

LIDERAZGO INSPIRADOR



KAANBAL SUUT

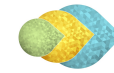
Día

4



Entre ayer y hoy





Liderazgo y Coaching

- ¿Qué es el coaching?
- Mirada Positiva del Coach. Capacidad de ver fortalezas, logros y progresos
- Escucha activa
- Preguntas Efectivas
- Capacidad de identificar y desarrollar Fortalezas
- Explicaciones externalizadoras e implicantes. Posición de Víctima y de Generador

Mirada Positiva del Coach

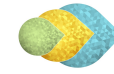
Una mirada entrenada para detectar lo positivo



Progresos

Logros

Fortalezas



Día 1 - Liderar desarrollando personas

- El liderazgo como elección consciente. ¿Por qué quiero liderar?
- Liderazgo consciente: conocer mis tendencias y patrones y el impacto que genero
- Los 3 roles de un líder dentro de una organización (Capitán, Coach y Embajador)
- Modelos de Desarrollo de Tres Zonas
- Modelo de Desafío y Apoyo

Día 2 - Liderar con el Feedback

- El feedback como estrategia de influencia
- El impacto del feedback en el desarrollo, el desempeño y la relaciones
- Feedback Cotidiano y de Ciclo
- Contenido: Modelo CIE (Comportamientos. Impactos. Expectativas)
- Forma: Modelo FEDEX (Foco Futuro. Específico. Doble vía. Expresividad coherente)
- Preparación Estratégica y Emocional en el Feedback
- Gestión emocional en feedback. TEO (Tono Emocional Óptimo)
- Emociones que obstaculizan el Feedback (Modificante y Validante)
- Asimilación del Feedback Modificante

Día 3 - Liderazgo y Coaching

- ¿Qué es el coaching?
- Mirada Positiva del Coach. Capacidad de ver fortalezas, logros y progresos
- Escucha activa
- Preguntas Efectivas
- Capacidad de identificar y desarrollar Fortalezas
- Explicaciones externalizadoras e implicantes. Posición de Víctima y de Generador

Mis progresos de Liderazgo



1

Mayor conciencia (pensamientos, emociones, comportamientos, impactos)

2

Intentos con aprendizaje

3

Nuevos comportamientos



Compartiendo Descubrimientos

**Aprendizajes de la Experiencia
(5 minutos)**

**En que progrese o en que me
gustaría**

Registrar el Progreso



El progreso conciente produce autoconfianza y motivación

¿Qué eres?



Víctima

Me percibo incapaz de
cambiar la situación y me
quedo pasivo y expectante



Generador

Me percibo con poder para
mejorar la situación
Focalizo en lo que puedo influir
Tomo decisiones y actúo

Coro de Víctimas

La actitud victimosa subsiste si hay un entorno que la avala



Movimiento Doble

para el pasaje de víctima a generador

Recibir

Escucharlo y validar su experiencia y sus emociones

(no validar su explicación externalizadora)



Activar

Implicar con preguntas para que genere alternativas y tome decisiones concientes
(Devolverle el poder)

Preguntas para Implicar



Objetivos

- Que vea cómo genera o mantiene la situación
- Que use su poder para modificarla
- Que se apropie de sus elecciones

Preguntas Ejemplo

- ¿Algo de lo que hiciste contribuyó a generar esta situación?
- ¿Hay algo que estás haciendo mantiene la situación igual?
- ¿Hay algo que no estás haciendo que podría mejorar la situación?
- ¿Qué alternativas tienes?
- ¿Qué opciones puedes crear?
- ¿Qué puedes hacer más allá del contexto?
- ¿Qué estás eligiendo hacer?
- ¿Qué vas hacer?

10 Preguntas para estimular la creatividad



1. ¿Qué más podrías hacer/inventar/probar?
2. ¿Y qué más? (Sostener el desafío)
3. ¿Qué te diría... Tu cliente/Tu jefe/El gobierno? (Plantear identidades estimulantes)
4. ¿Qué harías si tuvieras mucho tiempo/dinero/gente/energía? (Recursos Potenciados)
5. ¿Qué harías si fuera el mes que viene/10 años adelante/tuvieras 10 años más? (Cambiar perspectiva temporal)
6. ¿Qué es lo mejor que otros hicieron?
7. ¿Qué camino todavía nadie intentó?
8. ¿Qué harías para empeorar la situación? (Activar ideas positivas empezando por las negativas)
9. Si te dijera que al final lo lograste, ¿qué imaginas que hiciste? (Apartar el pesimismo)
10. ¿Qué harías si fueras 7 veces más...? 7 VIDAS (Valiente+Influyente+Dedicado+Ambicioso+Sabio)

Modelo de Performance Coaching

John Witmore

Logro de objetivos



Desarrollo de la Persona

Autoconciencia, Responsabilidad, Autoconfianza, Autonomía, Efectividad



Goals (Focalizar el Objetivo)

- ¿Qué quieres lograr? (Impulsa la elección conciente)
- ¿Por qué quieres lograr esto? (Impulsa la conciencia y el compromiso)
- ¿Cómo te darías cuenta que lo lograste? (Definir Indicadores de logro)

Reality (Entender y Diagnosticar la realidad interna y externa)

- ¿Cómo explicarías la situación en pocas palabras? (Diagnóstico esencial)
- ¿Qué es lo más difícil de la situación? (Focalizar el desafío)
- ¿Qué aspectos están bien? (Mirada positiva)
- ¿Qué hiciste hasta el momento? (Soluciones intentadas)
- ¿Cómo te sientes actualmente?

Options (Generación de Alternativas)

- ¿Qué nuevas alternativas se te ocurren?
- ¿Y qué más? (Impulsa la apertura)
- ¿Qué sabes que no quieres hacer? (Destruye y pone a producir)
- ¿Qué te diría X al respecto? (Objetivar la situación y mirarla creativamente)

Will (Plan de acción y toma de decisiones)

- Entonces, ¿qué vas a hacer? (Impulsar la toma de decisiones)
- ¿Qué ganas y pierdes al hacer esto? (Análisis de pros y contras)
- ¿Qué impacto tendrá en otros y en tu entorno? (Mirada sistémica)
- ¿Qué obstáculos puedes encontrar? (Anticipar riesgos y soluciones)
- ¿Cuándo vas a hacerlo?



Conversación de Coaching

Estimular la generatividad

Conversación (8 min)

El Coachee cuenta un tema laboral actual en el que no está avanzando como quisiera

El Coach sólo interviene con preguntas efectivas para que el coachee genere alternativas y tome decisiones concientes (ayudándolo a no caer en posiciones victimosas)

Análisis Conversación (Foco en Estimulación Creativa)

Autoanálisis del Coach: 2 min

Feedback del Coachee: 2 min

Luego invierten las posiciones



Compartiendo Descubrimientos

Aprendizajes de la Experiencia

El coach y la Autoconfianza



Autoconfianza: ¿Por qué expandirla?



Elecciones

Afecta lo que nos animamos a abordar y lo que descartamos

Esfuerzo

Afecta cuánto perseveramos (energía, tiempo, creatividad)

Pensamientos y emociones

Afecta cómo nos sentimos en el camino (cuánto disfrutamos o no)

Basado en las investigaciones de Albert Bandura



¿Cómo se aumenta la
autoconfianza?

Trébol de Autoconfianza



Logros

- . Conectar con logros personales comparables
- . Conocer logros de otras personas comparables conmigo

Recursos

- . Identificar capacidades y recursos propios
- . Identificar capacidades y recursos de mi red de relaciones

Preparación

- . Aumentar capacidad y recursos
- . Planificar recorrido progresivo
- . Planes para riesgos
- . Gestión de Miedos

Espiral de Autoconfianza



Apropiación del logro: registro, valoración y atribución del logro

Los logros no existen

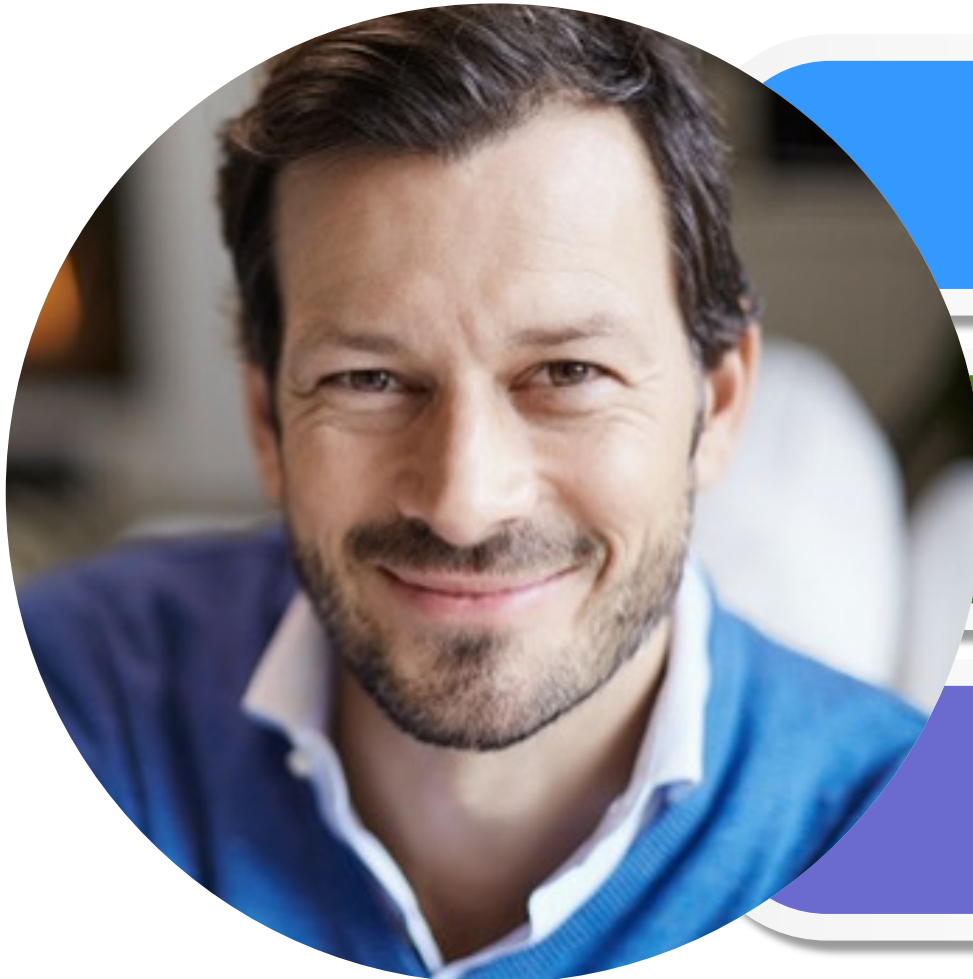
(hasta que alguien los nombra)



El logro es un evento que
alguien define como valioso y meritorio

Mirada Positiva del Coach

Una mirada entrenada para detectar lo positivo



Progresos

Logros

Fortalezas

10 logros



**Anotar 10 logros de
mi último año**

Logros Inexistentes



Hiperexigente

Nada es
suficientemente
valioso como para
ser considerado
logro

Logros Relevantes



Apreciativo

Identifica lo valioso,
meritorio y
excepcional para la
persona o equipo

Logros Triviales



Complaciente

Felicita por eventos
triviales que tienen
poco de valioso o
meritorio

Esfuerzo

Orgullo

Objetivo
buscado

Mejor que
la mayoría

Récord

Primera vez

Hitos de
Progreso

Finalización

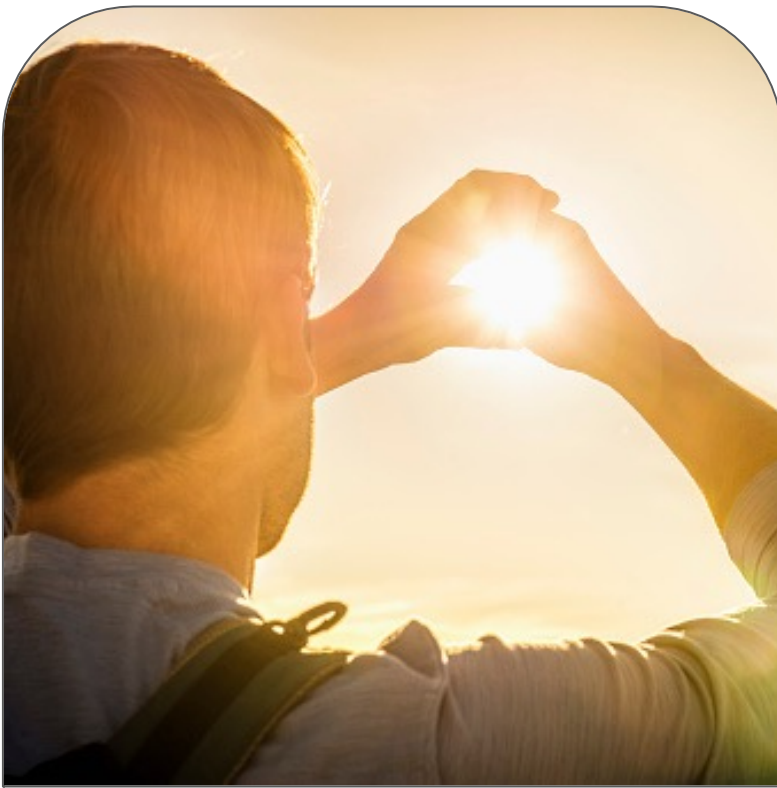
Situación
Reverida

Situación
Mantenida



© Eolic People

10 indicios de la presencia de logros



10 indicios de la presencia de logros

Identificar logros muchas veces requiere detenerse a realizar un trabajo de observación, memoria y análisis. Analizar acciones ligadas a estas 10 categorías, te ayudará a detectar logros relevantes:

1. **Esfuerzo:** algo que requirió esfuerzo, un desafío que demandó activar muchos recursos
2. **Orgullo:** algo que genera satisfacción personal, que al evocarlo provoca orgullo
3. **Objetivo buscado:** algo que se había definido o acordado como objetivo
4. **Mejor que la mayoría:** algo que la mayoría de la gente no alcanza, es un diferencial, estadísticamente especial
5. **Récord:** se alcanza un objetivo que excede lo alcanzado hasta el momento, ya sea en relación a uno mismo o a alguna referencia externa
6. **Primera vez:** la primera vez que se logra hacer algo (sin importar si para otros ya es moneda corriente)
7. **Hitos de Progreso:** un avance significativo, un movimiento que llevó a una nueva etapa e indica que hubo una evolución (aunque no sea el final del camino)
8. **Situación Mantenido:** algo que no es difícil de alcanzar pero sí es difícil de mantener en el tiempo
9. **Situación Revertida:** una situación negativa o una crisis que se normalizó, que aunque aún no es maravillosa, es muy valorable por el lugar desde donde se proviene
10. **Finalización:** se logró completar un recorrido o ciclo, perseverando y superando complicaciones (aunque los indicadores no sean todos destacables)

Descalificadores de Logros

Hiperexigentes



Nada es suficientemente valioso como para ser considerado logro

Subestimadores



Minimizan su incidencia en la consecución de los logros

A woman with short dark hair, wearing a red t-shirt and dark jeans, is shown from the waist up. She is smiling broadly with her mouth open, and her fists are clenched in a celebratory gesture. The background is plain white.

**Celebrando
mis Logros**

Celebrando los Logros



A young woman with glasses and a green shirt is smiling and sitting at a wooden table in a workshop or meeting room. Other people are blurred in the background.

Emociones al Registrar y Celebrar Logros

A wooden boardwalk made of light-colored planks leads from the foreground into the distance, flanked by wooden railings. The boardwalk is surrounded by tall, dry grass. In the background, the ocean is visible under a clear blue sky with a few wispy clouds. The scene is brightly lit, suggesting a sunny day.

“

El logro se inscribe
psicológicamente
cuando se celebra.

El líder que ayuda a su gente a **Conectar con sus logros**

Oportunidad

Les da oportunidades
para tener logros

Identificación

Los ayuda a nombrarlos
como los logros



Reconocimiento

Felicita y celebra para
volverlos memorables

Reconexión

Los recuerda en
momentos críticos



Hoy logré...
Un logro del día de hoy