



Fernanda Ramírez Wiella
WA: 5519519995
IG: fer_rw_coach

WEBINAR

“Liderear de una manera real que conecte”

1. Liderazgo: concepto e importancia
2. Autoconocimiento: concepto para conectar contigo y con los demás
3. Generación Millennial y Centennial. generaciones con las que estoy trabajando
4. Como conectar

1. LIDERAZGO

*"Es la habilidad de convencer a otros de que trabajen **con entusiasmo** para lograr los objetivos definidos.*

Keith Davis

Dentro de las varias definiciones de liderazgo, siempre estarán implícitas la palabra yo y el otro

Muchas veces confundimos liderazgo con: generación de resultados, accionar y tener estrategias
Se nos olvida que hay unas habilidades que son intangible, desde las cuales se generan una conexión real

Hablemos hoy del elemento primordial de la Inteligencia Emocional, el autoconocimiento

2. AUTOCONOCIMIENTO

El autoconocimiento es el **conocimiento que tenemos de nosotros mismos**, es decir, al conjunto de cosas que sabemos acerca de quiénes somos.

Se trata de la capacidad de introspección que tiene una persona

Cuando las personas se conocen a sí mismas entienden sus fortalezas y desafíos, y saben qué los ayuda a progresar.

El autoconocimiento les permite ver, no solo sus desafíos, sino también en qué son buenos.

Un aspecto básico para comenzar a conocernos es la fuente de energía que tenemos y la forma en la que nos gusta llevar nuestra vida

¿Por qué es importante saber si eres propenso a extroversión o a introversión?

Porque son las maneras muy distintas de tomar y recargarte de energía, el propenso a extroversión lo hace con la gente, el propenso a introversión lo hace en su interior

Preferencia a Extroversión comunica: “Hablemos al respecto”	Preferencia a Introversión comunica: “Tengo que pensarlo”
<ul style="list-style-type: none"> ○ Las discusiones o planteamientos retadores y entusiastas los llenan plenamente ○ Sus conversaciones se dan en un ritmo acelerado, las personas se interrumpen frecuentemente para explicar en más detalle y procesar sus pensamientos. ○ Son ágiles de pensamiento y piensan en voz alta. ○ Para comunicar buscan intercambios y diversiones. ○ Comparten información o ideas inmediatamente. ○ Hablan más de lo que escuchan. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Derivan su energía de conversaciones tranquilas, que brindan oportunidad de reflexión. ○ El ritmo de sus conversaciones es más lento a medida que se toman tiempo de formular y procesar internamente sus pensamientos e ideas. ○ Les interesa comprender temas a profundidad, necesitan tiempo para pensar antes de cambiar sus puntos de vista. ○ Responden cuidadosa y detenidamente, escuchan sin interrumpir a los demás. ○ Comparten ideas o preguntas bien razonadas. ○ Escuchan más de lo que hablan.

Otro aspecto básico es saber como llevamos nuestra vida

¿Por qué es importante saber si eres propenso juicio o a percepción?

Porque es la manera que tienes de accionar y organizarte, quien es propenso a juicio es sumamente organizado y gusta de accionar rápido y quien es propenso a percepción es muy relajado y flexible

Preferencia a Juicio: “Hay que hacer algo”	Preferencia a Percepción: “Esperemos a ver que sucede”
<ul style="list-style-type: none"> ○ Son decididos, comparten decisiones y siguen adelante, son bien organizados y comunicadores eficaces. Se enfocan en tareas y metas, proporcionan expectativas y cronogramas claros. ○ Llegan a conclusiones rápidamente, toman decisiones y dan conclusiones, son puntuales y esperan que los demás lo sean también. ○ Comunican tareas y consecuencias bien definidas, prefieren intercambios estructurados y programados. Les gusta tener algo de control y establecer límites. ○ Esperan y reciben aportaciones de los demás dentro de periodos programados. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Son flexibles y adaptables, responden a la situación según sea necesario, están abiertos a información nueva. ○ Generan y toman en cuenta una amplia gama de opciones, aceptan el cambio. ○ Buscan información nueva y exploran sus opciones, tienen un estilo de comunicación flexible, espontaneo y sin estructurar. ○ Se sienten acosados si se solicita la toma inmediata de decisiones. ○ Ven las interrupciones y tangentes como oportunidades.

Otro aspecto de suma importancia para el autoconocimiento es el marco de referencia, es decir, entender:

¿De dónde venimos?

¿En qué valores nos apoyamos?

¿Qué juicios prevalecen en mí?

¿Cuál es mi historia?

3. MILLENNIALS Y CENTENNIALS

Es vital entender con quien estamos trabajando y todos los aspectos del autoconocimiento deben ser transferidos a la gente con la que estamos trabajando para poder estar en el mismo canal.

Es verdad que todo corte demográfico puede resultar arbitrario y reduccionista, pero también es cierto que los jóvenes nacidos en una misma época tienen mucho más en común que lo que los separa.

Generación Millennial 1980-1997	Centennial o Generación Z 1997-2010
<ul style="list-style-type: none"> • Vivieron el inicio de la digitalización. • Tienen una gran dependencia de los dispositivos móviles. • Buscan libertad para poder desarrollar su trabajo y sus proyectos personales, son innovadores, cuestionan la autoridad y son expertos en la utilización de herramientas tecnológicas y redes sociales, • Buscan libertad para poder desarrollar su trabajo y sus proyectos personales, son innovadores, cuestionan la autoridad y son expertos en la utilización de herramientas tecnológicas y redes sociales, • Los millennials, como se ha comentado son más idealistas, por lo que no solo trabajan por dinero, sino que tienen un propósito más allá. • Los millennials ven con buenos ojos el trabajo en equipo, tienen mentalidad de colaboración y les gusta trabajar con sus compañeros 	<ul style="list-style-type: none"> • Son nativos digitales (cuando nacieron ya existía el internet). • Tienen la capacidad natural de ser multitarea. • Tienen una gran dependencia de los dispositivos móviles. • Se caracterizan por ser autodidactas, leales, creativos y por apostar por una seguridad económica. Además muestran una gran preocupación por sus opciones laborales y por lo tanto una actitud mucho más realista que su generación predecesora respecto a sus condiciones profesionales. • los centennials tienen claro que el dinero y la seguridad laboral son sus motivaciones. Sobrevivir y prosperar es más importante para ellos que marcar la diferencia. • Los centennials a la hora de trabajar son más competitivos e independientes, quieren ser juzgados por su valía personal.

4. COMO CONECTAR

El aprender a conectar con las personas tanto a nivel personal como a nivel laboral es de suma importancia, ya que sin una conexión real, la otra persona puede perder el interés en recibir el mensaje, el cual puede ser tanto información como retroalimentación, etc.

Cuando conectas con los demás de una manera real, tendrás un uso más eficiente de tu tiempo y el de ellos, te comunicaras de una manera más rápida y probablemente tengas el impacto que deseas.

Principio de conexión: conectarse aumenta su influencia en cada situación

Concepto clave: cuanto más pequeño es el grupo, más importante es conectarse

A) Conexión uno a uno

- Hablar más de la otra persona.
- Preguntarla sobre sus valores y construir su relación sobre valores comunes.
- Traer algo de valor cuando te reúnas (Cita de cuento, libro...)
- Al final preguntar si hay algo en lo que puedas ayudarlos.

B) Conectarse en grupo

- Buscar una manera de felicitar a las personas del grupo por sus ideas y acciones.
- Buscar formas de agregar valor a las personas del grupo y a lo que están haciendo.
- No atribuirse el mérito cuando el grupo tenga éxito.
- Encontrar formas de celebrar los éxitos juntos.

Principio de conexión: la conexión tiene que ver con los demás

Concepto clave: La conexión comienza cuando la otra persona se siente valorada

A) Conexión uno a uno:

- Ser un buen oyente
- Descubre por qué valora (la otra persona) esas cosas haciendo preguntas.
- Comparte tus propios valores que sean similares a los de ellos.
- Construye tu relación en esos valores comunes.

B) Conectarse en grupo

La clave para hacer que los demás se sientan valorados en un grupo o en un equipo es invitar a la participación

- Descubrir e identificar la fortaleza de cada persona.
- Reconocer el valor de la fortaleza y el aporte potencial de cada persona.

Principio de conexión: La conexión mas valiosa siempre se recibe mejor si es sencilla

Concepto clave: cuanto más grande sea el grupo, más sencilla debe ser la comunicación

A) Conexión uno a uno:

Cuanto más fácilmente te entiendan, mayores serán tus posibilidades de conectar con tu oyente. Dilo simple, dilo a una velocidad que le sea cómoda a la otra persona, sonrío.

B) Conexión en grupo:

Cuando tengas que hacer que tus ideas funcionen para más de una persona, simplificalas. Nunca "descargues" un montón de información a las personas y esperes que la solucionen, eso es perezoso e ineficaz. Solicite comentarios, pida a las personas que compartan lo que han aprendido y pregúnteles cómo van a transmitir lo que entendieron a los demás.

Principio de conexión: los conectores inspiran a las personas

Concepto clave: Lo que la gente recuerda más es cómo les haces sentir.

A) Conectar uno a uno:

- Lo que tiene mayor peso es lo que ve la gente, quién eres inspira o desanima a las personas más cercanas a ti.
- un corazón para servir
- una persona de buenos valores
- un espíritu solidario
- una actitud creyente

B) Conexión en grupo:

Las personas de un grupo quieren saber:

- Que irás primero y darás el ejemplo.
- Que les enseñarás a hacer lo que tú ya has hecho
- Que su éxito es más importante para ti que el tuyo
- Que recibirán crédito por sus logros.
- Que celebrarás su éxito.



Fernanda Ramírez Wiella
WA: 5519519995
IG: fer_rw_coach