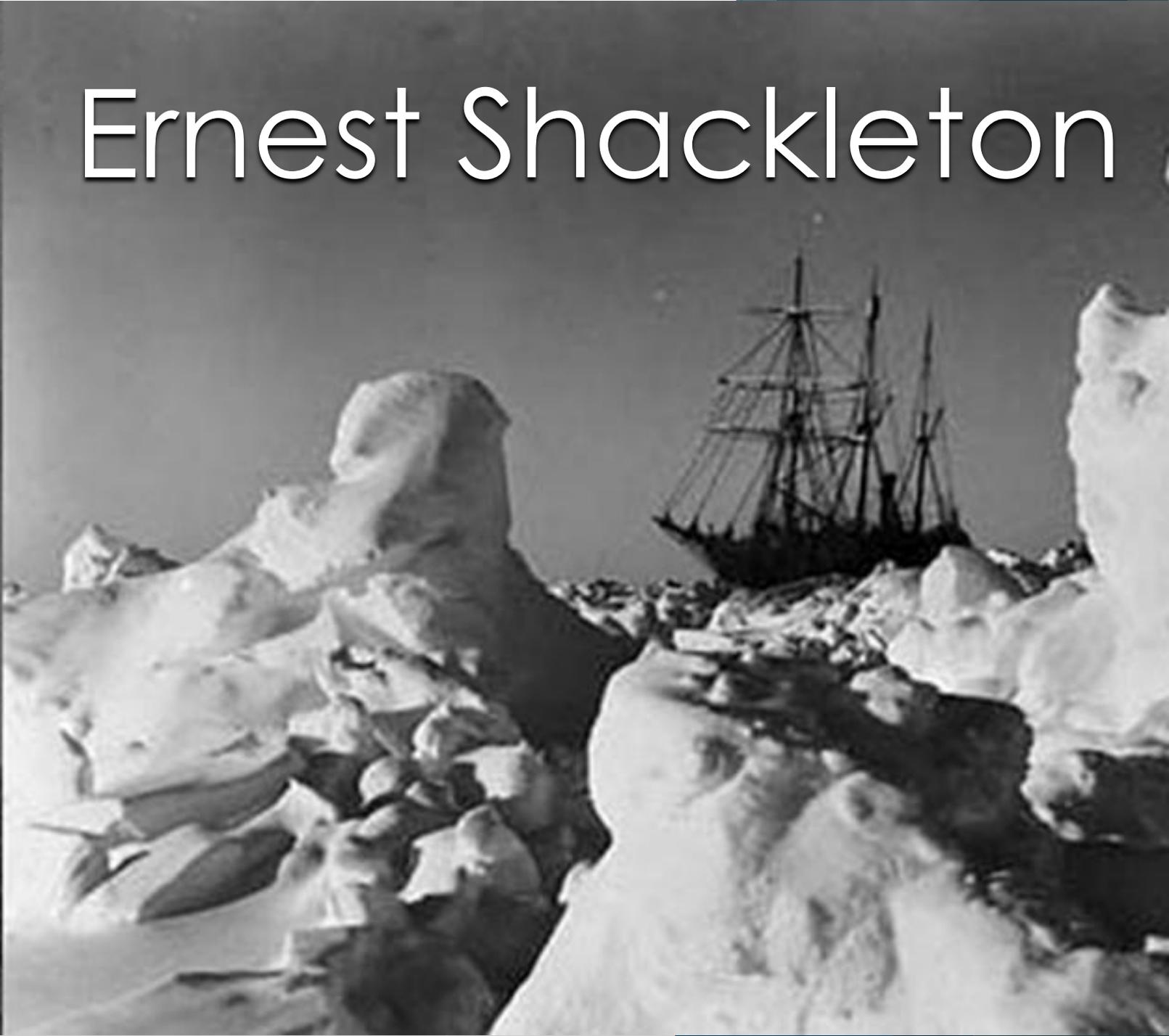
	Frequency
Prior Experience	5%
Grit	4%
Creativity	9%
Technical Skills	24%
Attitude	43%
Independence	15%

Harvard Business School





# Ernest Shackleton



VIAJE PELIGROSO.  
SALARIOS PEQUEÑOS,  
FRÍO EXTREMO,  
MESES LARGOS DE  
OSCURIDAD COMPLETA,  
PELIGRO CONSTANTE,  
REGRESO SEGURO DUDOSO.  
HONOR Y  
RECONOCIMIENTO  
EN CASO DE ÉXITO.

711  
18  
DENCE  
a be-  
Good  
enefits,  
inities.  
en. Call  
1-1314  
lder@  
111  
18

Apply at  
Ave.  
S.F.  
[Redacted]  
[Redacted]  
[Redacted]

fax resume:

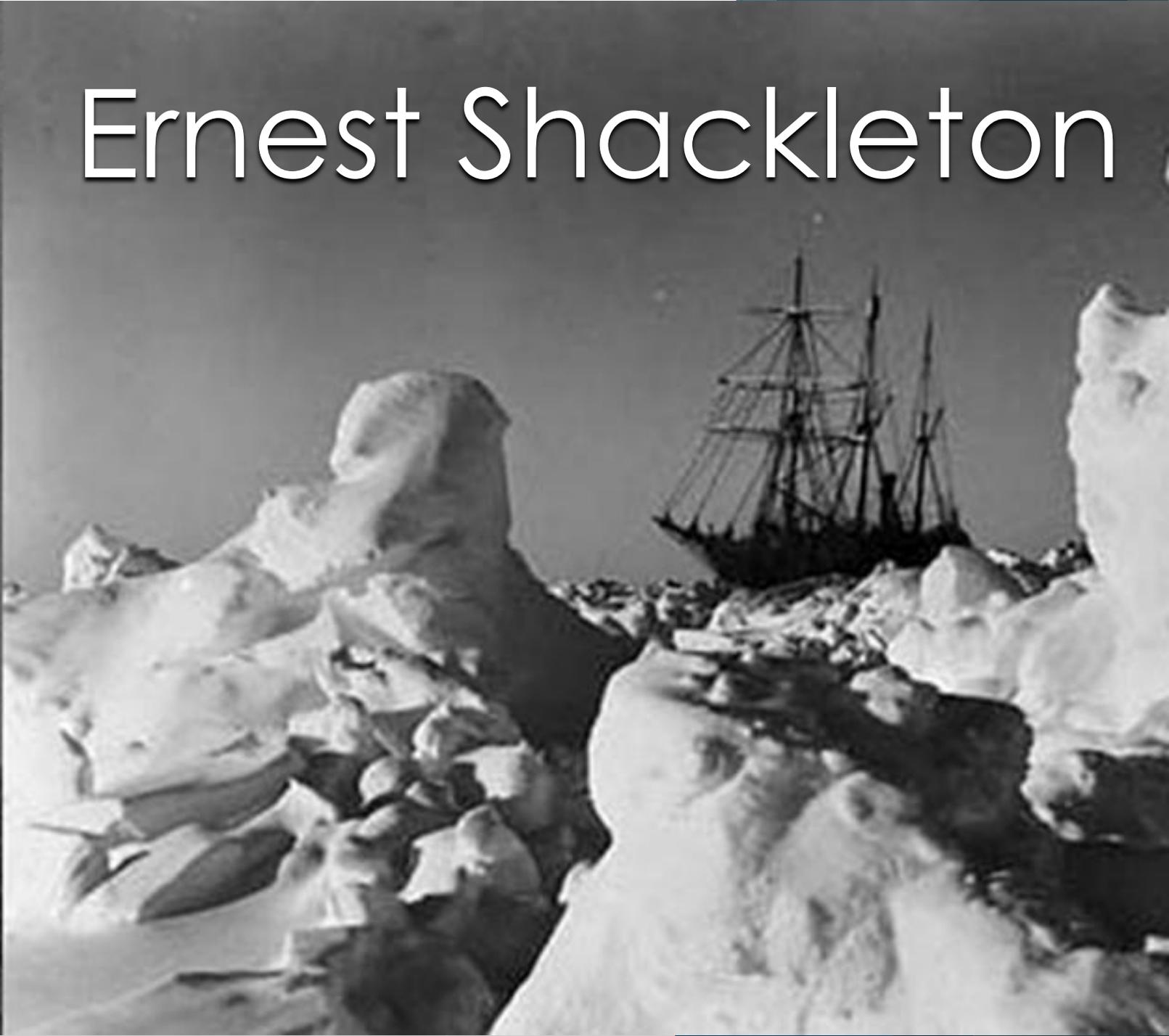
**MEN WANTED**  
for hazardous journey,  
small wages, bitter  
cold, long months of  
complete darkness,  
constant danger, safe  
return doubtful, honor  
and recognition in  
case of success.  
  
Ernest Shackleton  
4 Burlington St.

For  
Re  
pac  
pres  
cleri  
shelv  
the  
submi  
salary  
Attr: l  
nber  
or  
  
P  
Be  
As

MC ASSOCIATE



# Ernest Shackleton





Estás al mando de un barco que ha sido inmovilizado dentro de un mar de hielo.

**¿Cuál es su principal prioridad como líder de la expedición?**

**¿Qué es lo primero que haces?**



*“La realidad se me  
impuso a la fuerza”*



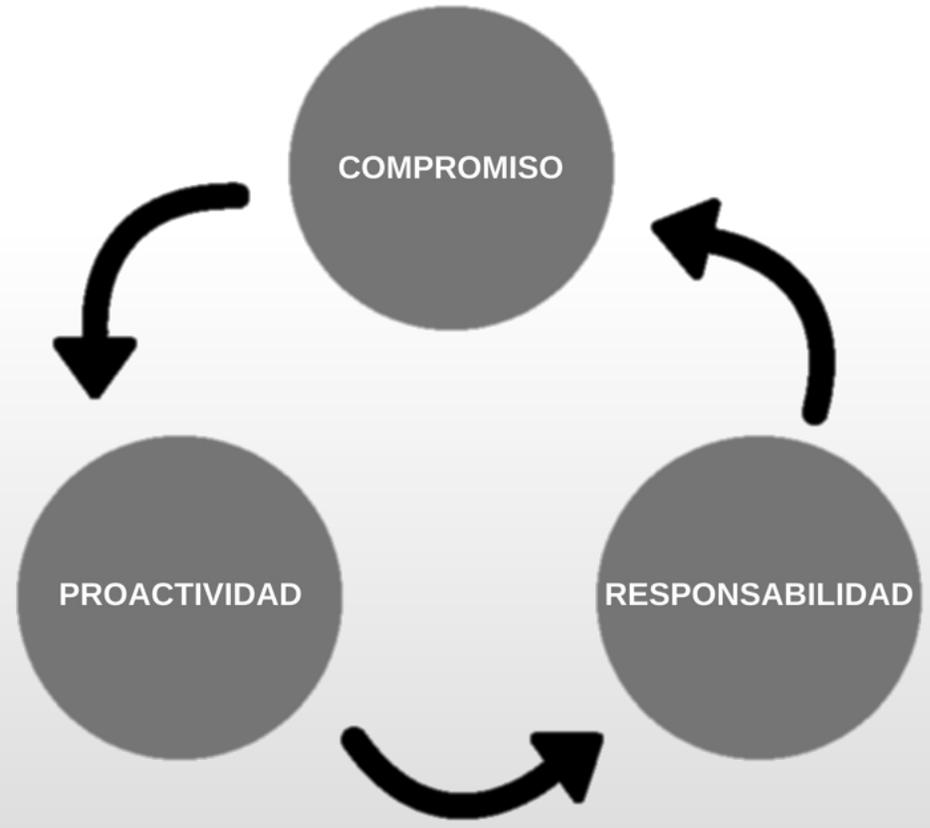
# ACCOUNTABILITY





# ACCOUNTABILITY

Es la creencia de que usted es totalmente responsable de sus propias acciones y consecuencias.



# ACCOUNTABILITY



# LIDERAZGO PROACTIVO

Reactivo

Proactivo



## ¿Qué es ser Reactivo?

Una persona reactiva es aquella que, como la palabra lo indica, espera a que las cosas sucedan para reaccionar.

## ¿Qué es ser una persona Proactiva?

La personalidad proactiva es aquella por la cual una persona toma las riendas de su conducta de manera activa, no se sienta a esperar que las cosas sucedan, a que llegue la respuesta, él hace que sucedan.

# HERRAMIENTAS DE LA REACTIVIDAD



# LIDERAZGO PROACTIVO



Reactivo

Proactivo

CARACTERÍSTICAS	PRECIOS A PAGAR	RECOMPENSAS



# REACTIVIDAD

¿Cuáles son los argumentos más utilizados?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Selecciona uno de los argumentos usados y enlista las respuestas que le darás a quién las utilice

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.



# REACTIVIDAD

ARGUMENTOS QUE TÚ UTILIZAS	<ol style="list-style-type: none"><li>1.</li><li>2.</li><li>3.</li><li>4.</li></ol>
RESPUESTAS PARA TI	<ol style="list-style-type: none"><li>1.</li><li>2.</li><li>3.</li><li>4.</li></ol>



**ARGUMENTOS**



**RESULTADOS**



# LIDERAZGO EFECTIVO



# RESULTADOS





# RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

# AUTOANALÍZATE



- ¿Cómo te describes respecto a tus fortalezas y debilidades relacionadas con la resolución de problemas emocionales?
- ¿Qué cualidades buscan los demás en ti?
- ¿Qué tan eficaz eres para resolver problemas de índole emocional?





# CONFLICTO

**DESACUERDO**

APATÍA  
FALTA DE COMPROMISO

Habilidad para negociar y resolver desacuerdos.



**Andrew Grove,** ex presidente de Intel:

“Muchos directivos parecen pensar que es imposible acometer algo o a alguien sin rodeos, aun en los negocios. En contraste, nosotros en Intel creemos que es la esencia de la salud corporativa manifestar un problema en forma abierta tan pronto como sea posible, incluso si esto conlleva una confrontación. Enfrentar los conflictos es el corazón del manejo de cualquier negocio. Como resultado, la confrontación (enfrentar cuestiones en relación con las cuales existe desacuerdo) puede evitarse sólo por cuenta y riesgo del directivo.” (Grove, 1984).



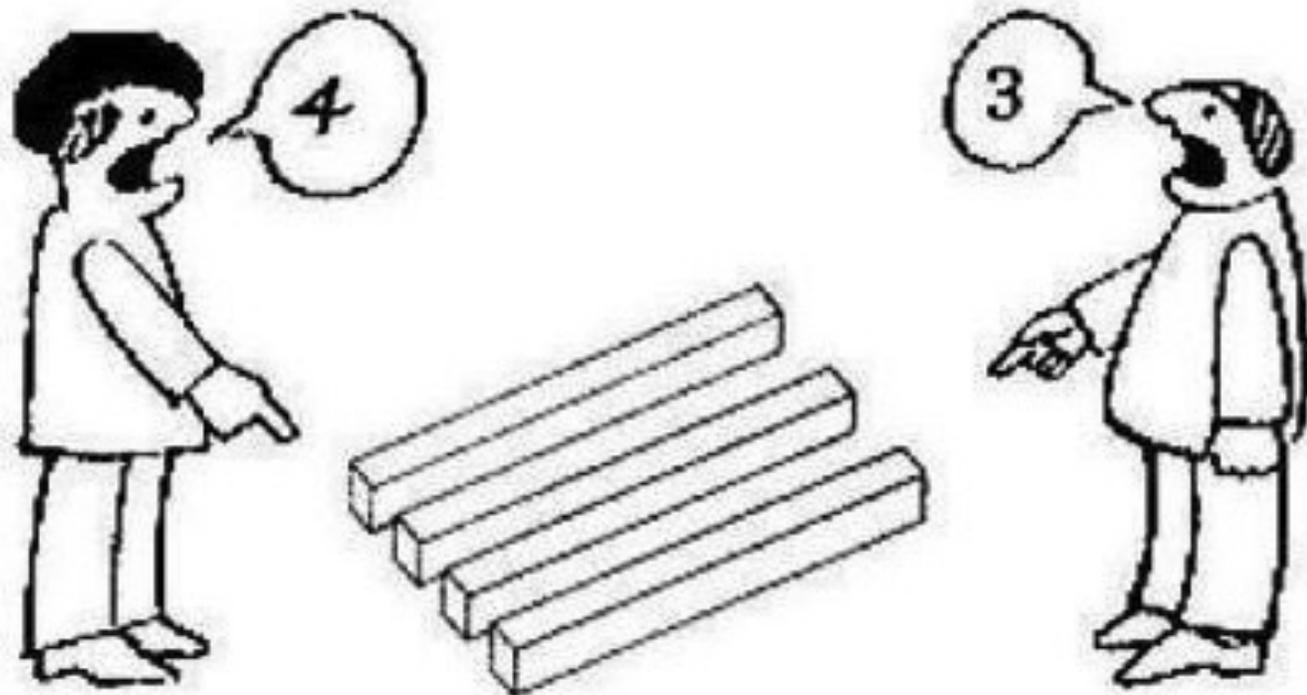
**MAYOR CAPACIDAD  
DE SOLUCIÓN**



**MAYOR ÉXITO  
EN LA ORGANIZACIÓN**

*Camarón que se  
se duerme se  
lo lleva la  
la corriente*





# LAS INTERPRETACIONES



# CUADRANTES DE LA PERSONALIDAD



Temperamento

Carácter

Personalidad



# Temperamentos:



Coléricos



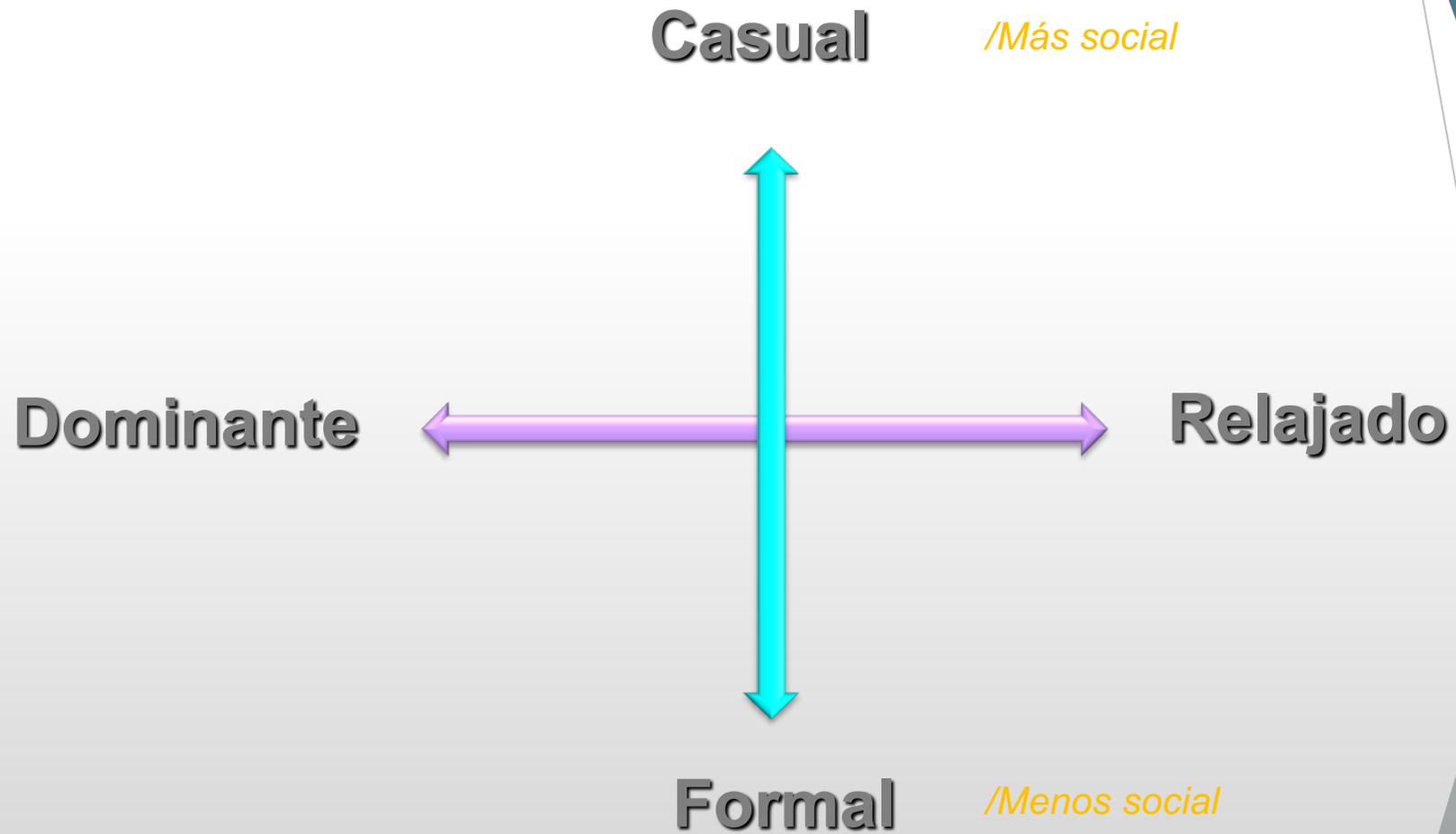
Sanguíneos



Flemáticos



Melancólicos

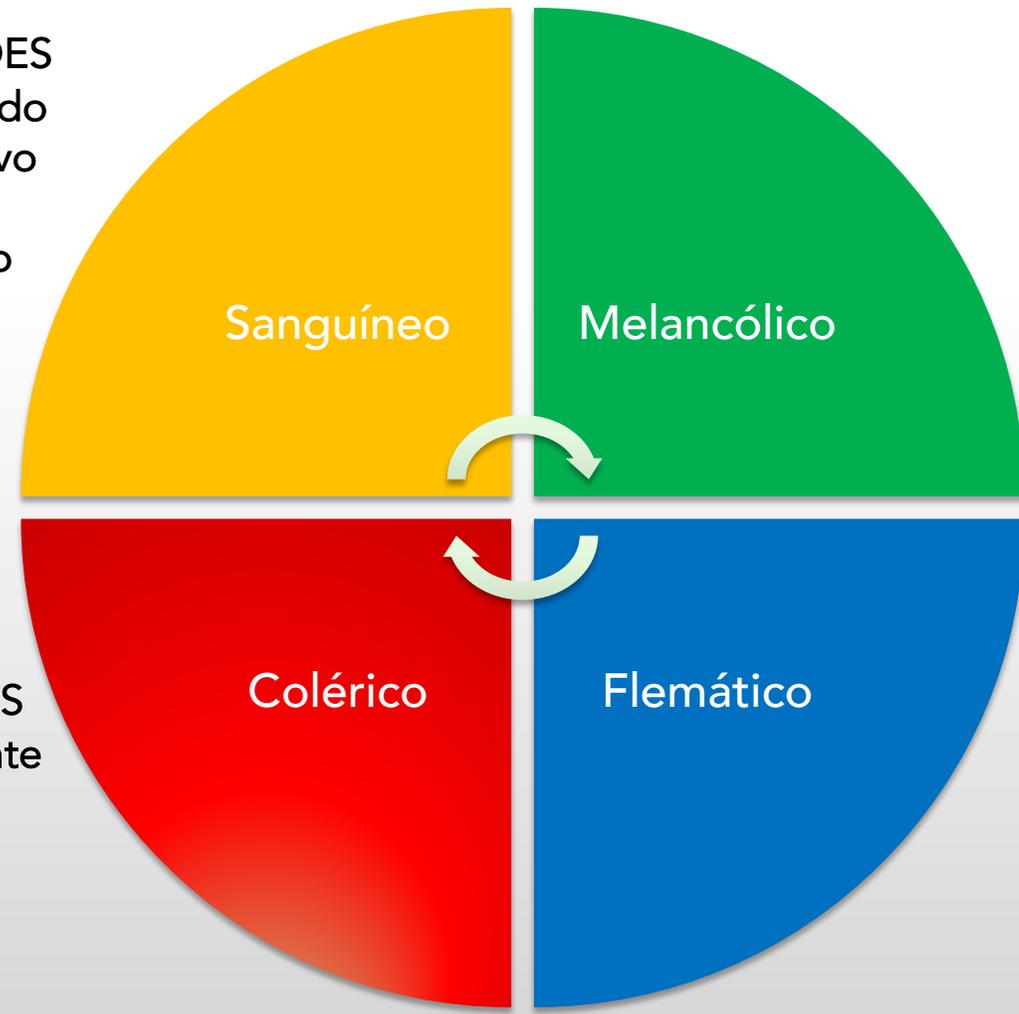


Matriz Conductual



**FORTALEZAS**  
Expresivo  
Atento  
Cálido y amistoso  
Hablador  
Entusiasta

**DEBILIDADES**  
Indisciplinado  
Improductivo  
Inestable  
Egocéntrico  
Exagerado



**FORTALEZAS**  
Creativo  
Trabajador  
Equipo  
Apoyo  
Auto-disciplinado

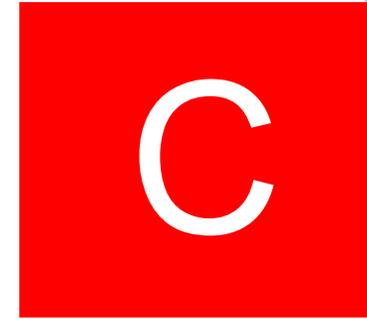
**DEBILIDADES**  
Propenso a persuasión  
Vengativo  
Susceptible  
Introverso

**FORTALEZAS**  
Voluntarioso  
Independiente  
Visionario  
Práctico  
Productivo  
Decidido

**DEBILIDADES**  
Auto-suficiente  
Dominante  
Rencoroso  
Sarcástico  
Cruel

**FORTALEZAS**  
Confiable  
Objetivo  
Diplomático  
Analítico  
Calmado

**DEBILIDADES**  
Egoísta  
Indeciso  
Ansioso  
Cobarde  
Tímido



# Controladores

## Coléricos

Quieren resultados inmediatos

Acción orientada a resultados

Asertivos y competitivos

Resuelven problemas

Decisivos y quieren el control

Les gustan las nuevas oportunidades y los desafíos

Toman riesgos y quieren reconocimientos



# Promotores

## Sanguíneos



Desean ser notados

Orientados a las personas y positivos

Animados y emotivos

Resueltos y espontáneos

Entusiastas, creativos, activos

Prefieren trabajar con otros

Persuasivos y entusiastas

Necesitan retroalimentación positiva

# Apoyadores Melancólicos



Les gusta estar junto a cada persona

Personas orientadas al trabajo en equipo

Les gusta ayudar a otros y resolver conflictos

Informales y amigables

Apoyadores y cooperativos

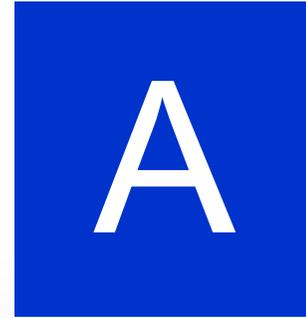
Leales y pacientes

Proceden lento y rehúyen de los riesgos

# Analíticos

## Flemáticos

---



Les gusta realizar las cosas correctamente

Exactos y meticulosos

Lógicos y sistemáticos

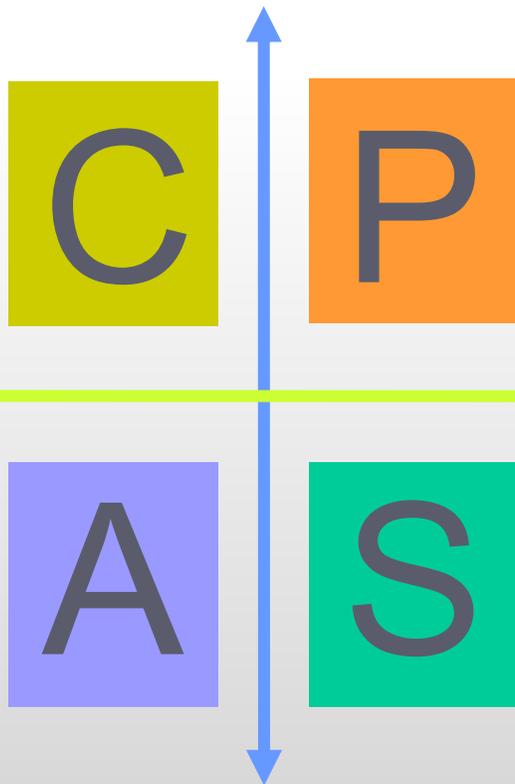
Proceden lentamente y resuelven

Orientados a los detalles y cautelosos

Consideran opciones



- Más asertivos
- Actúan rápido
- Orientados a la acción



- Más Responsabilidad
- Orientados a la función
- Más disciplina

- Menos responsabilidad
- Orientados a las relaciones
- Más emotivos e intuitivos

- Menos Asertivos
- Actúan lento
- Orientados a los detalles



**LIDERAZGO  
EN TIEMPOS DE CAMBIO**

LIC. RAÚL ROSALES FLORES