



¡Bienvenidos!



TALLER
LIDERAZGO LATERAL

2022



¿QUIÉN DOBLÓ TU
PARACAÍDAS HOY?



PROPÓSITO DEL TALLER



Hemos diseñado este taller para que usted logre:



Comprender la importancia del liderazgo en todos los niveles de la organización.



Descubrir los comportamientos que despliegan los buenos líderes laterales



Reflexionar sobre la importancia de liderarse a sí mismo y a otros.

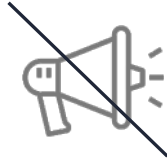


Adquirir herramientas para mejorar nuestras habilidades de liderazgo lateral

REGLAS DE FUNCIONAMIENTO REMOTO



Encontramos un lugar en silencio para conectarse cerca de router y cerca de enchufe



Encendemos la cámara y apagamos los micrófonos mientras el facilitador habla



Si hay algún problema durante el taller escribir al chat



Cambio de foco entre el facilitador y los slides y PIN



Durante los cortes no desconectarse, solamente silenciar micrófono y video



100% del tiempo conectados... al taller



Todos actuamos, ninguno es espectador



Nos ceñimos a los tiempos



No nos olvidamos de prender los celulares en los cortes.



Atendemos las instrucciones del facilitador



Permiso para alguna licencia poética ...



- Al término del taller recibirá vía mail el link para acceder a los materiales y a su certificado.



ORGANIZACIONES EN SU MÁXIMO POTENCIAL



LOGRAR LOS

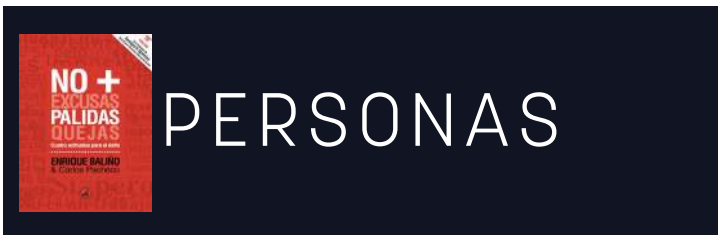
RESULTADOS DESEADOS

DE FORMA SOSTENIBLE

CREAR

EXCELENTES LUGARES

PARA TRABAJAR



LIDERAZGO

MODELO DE LIDERAZGO Y GESTIÓN



*GESTIONA
SU UNIDAD*

*LIDERA
PERSONAS*

MODELO DE LIDERAZGO Y GESTIÓN



VELA POR EL *NEGOCIO*

*GESTIONA
SU UNIDAD*

ESTRATEGIA

OPERACIÓN

TRANSFORMACIÓN

SE CENTRA EN LOS *ACTORES CLAVE*

*LIDERA
PERSONAS*

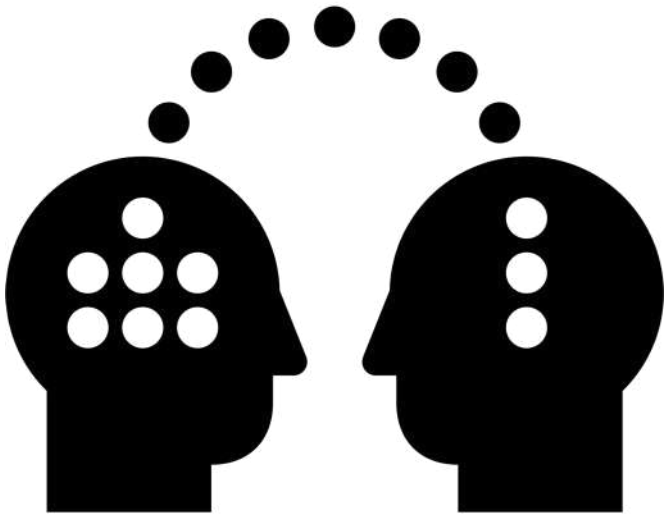
INDIVIDUOS

EQUIPOS

SI MISMO

MODELA LA *CULTURA*

EL LIDERAZGO EMPIEZA POR UNO MISMO



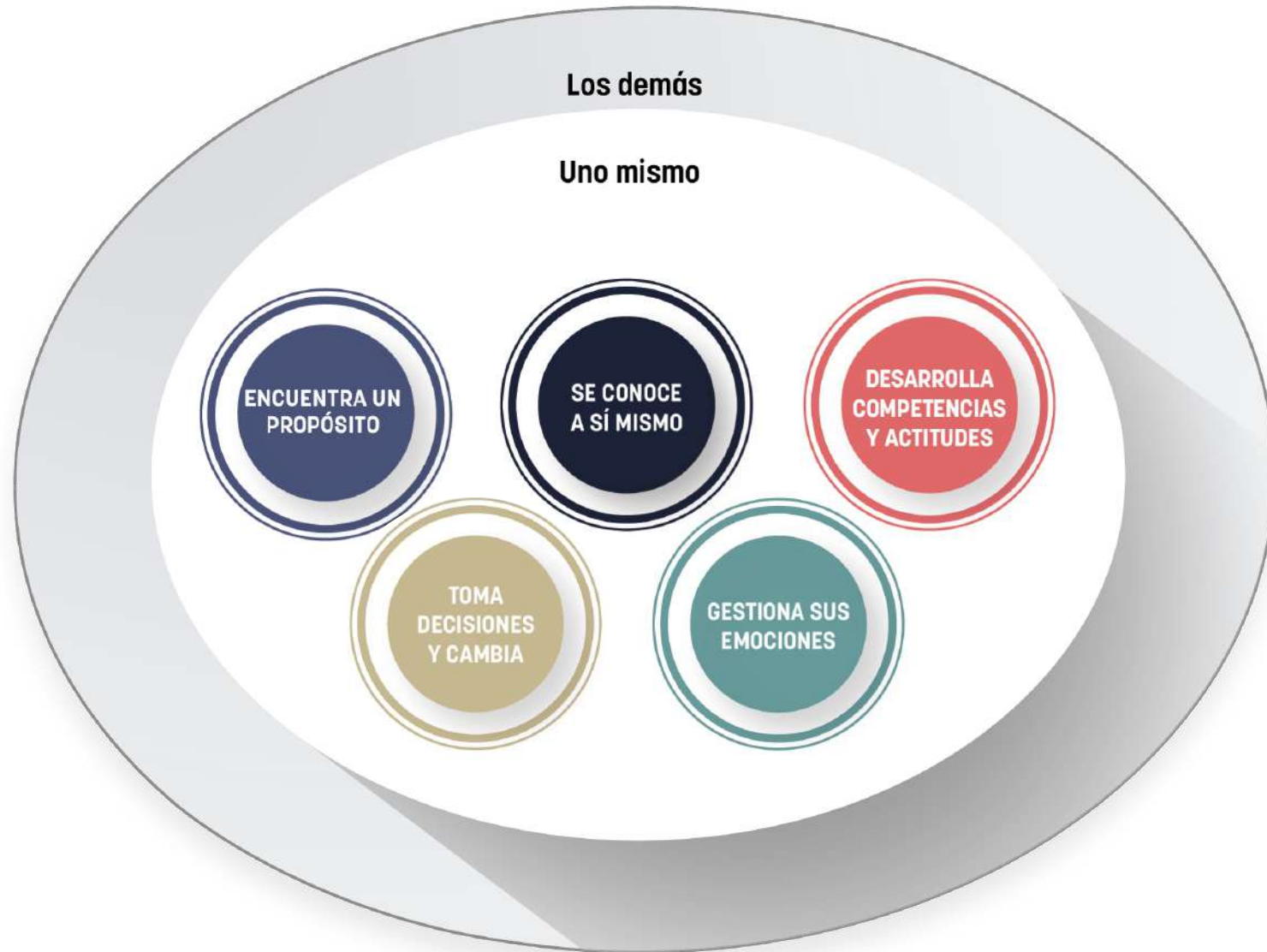
- ¿Aportamos **lo mejor de nosotros**?
- ¿Damos todo **por el equipo**?
- ¿Estamos **orgullosos de pertenecer a algo más grande**?
- ¿Nos sentimos **satisfechos** y venimos **entusiasmados** a colaborar con un **excelente lugar para trabajar**?
- ¿Logramos **comprometernos** para alcanzar los resultados?



Sigue por contagiar a los demás...
Sigue por lograr el compromiso de otros...

¿QUÉ HACEN LOS BUENOS LÍDERES?

MODELO LIDERAZGO PERSONAL





CREDIBILIDAD y CONFIANZA



JUSTO



HONESTO
(Genuino)



COMPETENTE



Sigue por contagiar a los demás...
Sigue por lograr el compromiso de otros...

¿QUÉ HACEN LOS BUENOS LÍDERES?

LIDER LATERAL



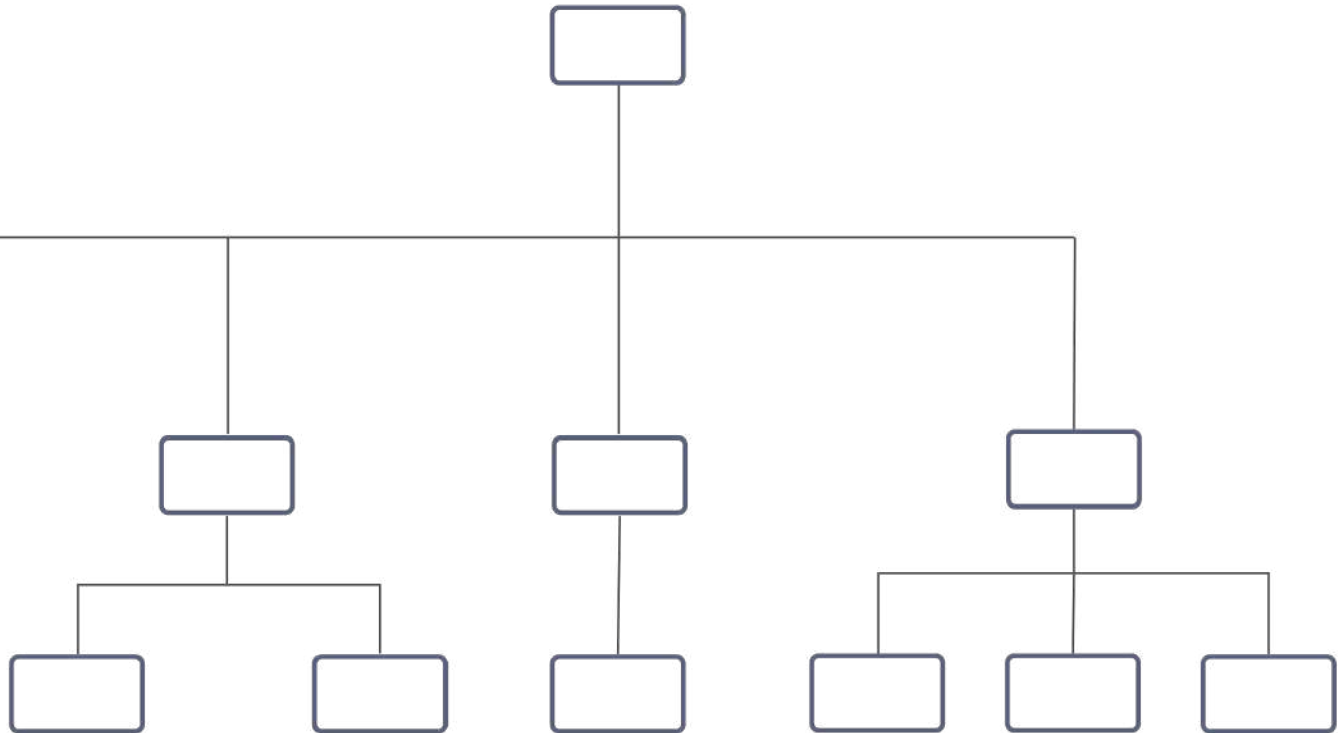
NEGOCIO
(PROYECTO,
PROCESO,
"TEMA")



LT



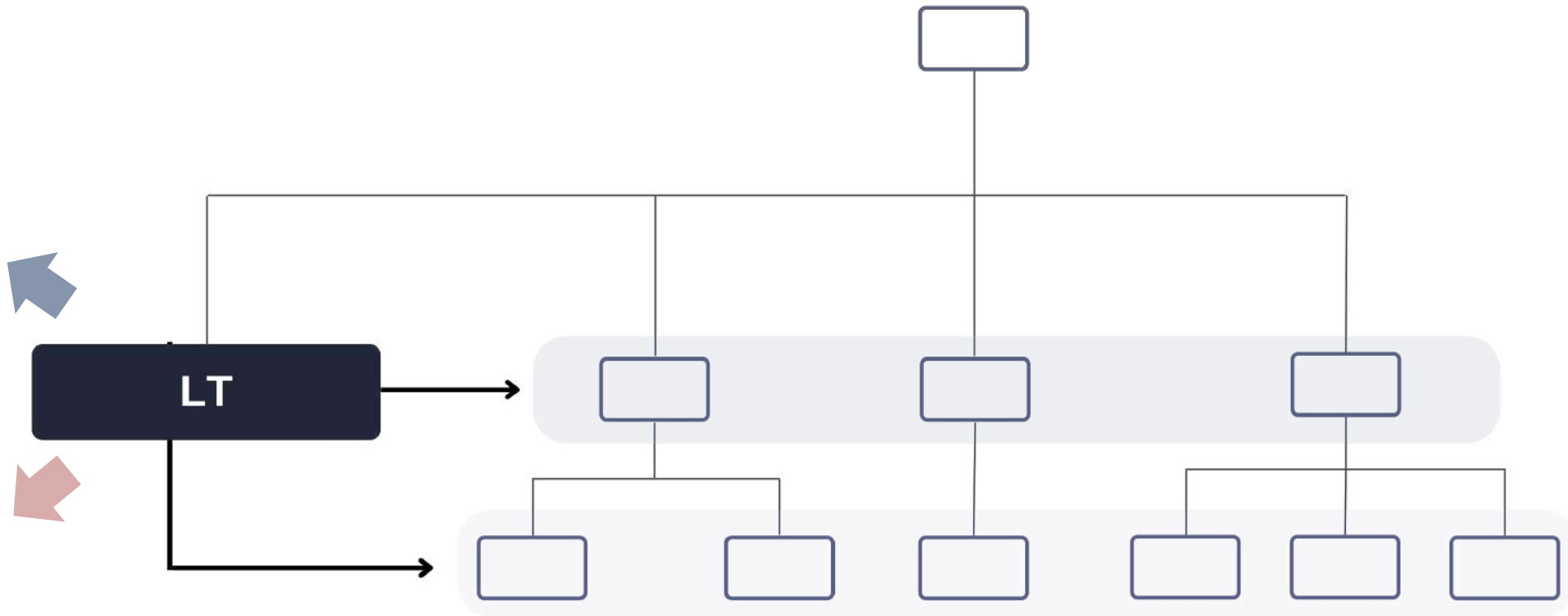
PERSONAS
(Pares, otros
contribuyentes)



LIDER LATERAL

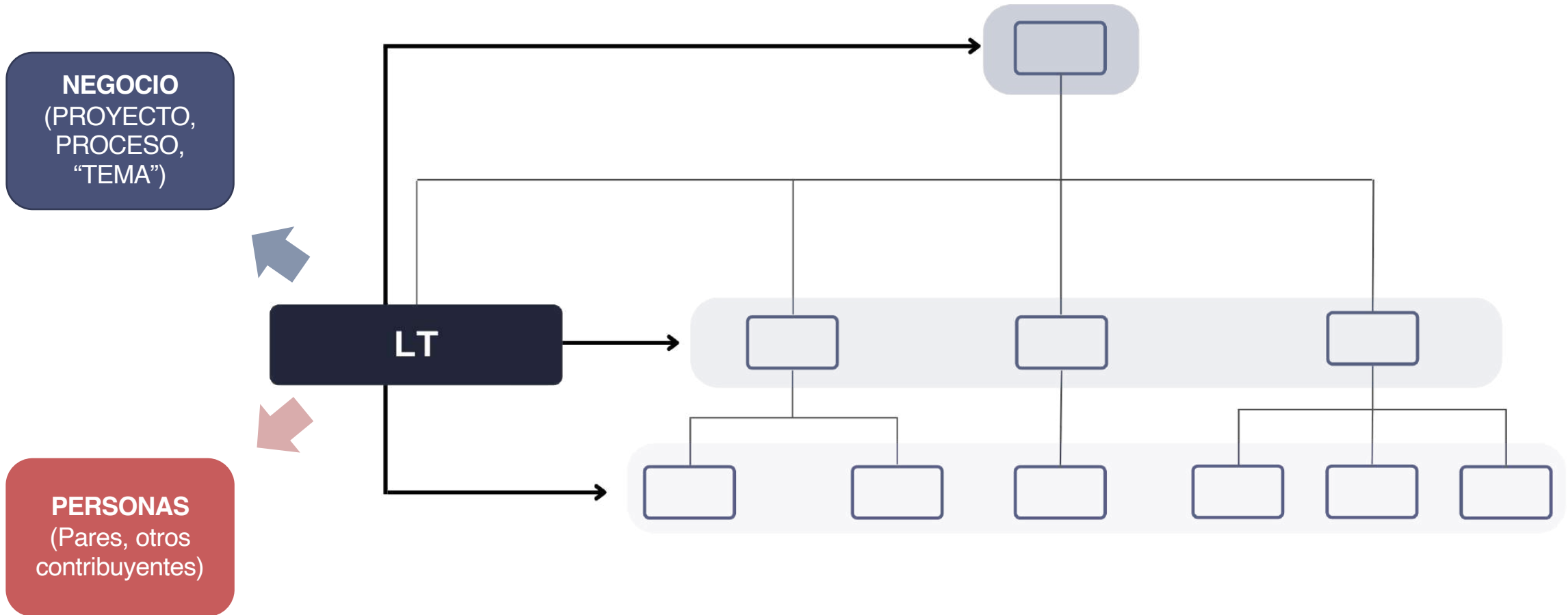


NEGOCIO
(PROYECTO,
PROCESO,
"TEMA")



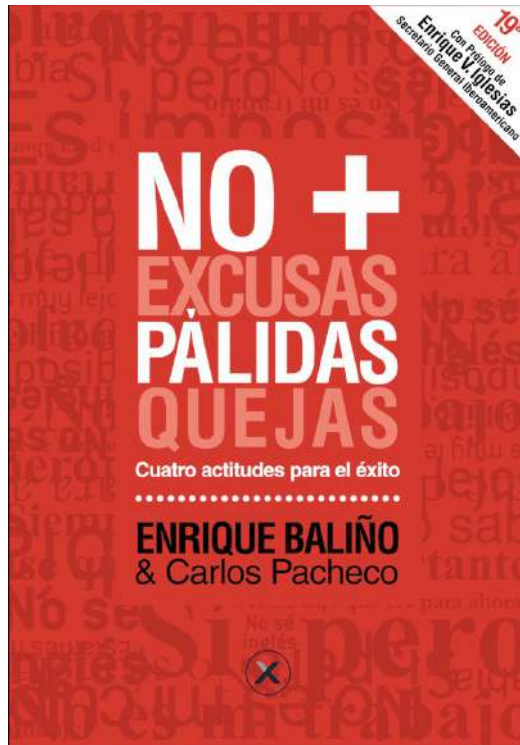
PERSONAS
(Pares, otros
contribuyentes)

LIDERIAZGO LATERAL





¿QUÉ SIGNIFICA SER DUEÑOS?



ACTITUD DE
RESPONSABILIDAD

ACTITUD DE RESPONSABILIDAD INDIVIDUAL:

- Es la ACTITUD de **hacerse cargo** de su propio destino, de **adueñarse de la acción** que conduce al **logro de los resultados deseados** y de dar la cara por ellos.



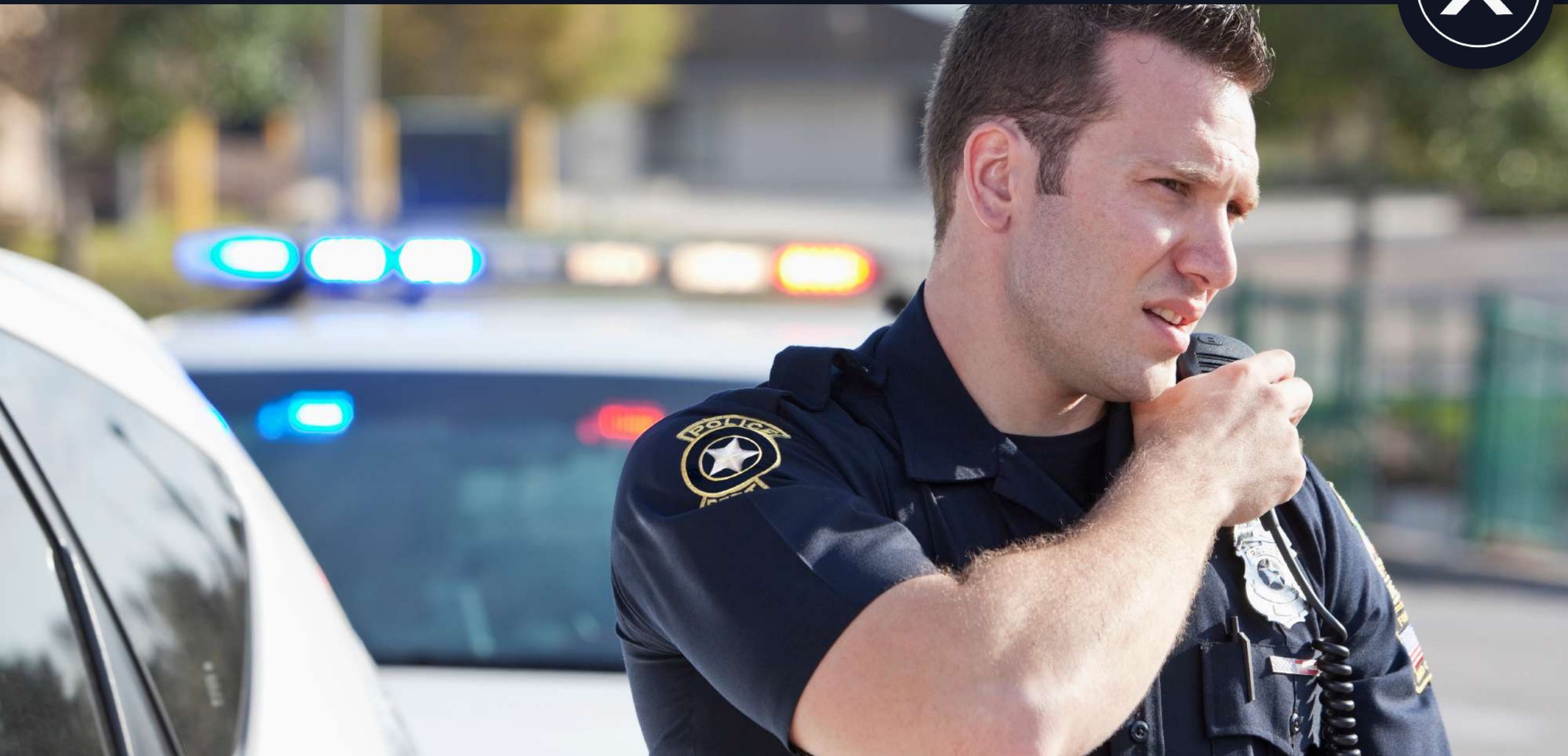
¿QUÉ SIGNIFICA SER DUEÑOS?

- SER DUEÑO NO ES SOLO PARA LA JERARQUÍA
 - NO DEPENDE TODO DE MI, ¿IGUAL SOY DUEÑO?
 - ¿QUÉ NECESITO DE LOS DEMÁS?
 - ¿QUÉ SE ESPERA DE MÍ?



LOGRAR LOS
RESULTADOS DESEADOS
A TRAVÉS DE OTROS

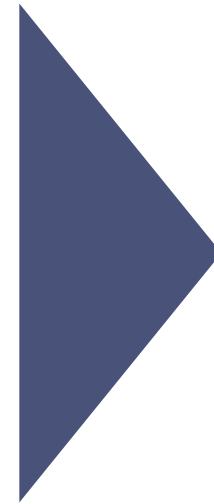
LIDERAZGO LATERAL: OTRO LÁTIGO





AYUDAR A OTROS
A LOGRAR

RESULTADOS DESEADOS



LIDERAZGO LATERAL



AYUDAR A OTROS
A LOGRAR
RESULTADOS DESEADOS
A TRAVÉS DE **OTROS**



INFLUIR SIN
AUTORIDAD “VERTICAL”

VOCACIÓN
DE SERVICIO



AYUDAR A **OTROS**
A LOGRAR
RESULTADOS DESEADOS



¿QUIÉNES SON ESOS "OTROS"?



ACTORES CLAVE



ACTIVIDAD 1

ACTORES CLAVE
PARTE A, INDIVIDUAL, 10 minutos



ACTORES CLAVE



ACTOR CLAVE	¿POR QUÉ ES CLAVE?	¿QUÉ NECESITO DE ÉL/ ELLA ?

ACTORES CLAVE



- Ocupan una *posición clave*
- Tienen que ejecutar una *tarea o proceso crítico*
- Tienen *conocimiento/expertise* técnico
- Controlan *recursos*
- Manejan *información* crítica
- Son *referentes* o formadores de opinión

ACTORES CLAVE



ACTOR CLAVE	¿POR QUÉ ES CLAVE?	¿QUÉ NECESITO DE ÉL/ ELLA ?

ACTORES CLAVE



- Ocupan una **posición clave**
- Tienen que ejecutar una **tarea o proceso crítico**
- Tienen **conocimiento/expertise** técnico
- Controlan **recursos**
- Manejan **información** crítica
- Son **referentes** o formadores de opinión
- Necesito su **INPUT** para lograr alguno de mis resultados

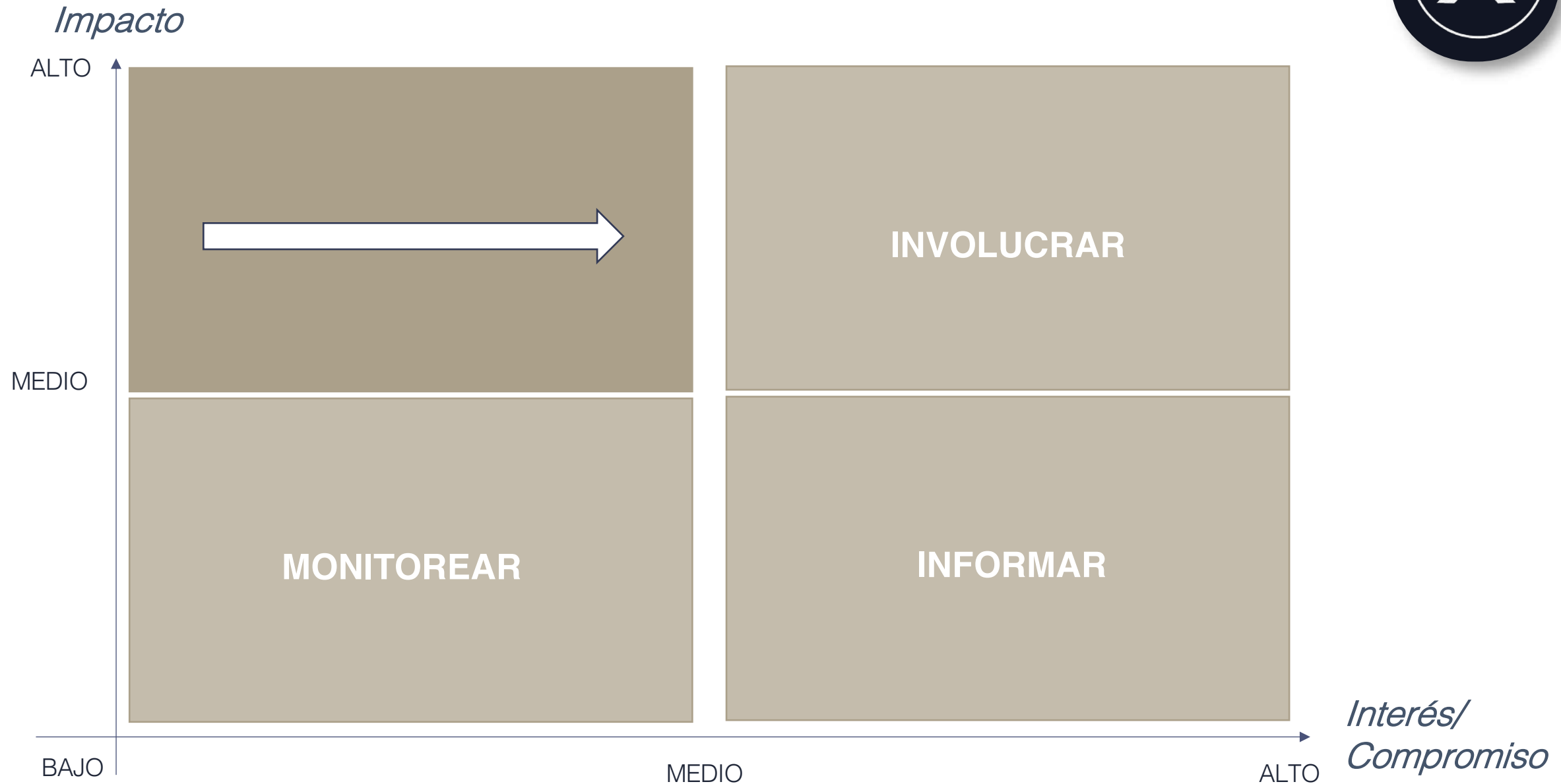


ACTIVIDAD 1

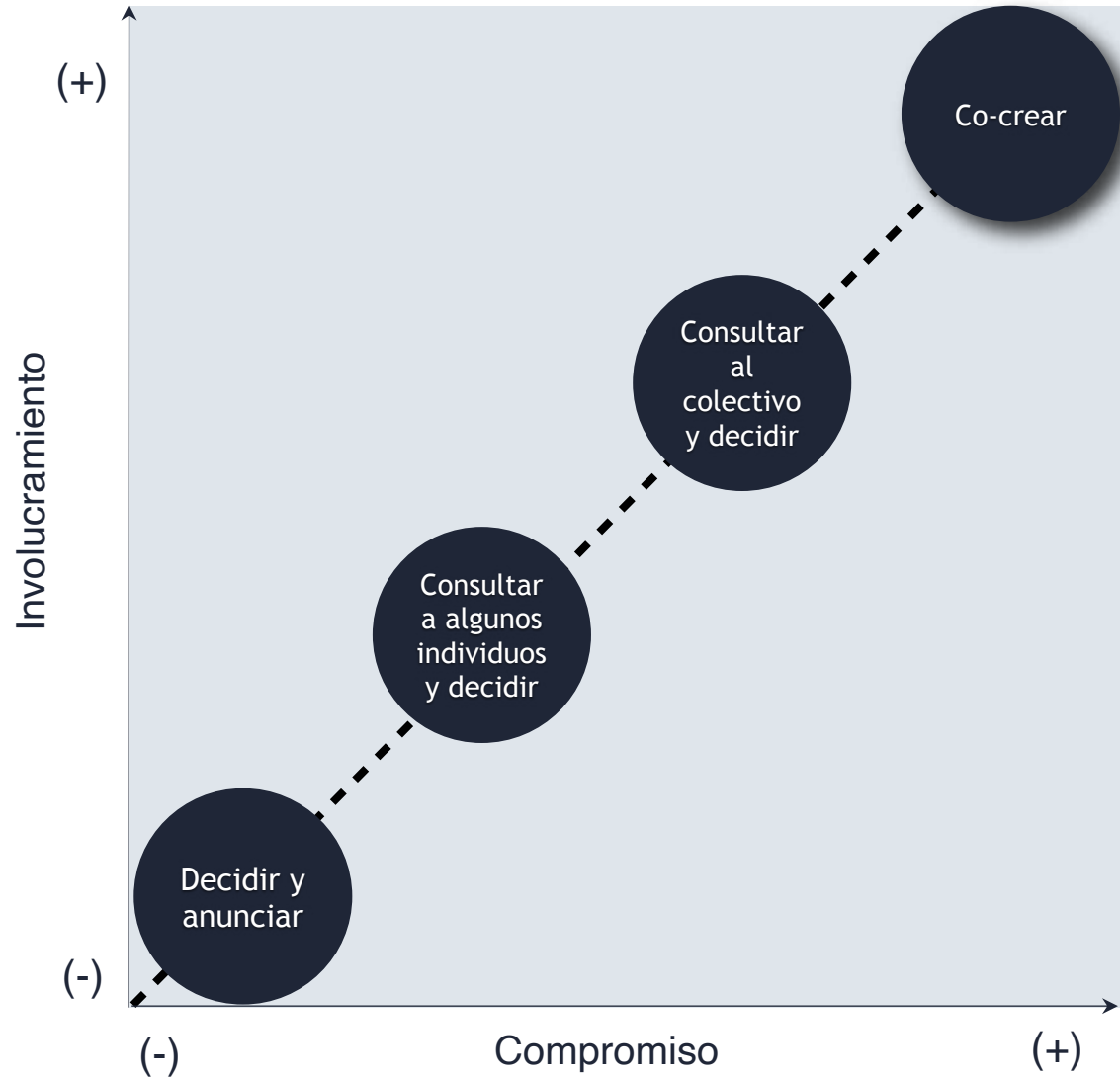
ACTORES CLAVE
PARTE B, INDIVIDUAL, 5 minutos



ACTORES CLAVE: INTERÉS - IMPACTO



COMPROMISO - INVOLUCRAMIENTO



“La gente se compromete con lo que ayuda a construir”



CAFÉ





A LOGRAR

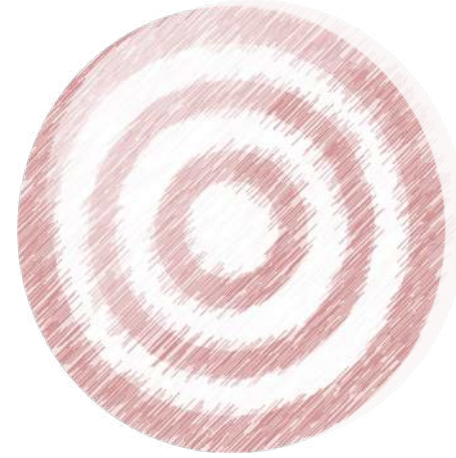
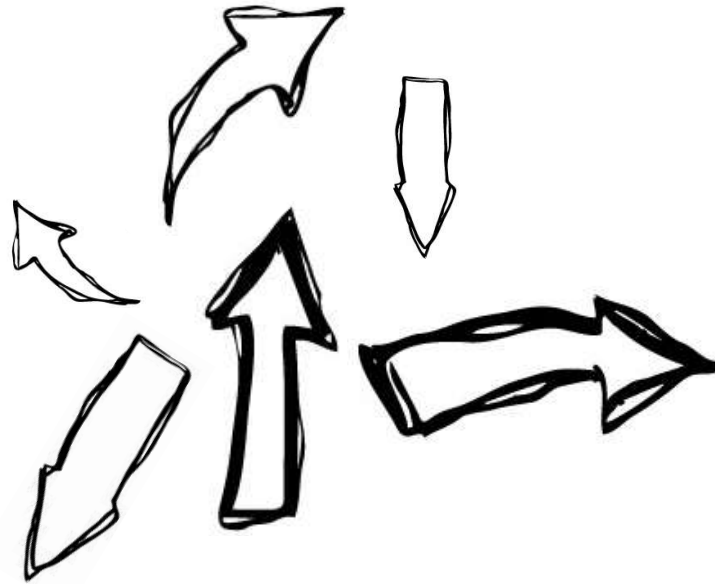
RESULTADOS DESEADOS

A TRAVÉS DE OTROS

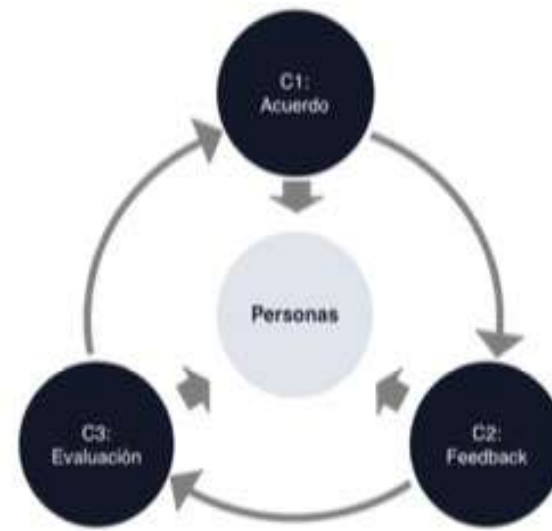
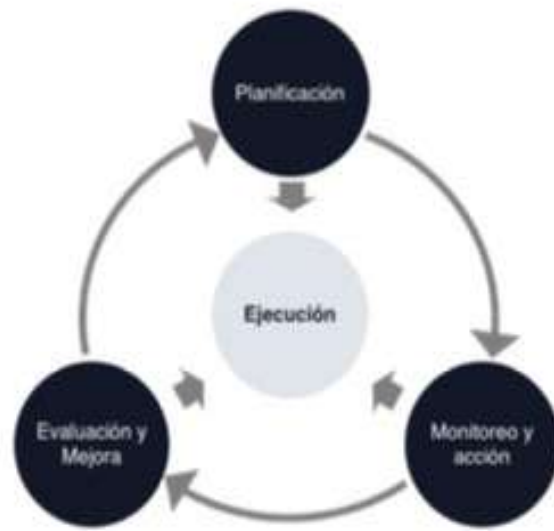


HABILIDADES DE GESTIÓN

DEFINIR RESULTADOS



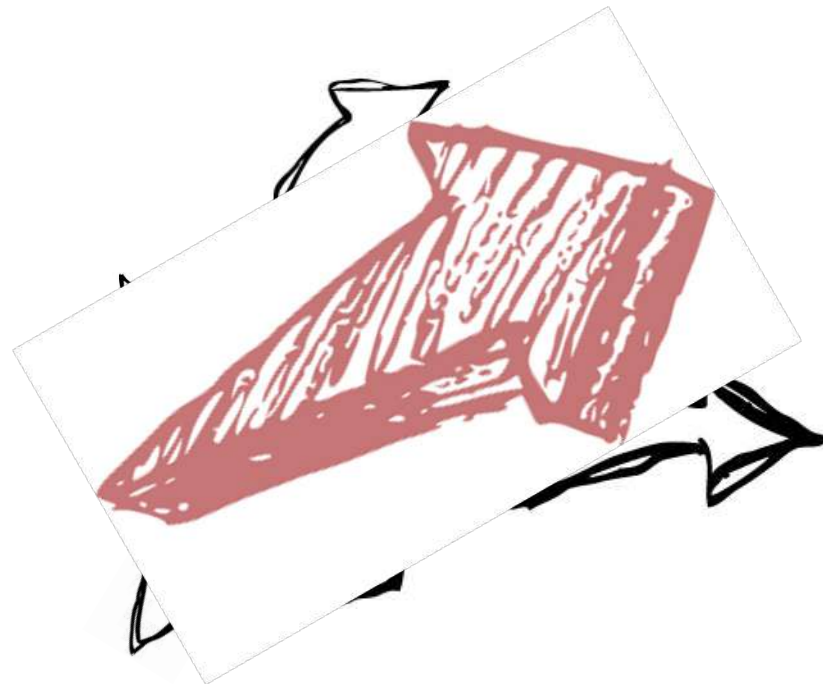
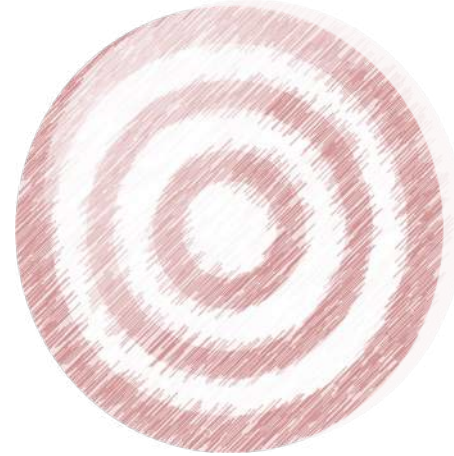
Sistematizar la ejecución y **alinear** a las personas, para hacer que las cosas pasen en forma eficaz y eficiente.



¿QUÉ TENEMOS QUE HACER COMO LÍDERES LATERALES?



- Lograr que las personas se **comprometan**
- Con el logro de los **resultados deseados**



¿CÓMO LOGRAR EL COMPROMISO?



Definir responsabilidades

Estrategia

Objetivos

Estructura

Roles

Procesos

Planes de acción

HABILIDADES DE GESTIÓN



ACTIVIDAD 2

¿POR QUÉ NO LOGRO LOS RESULTADOS?
LAS EXCUSAS MÁS POPULARES
EN GRUPO 15 minutos



LÍDER	
SECRETARIO	
TOMATIEMPOS	
VOCERO	



ACTIVIDAD 2

¿POR QUÉ NO LOGRO LOS RESULTADOS?
LAS EXCUSAS MÁS POPULARES



CONCLUSIONES



¿ALCANZA CON HABILIDADES DE GESTIÓN?



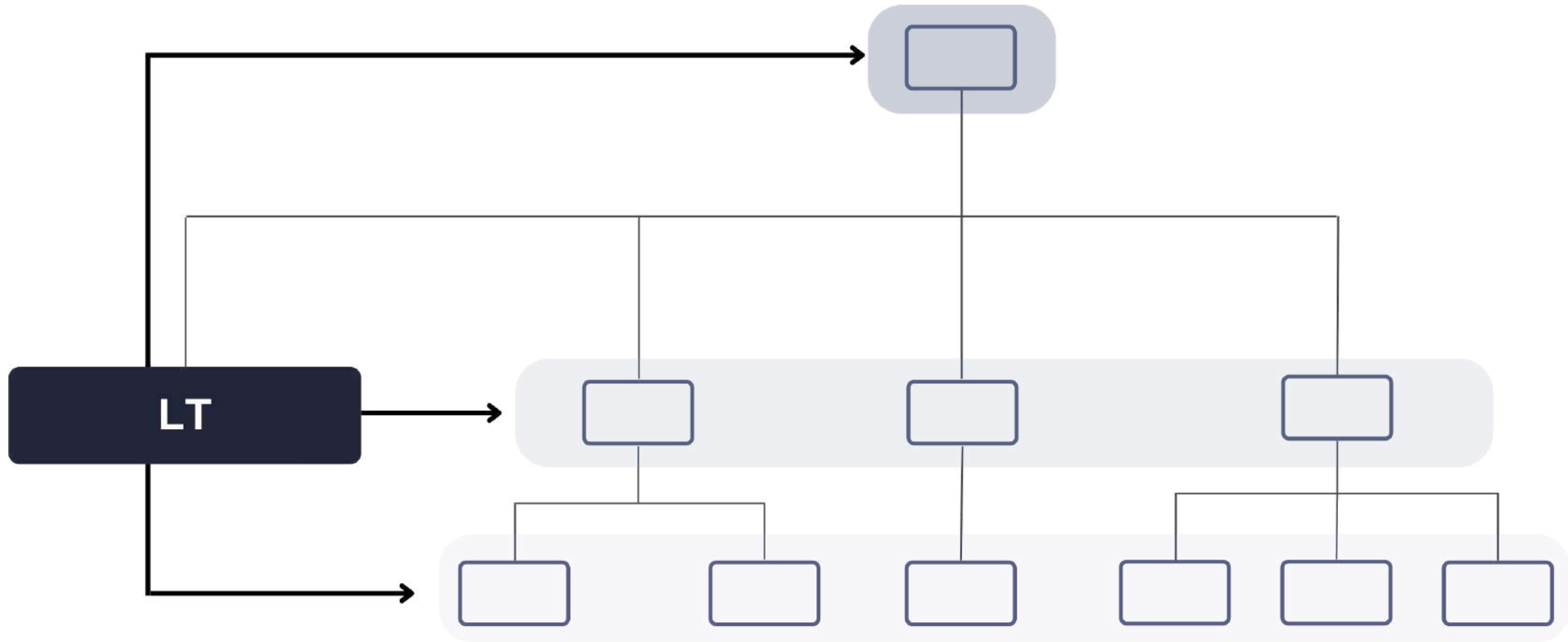
HABILIDADES DE LIDERAZGO



- 1. Relaciones, expectativas y demandas de partes interesadas**
- 2. Asignación del tiempo**
- 3. Habilidades sociales :**
 - **Influir** en las personas
 - **Conocer** a las personas
- 4. Vocación de servicio**
- 5. Ser ejemplo, contagiar y custodiar**

LIDERAZGO

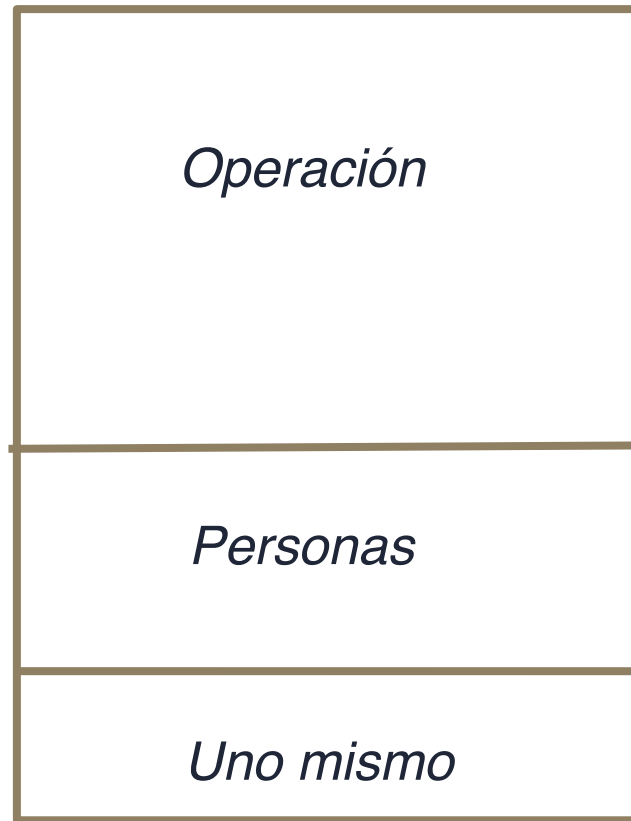
1. RELACIONES, EXPECTATIVAS Y DEMANDAS



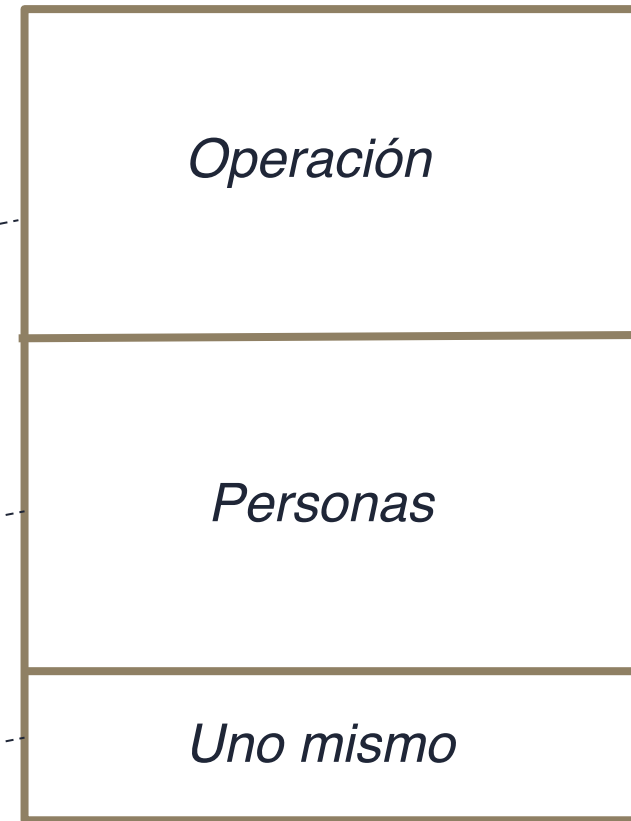
2. ASIGNACIÓN DE TIEMPO



Patrón actual



Patrón deseado



2. ASIGNACIÓN DE TIEMPO: CUADRICULAR LA AGENDA



LUNES	MARTES	MIE	JUEVES	VIERNES
RE	R1	OTRAS PERSONAS	RRR	
	R2			
	R3			
	...			

COMUNICACIONES

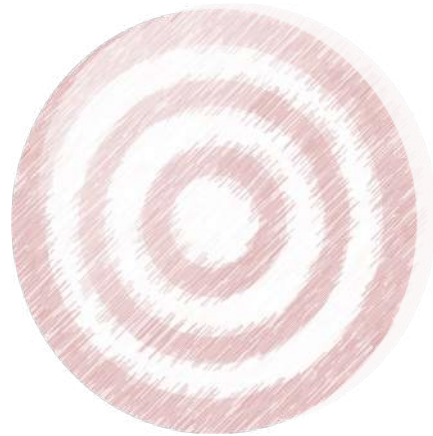




3. HABILIDADES SOCIALES: CONVERSACIONES



”Los **resultados** se forjan en las **conversaciones**”



+

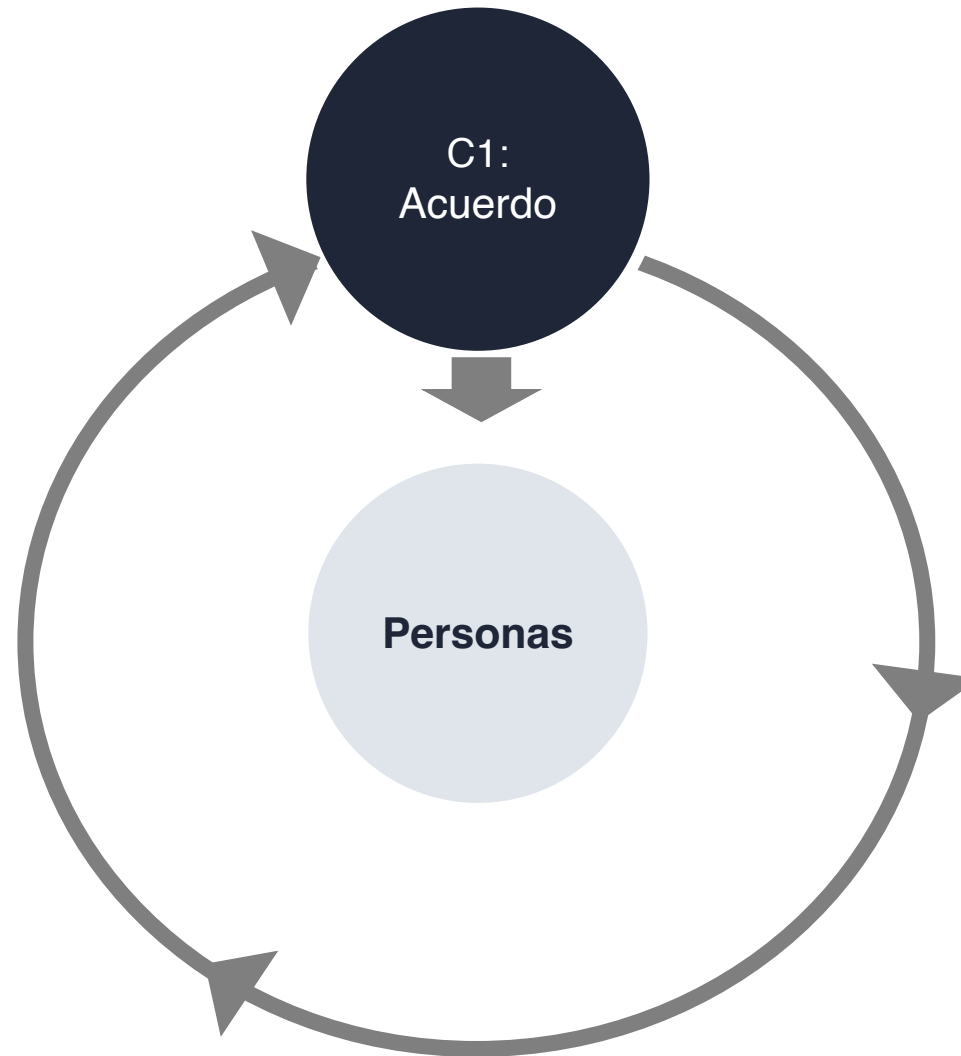


3. HABILIDADES SOCIALES: CONVERSACIONES

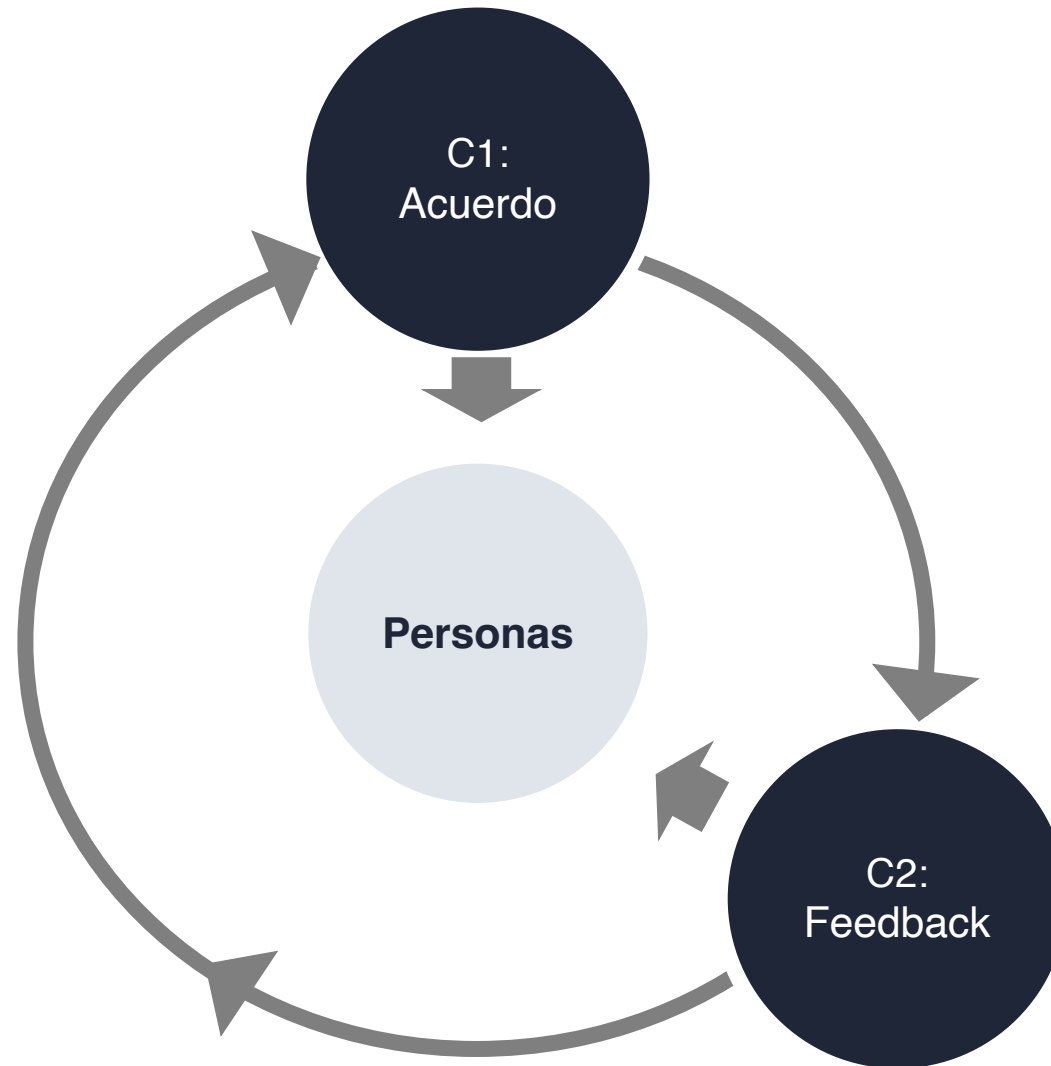


- ❖ Conversaciones para acordar
- ❖ Conversaciones para clarificar
- ❖ Conversaciones para desarrollar
- ❖ Conversaciones para corregir
- ❖ Conversaciones para conocer
- ❖ Conversaciones para reconocer
- ❖ ...

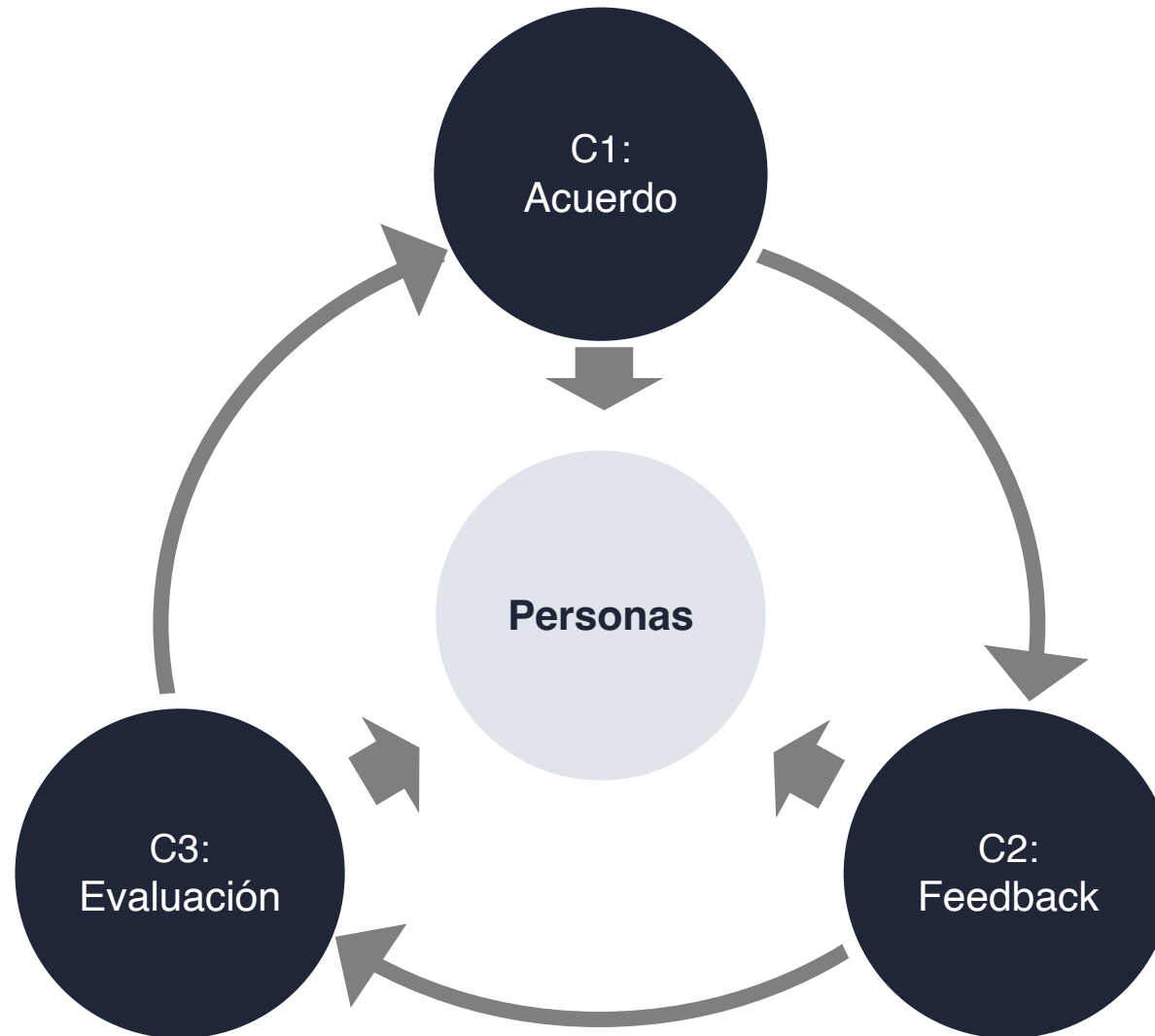
LAS CONVERSACIONES



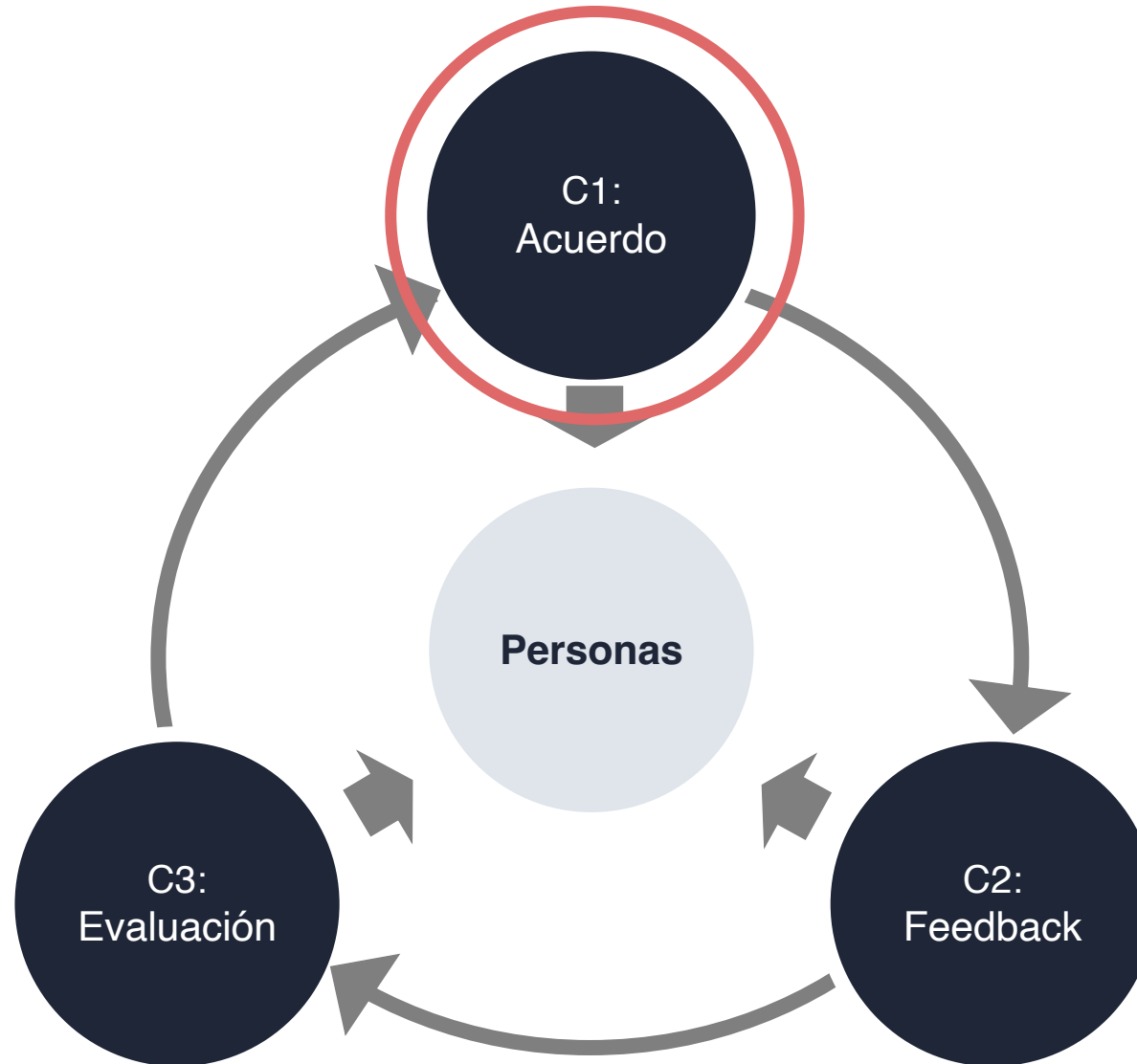
LAS CONVERSACIONES



LAS CONVERSACIONES



LAS CONVERSACIONES





ACTIVIDAD 3

LA CONVERSACIÓN DEL ACUERDO
PARTE A
INDIVIDUAL 10 minutos





ACTIVIDAD 3

LA CONVERSACIÓN DEL ACUERDO
PARTE B
EN PAREJAS 15 minutos





ACTIVIDAD 3



CONCLUSIONES



El liderazgo empieza por uno.

Los 2 carteles

Actores clave

Conversaciones : acuerdo

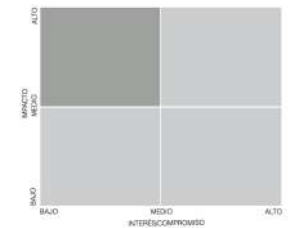


A LOGRAR
RESULTADOS DESEADOS
 A TRAVÉS DE OTROS

...CON LA COLABORACIÓN
 DE OTROS

COLABORAR CON OTROS
 PARA LOGRAR SUS
RESULTADOS DESEADOS

¿CÓMO SE REALIZA?	¿CÓMO SE MIDE?	¿CÓMO SE MANTIENE?



Planes de la conversación	¿Qué voy a decir?
<p>1. Identificar: ¿Cuáles son los resultados que se quieren conseguir? ¿Cuáles son los recursos que se necesitan para conseguirlos? ¿Cuáles son los actores clave que intervienen en el proceso?</p>	
<p>2. Identificar: ¿Cuáles son los actores clave que intervienen en el proceso? ¿Cuáles son los recursos que se necesitan para conseguirlos? ¿Cuáles son los actores clave que intervienen en el proceso?</p>	
<p>3. Plan: ¿Cuáles son los actores clave que intervienen en el proceso? ¿Cuáles son los recursos que se necesitan para conseguirlos? ¿Cuáles son los actores clave que intervienen en el proceso?</p>	
<p>4. Responsabilidades: ¿Cuáles son los actores clave que intervienen en el proceso? ¿Cuáles son los recursos que se necesitan para conseguirlos? ¿Cuáles son los actores clave que intervienen en el proceso?</p>	
<p>5. Cierre: ¿Cuáles son los actores clave que intervienen en el proceso? ¿Cuáles son los recursos que se necesitan para conseguirlos? ¿Cuáles son los actores clave que intervienen en el proceso?</p>	
<p>6. Seguimiento: ¿Cuáles son los actores clave que intervienen en el proceso? ¿Cuáles son los recursos que se necesitan para conseguirlos? ¿Cuáles son los actores clave que intervienen en el proceso?</p>	



FIN DÍA 1



¡Bienvenidos!

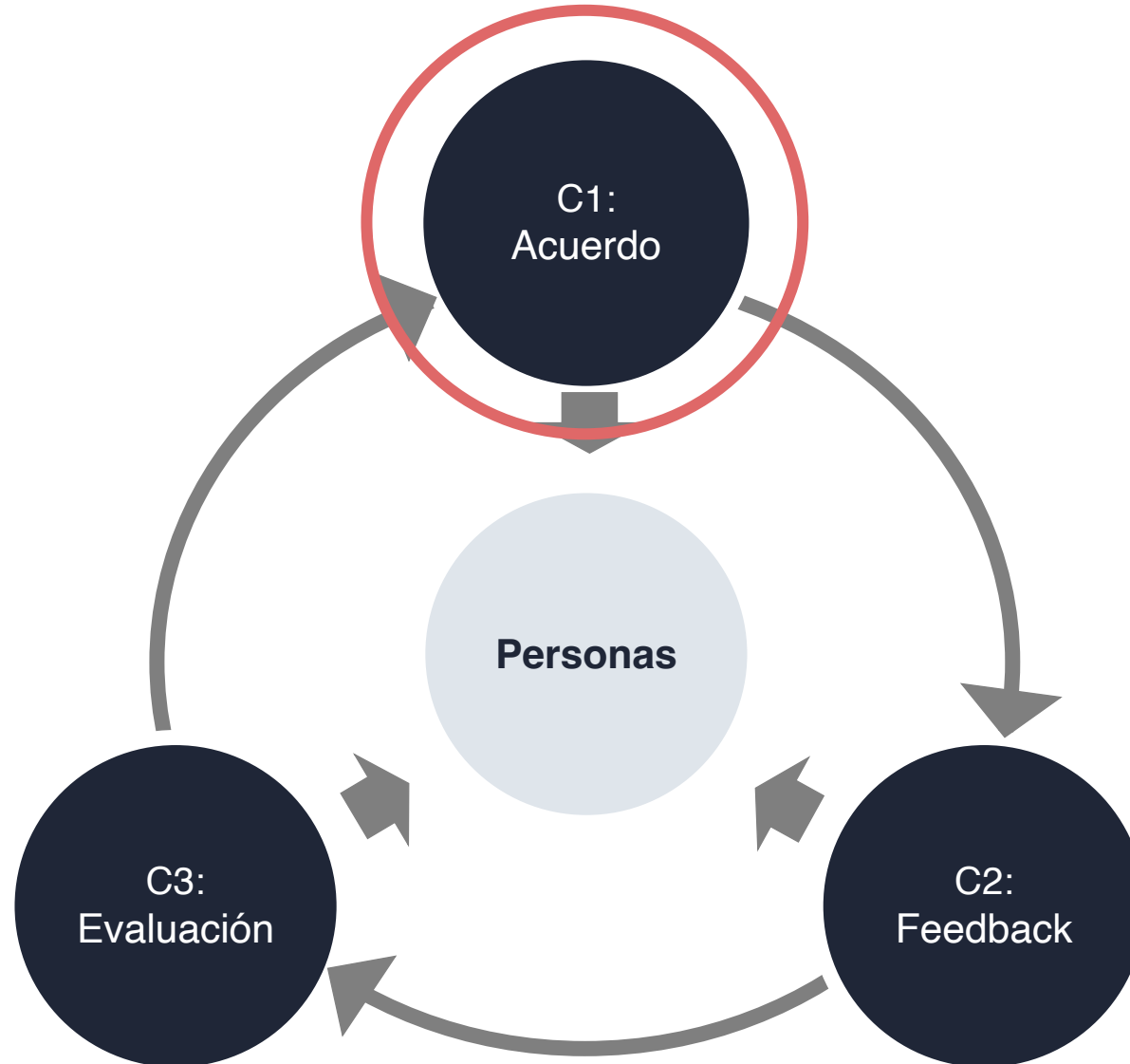
Día 2



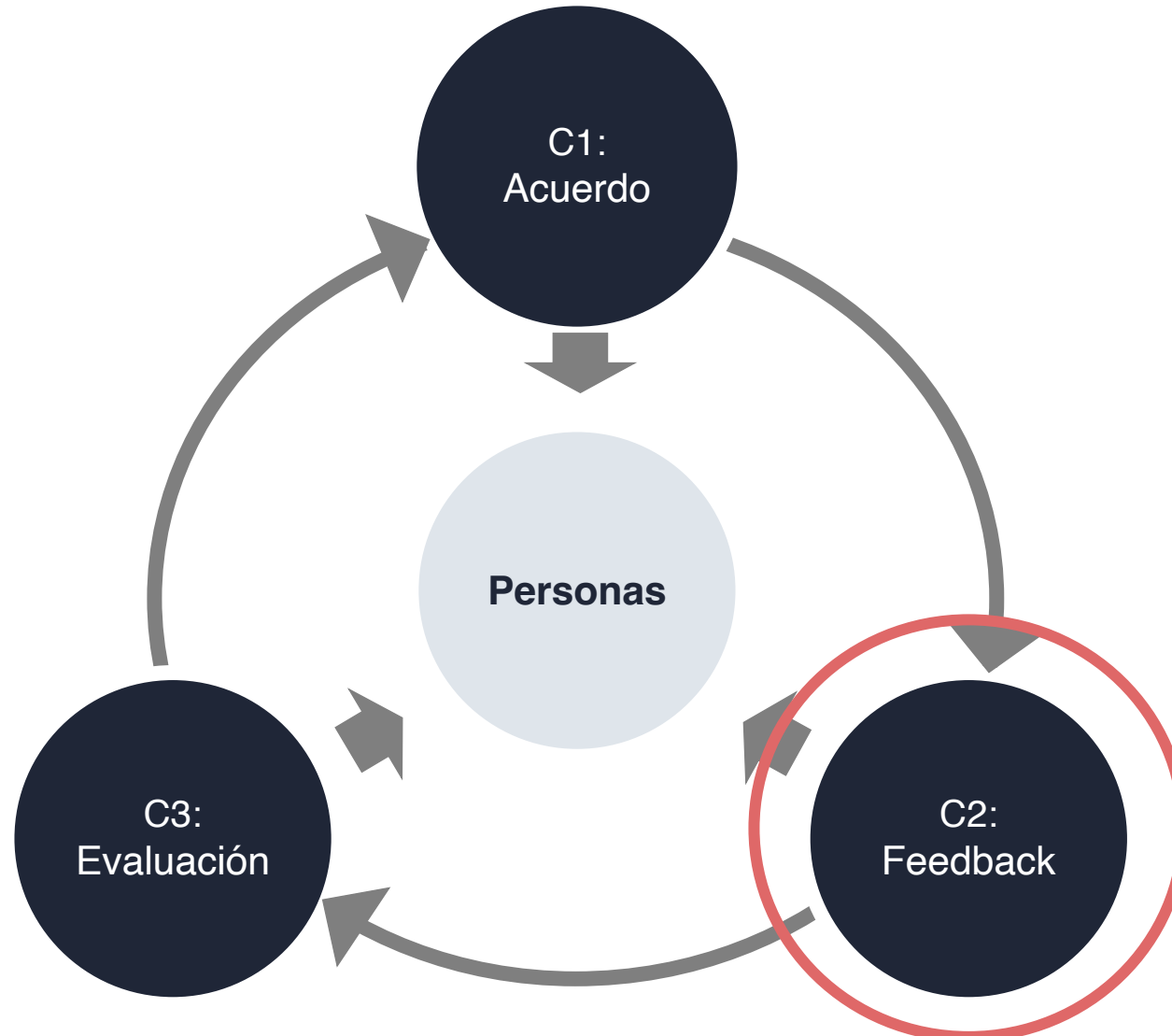
TALLER
LIDERAZGO LATERAL

2022

LAS CONVERSACIONES



LAS CONVERSACIONES

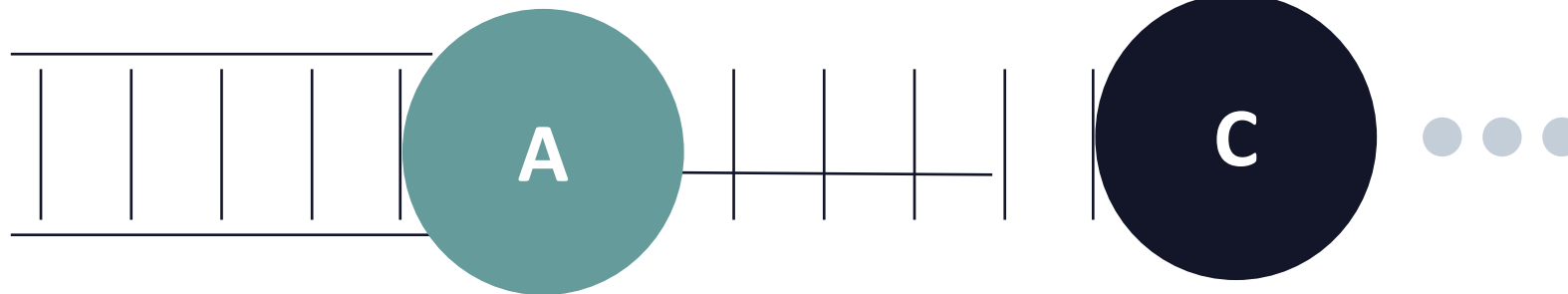


CONVERSACIONES: COMPROMISO



ACUERDO DE QUE
EXISTE UN PROBLEMA

COMPROMISO DE RESOLVER
EL PROBLEMA



ESPACIO DE SOLUCIÓN

“La gente se compromete con lo que ayuda a construir”

CÓMO DAR FEEDBACK: 3CS



CONTEXTO

Situación



COMPORTAMIENTO

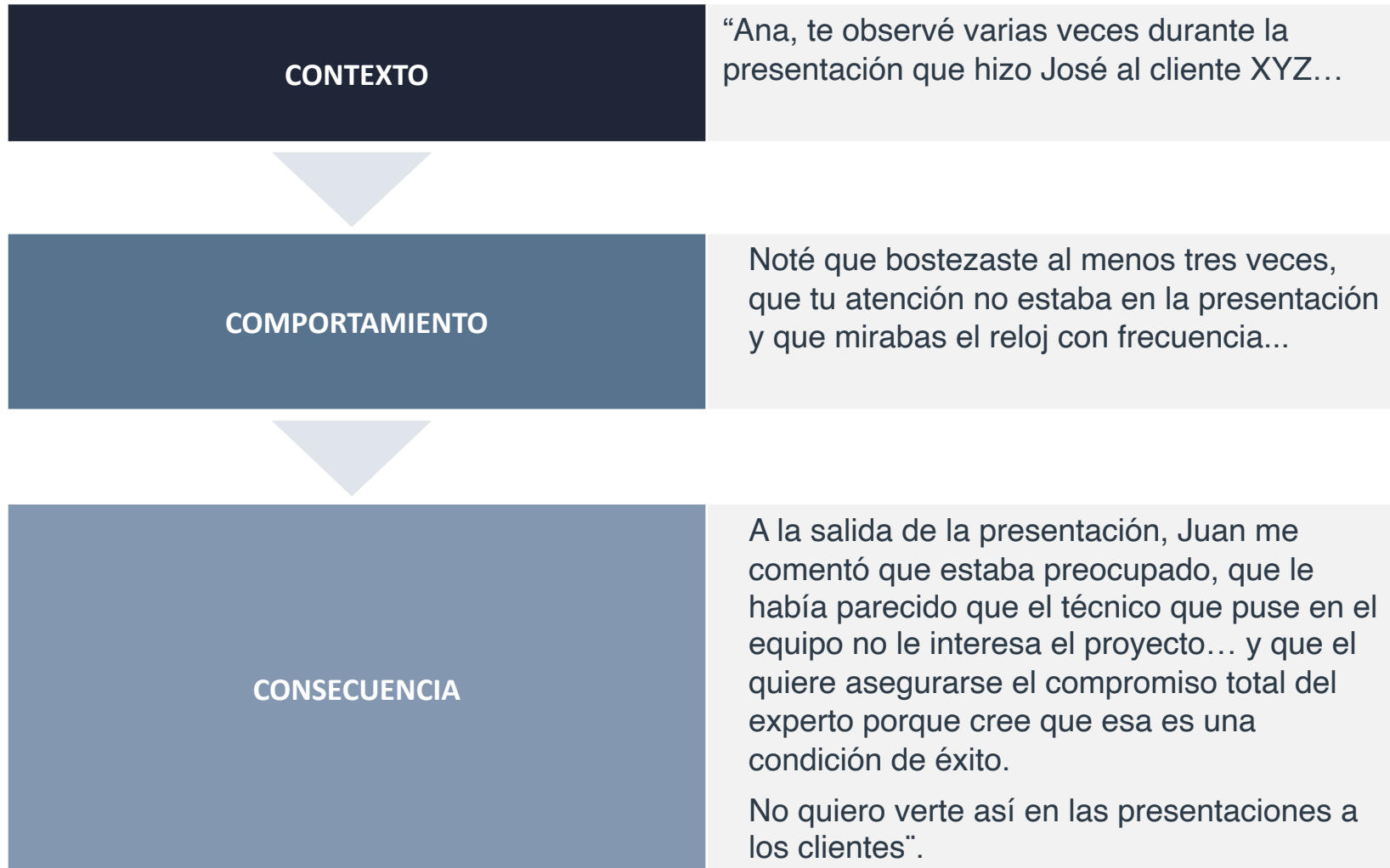
Comportamiento



CONSECUENCIA

Impacto

3CS: EJEMPLO/CORREGIR LA PERFORMANCE



3CS: ¿CÓMO DESCRIBIR COMPORTAMIENTOS?



NO	SÍ
"Parecías aburrida durante la presentación"	"Bostezaste varias veces y pasaste un buen rato mirando por la ventana"



ACTIVIDAD 4

LA CONVERSACIÓN DE FEEDBACK CON CCC
EN GRUPO 30 minutos





ACTIVIDAD 4



CONCLUSIONES

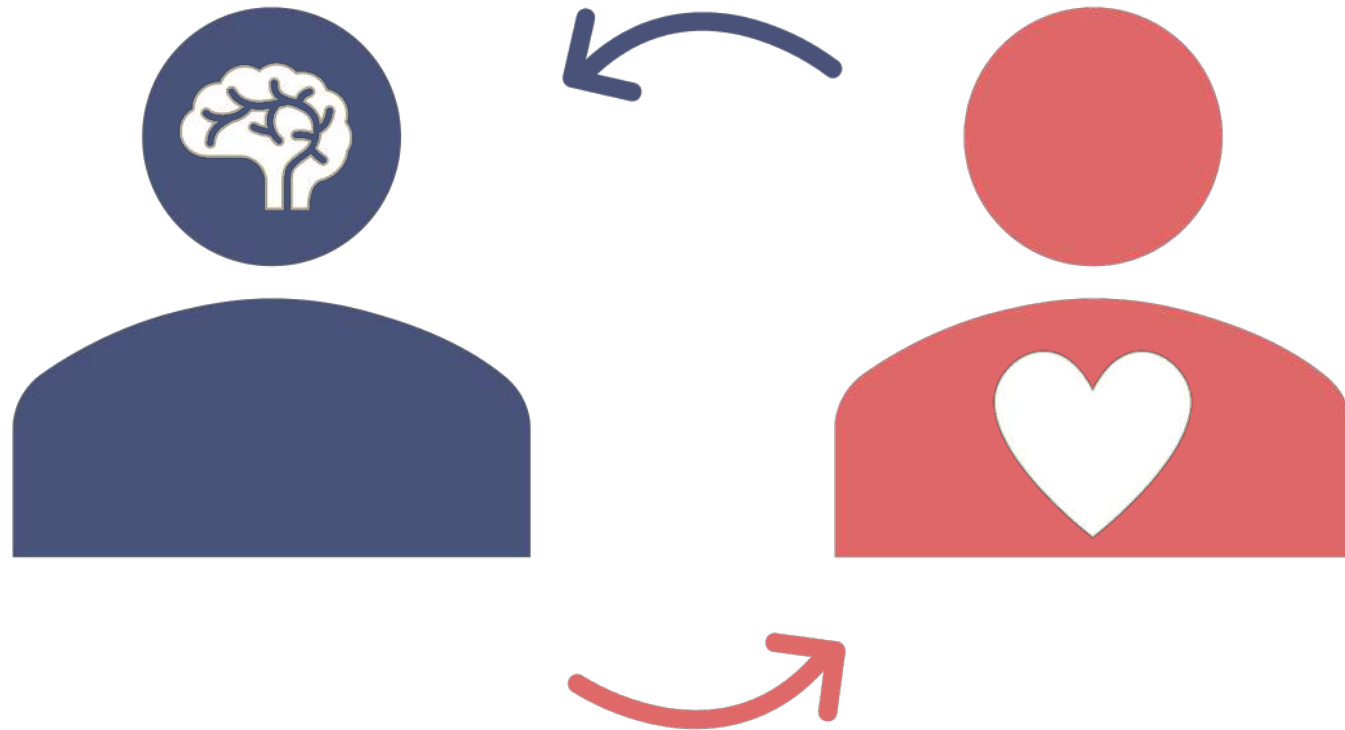


LA CONVERSACIÓN DE FEEDBACK
DEBE SER *PREPARADA*
PENSANDO EN LA PERSONA
QUE LO VA A *RECIBIR*

¿CÓMO ES LA PERSONA?



¿QUÉ PREDOMINA?





**¿QUÉ HISTORIA TIENE ESTA
PERSONA EN LA ORGANIZACIÓN?**



CONFIANZA Y VÍNCULO GENERADO

¿CUÁNTO LA CONOCEMOS?

¿ES LA PRIMERA VEZ QUE LE DAMOS ESTE
FEEDBACK?

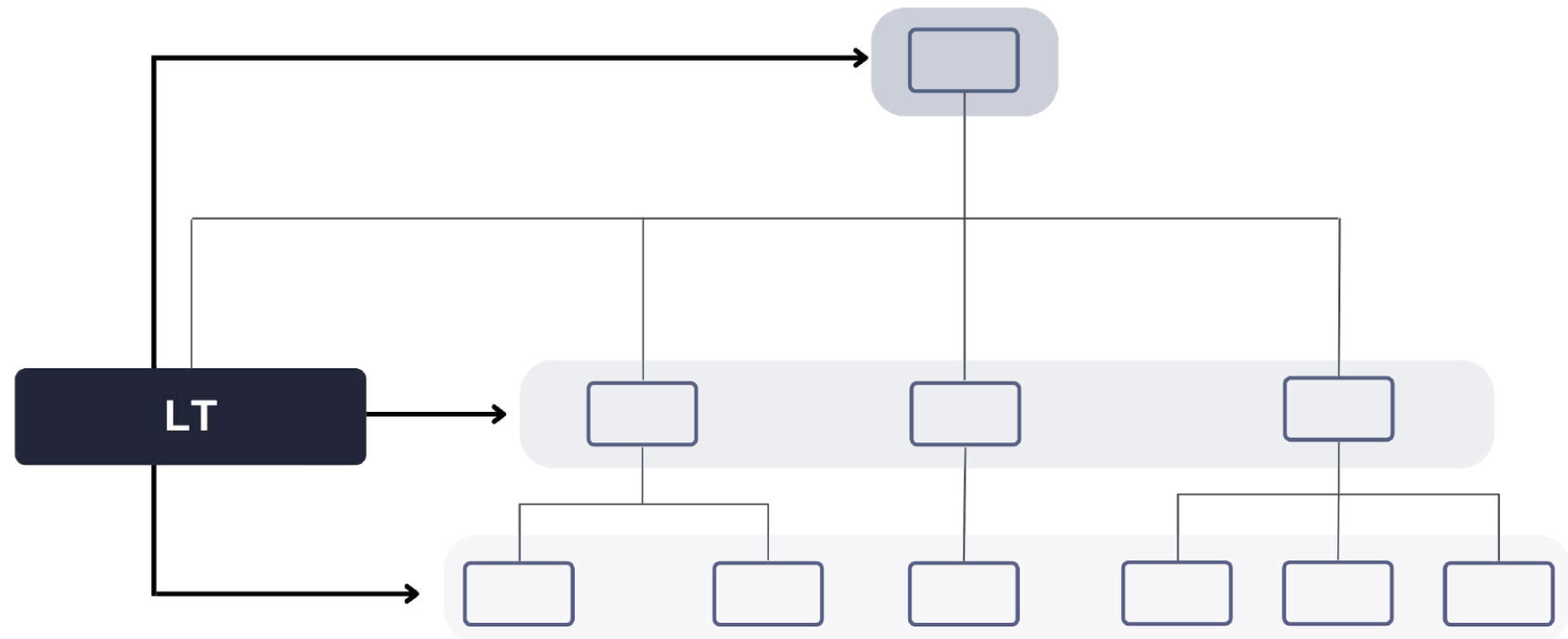


¿Y SI NO LOGRO EL
ACUERDO DE RESOLVER
EL PROBLEMA?

TIPO DE CONVERSACIONES



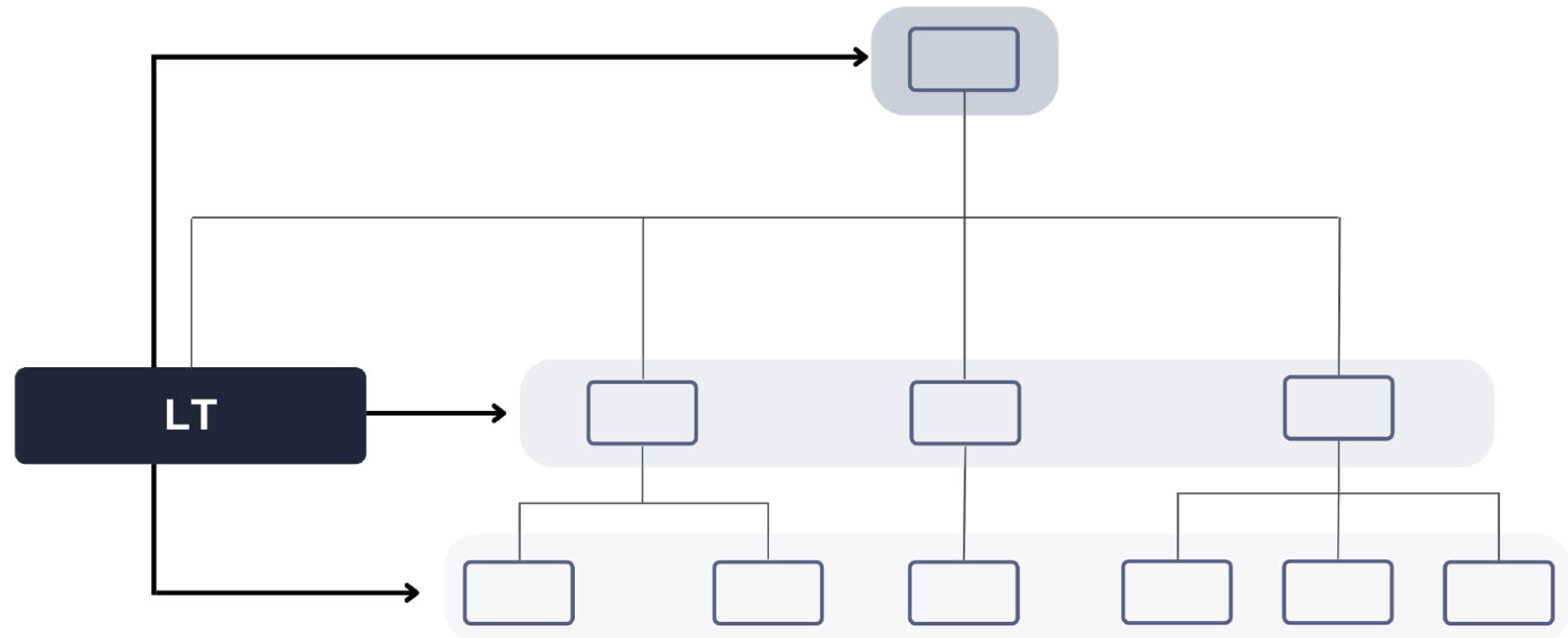
- Persuadir



TIPO DE CONVERSACIONES



- Escalar
- Confrontar
- Negociar
- Persuadir





ACTIVIDAD 5

MEJORES PRÁCTICAS PARA CONVERSACIONES

EN GRUPO 20 minutos

GRUPO 1: persuadir, negociar

GRUPO 2: confrontar, escalar





CAFÉ





ACTIVIDAD 5



CONCLUSIONES

TENGA EN CONSIDERACIÓN:



OBJETIVO: qué quiero que haga la persona cuando termine la conversación



RAZONES: qué beneficios obtiene o qué perjuicios evita la persona si hace lo que estoy pidiendo.



INFORMACIÓN OBJETIVA: datos o hechos de la realidad que validen el mensaje (credibilidad).



INTERESES: cuáles son las necesidades que tiene la persona



BUEN ARGUMENTO X CONEXIÓN EMOCIONAL

¿QUÉ HAY DETRÁS DE UNA NEGOCIACIÓN EFECTIVA?



INTERÉS: cuáles son las necesidades que tiene la persona y cuáles son los que tengo yo.



PLANIFICACIÓN: partes interesadas, intereses, prever, etc.



MAAN (Mejor Alternativa de Acuerdo Negociado)

¿QUÉ ACTITUDES DEMOSTRAMOS DURANTE UNA NEGOCIACIÓN EFECTIVA?



RECONOCIMIENTO:
reconocer que el otro
tiene algo valioso que yo
no tengo y necesito



**CREDIBILIDAD Y
CONFIANZA:**
Manejar la
negociación con
credibilidad y
confianza siendo
justo y honesto.



VALORES: Negociar
respetando los
valores



**COMUNICACIÓN Y
APERTURA:**
Comunicar con
claridad y estar
dispuesto a buscar
opciones.



ENTENDIMIENTO:
Entender a la otra
parte, que no
significa estar de
acuerdo

¿QUÉ LOGRAMOS EN UNA NEGOCIACIÓN EFECTIVA?



ACUERDO: Obtener el SI



SOLUCIÓN



GANAR – GANAR
(beneficios):



COMPROMISO

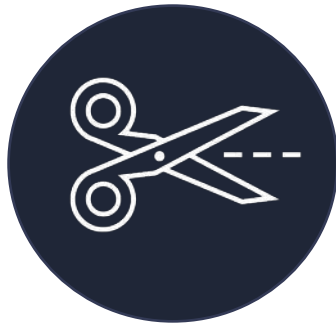
CONFRONTAR



TENGA EN CONSIDERACIÓN:



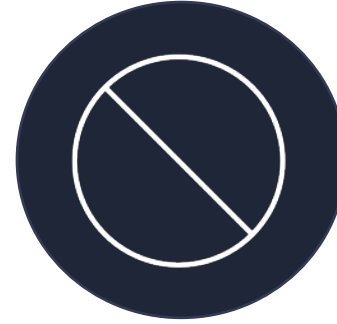
ACTUAR RÁPIDO



SEPARAR la acción de la persona: ataque – “irresponsable”



SER ESPECÍFICO Y CLARO EN LA MANERA DE EXPRESARSE:
Preparar los puntos a conversar



EVITAR GENERALIZACIONES (“nunca/siempre”): El otro se pondrá a la defensiva o ignorará el problema.

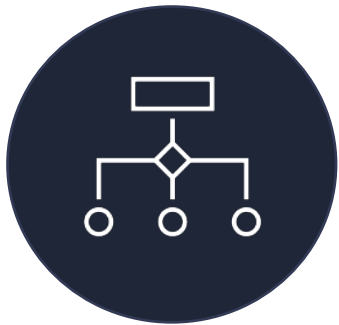


EMPATÍA: ¿Qué piensa y siente el otro? Intentar entender a la otra persona – “Me importa...”



PLAN DE ACCIÓN: Establecer pautas y generar confianza.

TENGA EN CONSIDERACIÓN:



- Utilice el escalamiento sólo en los casos imprescindibles
- Utilice el escalamiento sólo si ya se usó todos los otros tipos de conversaciones

CREDIBILIDAD y CONFIANZA

=

JUSTO

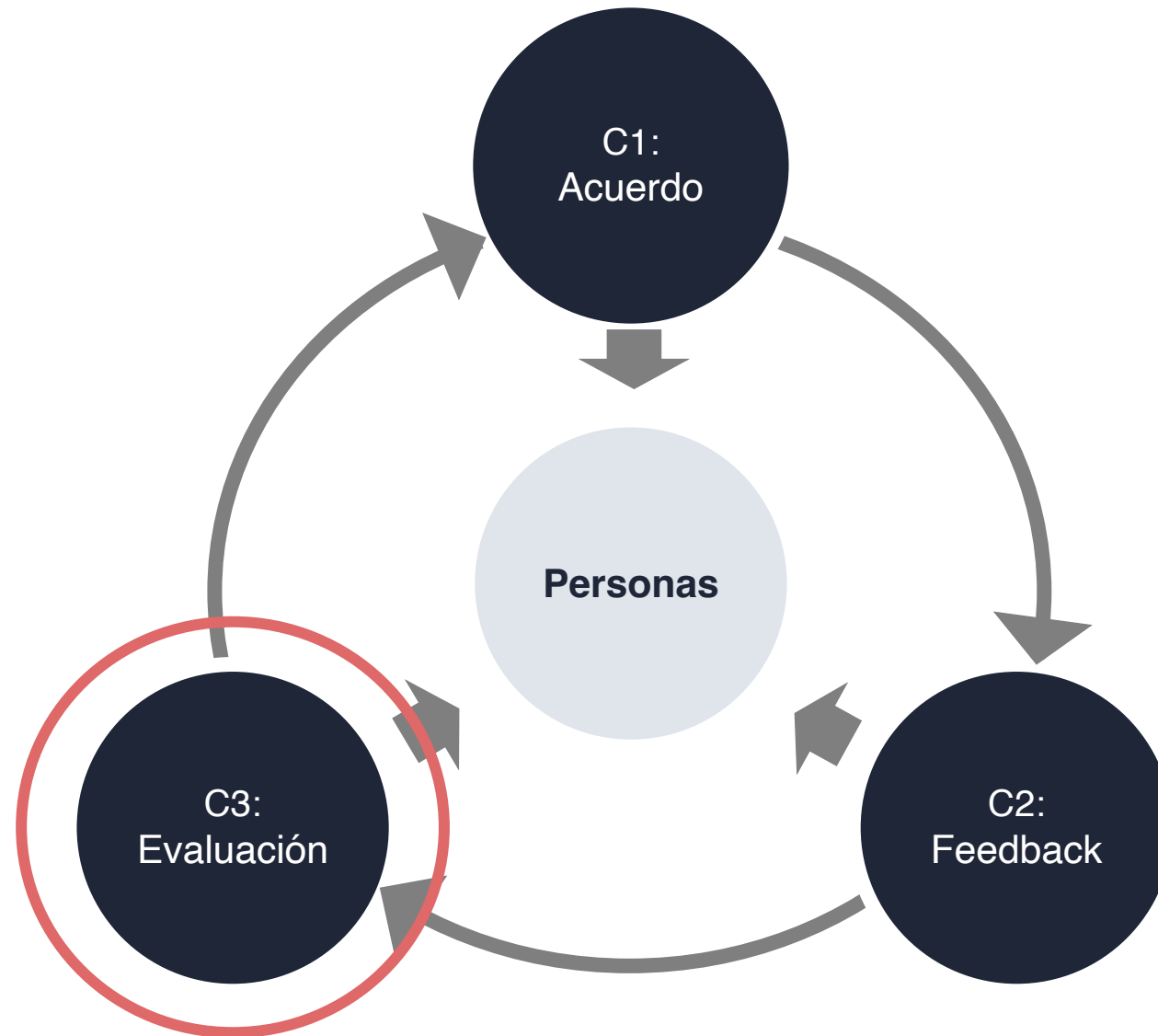
X

HONESTO
(Genuino)

X

COMPETENTE

Las conversaciones





Si no se lograron los resultados...

1. Admita su responsabilidad!!!
2. Cuide lo que construyó:

**CREDIBILIDAD, CONFIANZA
Y VÍNCULO GENERADO**



Si se lograron los resultados...

RECONOZCA

“Somos seres emocionales”

¿Por qué reconocer?



- Permite conseguir que las personas **hagan lo que hay que hacer** (obtener el desempeño positivo, deseado)
- Genera **compromiso**
- Sostiene el **alto desempeño**, anima, levanta el espíritu
- **Motiva** (enciende en las personas el “motor interno” que las impulsa a dar lo mejor de sí)

RECONOCER



Satisfacción
Compromiso
Energía emocional

¿CÓMO HACERLO CON IMPACTO?/REGLAS

RECONOZCA



El logro



El esfuerzo



La práctica de los valores



El comportamiento de una persona es función de sus consecuencias.

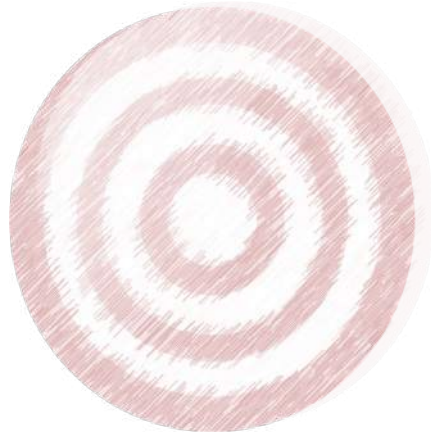


Todo comportamiento reforzado positivamente se repite.
Todo comportamiento positivo sin reforzamiento positivo se extingue.

3. Habilidades sociales: Conversaciones



”Los **resultados** se forjan en las **conversaciones**”



+





1. **Relaciones, expectativas y demandas** de partes interesadas
2. Asignación del **tiempo**
3. **Habilidades sociales** :
 - **Influir** en las personas
 - **Conocer** a las personas
4. **Vocación de servicio**
5. Ser **ejemplo, contagiar y custodiar**

Liderazgo

Liderazgo lateral



LOGRAN LOS
RESULTADOS DESEADOS
A TRAVÉS DEL OTROS



INFLUIR SIN
AUTORIDAD “VERTICAL”

VOCACIÓN
DE SERVICIO



AYUDAR A OTROS
A LOGRAR LOS

RESULTADOS DESEADOS

Vocación de servicio



VOCACIÓN DE SERVICIO

ACTOR CLAVE	¿POR QUÉ ES CLAVE?	¿QUÉ NECESITO DE ÉL/ ELLA ?	¿QUÉ NECESITA ÉL/ ELLA DE MI?



ACTIVIDAD 6

VOCACIÓN DE SERVICIO
¿Qué necesita el/ella de mí?
INDIVIDUAL 10 minutos





ACTIVIDAD 6



CONCLUSIONES

Vocación de servicio



VOCACIÓN DE SERVICIO:

ACTOR CLAVE	¿POR QUÉ ES CLAVE?	¿QUÉ NECESITO DE ÉL/ ELLA ?	¿QUÉ NECESITA ÉL/ ELLA DE MI?

Vocación de servicio



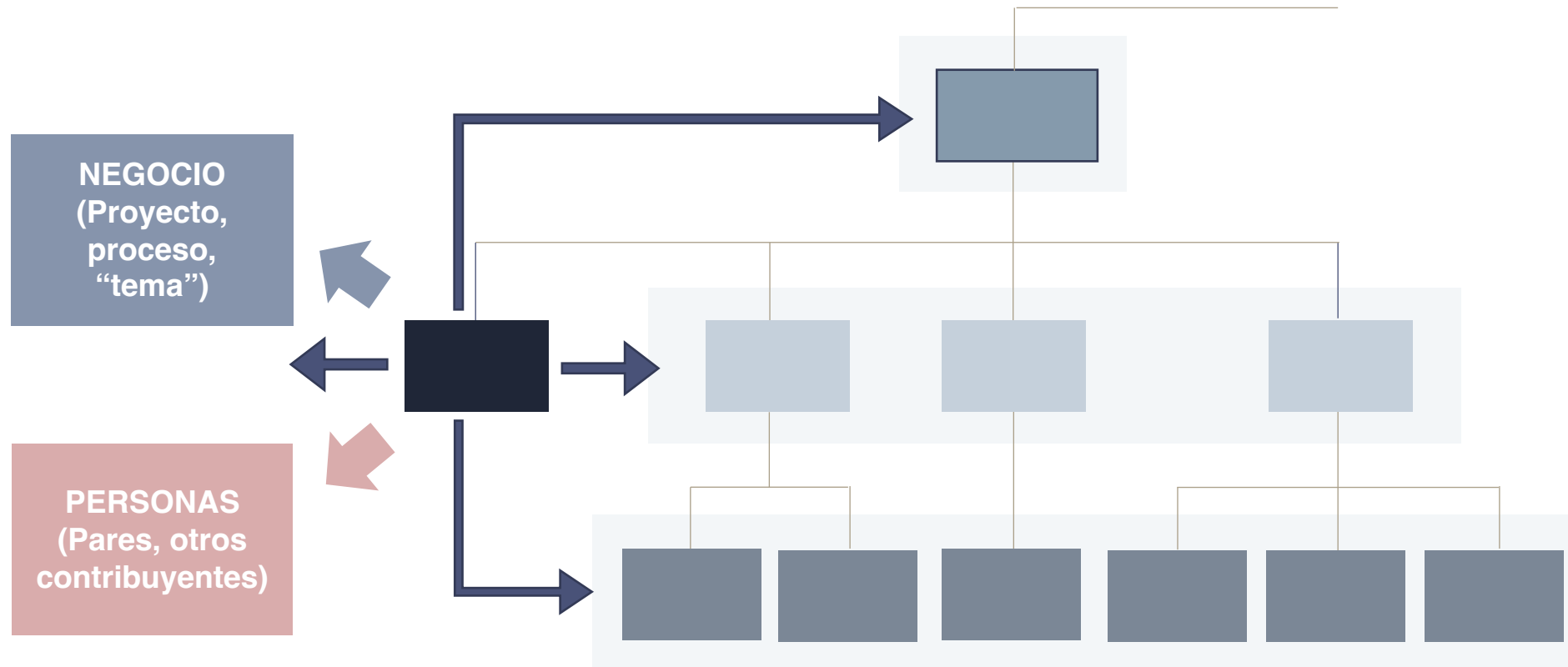
- Ayuda
- Apoyo
- Explicar
- Enseñar
- Corregir
- Estar abierto
- Brindar herramientas y sistemas
- ...



1. **Relaciones, expectativas y demandas** de partes interesadas
2. Asignación del **tiempo**
3. **Habilidades sociales** :
 - **Influir** en las personas
 - **Conocer** a las personas
4. **Vocación de servicio**
5. **Ser ejemplo, contagiar y custodiar**

Liderazgo

Liderazgo lateral



Liderazgo lateral: rol



LOGRAR LOS
RESULTADOS DESEADOS
A TRAVÉS DE **OTROS**



INFLUIR SIN
AUTORIDAD “VERTICAL”

VOCACIÓN
DE SERVICIO



AYUDAR A **OTROS**
A LOGRAR LOS

RESULTADOS DESEADOS



CREDIBILIDAD y CONFIANZA



JUSTO



HONESTO
(Genuino)



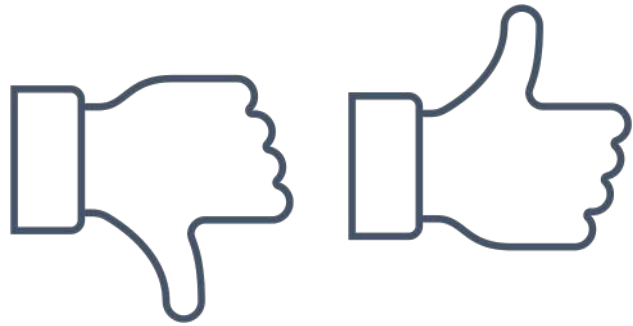
COMPETENTE



”Enseñamos lo que sabemos,
contagiamos lo que somos”



EVALUACIÓN



Gracias por tu valoración

bit.ly/411ll





¡MUCHAS GRACIAS!