

¡Me gusta su estilo!

(Escogiendo su estilo de liderazgo)

“Andad sabiamente con los de afuera, redimiendo el tiempo.

Sea vuestra palabra con gracia, sazonada con sal,

para que sepáis como debéis responder a cada uno”. (Colosenses 4:5-6)

Todos los líderes influyen en la gente, pero lo hacen de diferente manera. Como líder, uno de los descubrimientos más importantes que usted puede hacer, es saber cómo influencia usted a otros más efectivamente para el reino de Dios. Cada líder ha sido creado de manera única por Dios. Usted debe encontrar su estilo único de liderazgo y usarlo para la gloria de Dios.

Los líderes influyen a las personas en diferentes maneras por su...

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

Declaraciones de estilo de liderazgo:

- a. No hay sólo una manera correcta de _____.
- b. Los grandes líderes cambiarán estilos, pero no _____.
- c. Los líderes que duran determinan su estilo observando a su _____.

Discusión: ¿Cuál es el correcto? El liderazgo efectivo es tomar a la gente de donde están a donde...

- Usted quiere que estén.
- Ellos quieren estar.
- Ellos necesitan estar.

“El verdadero liderazgo debe ser para el beneficio de los seguidores, no para el enriquecimiento de los líderes”. (Robert Townsend)

“Un líder lleva a la gente a donde quieren ir. Un gran líder lleva a la gente a donde no necesariamente quieren ir, pero a donde deberían estar”. (Rosalyn Carter)

Cinco estilos diferentes de líderes:

1. _____

Este estilo puede ser aplastante y debe estar combinado con amor. Este estilo de líder consigue que otros hagan cosas simplemente porque él quiere que estén hechas. El líder es fuerte y algunas veces enérgico. Por lo general son conocidos como “el jefe”.

Características de los dominantes:

- | | |
|-------------------------------|------------------------------------|
| a. Intimidantes | d. Controladores de otros |
| b. Se comunican en un sentido | e. Voluntad y personalidad fuertes |
| c. Requieren obediencia ciega | f. Negativos |

Un estilo dominante continuo va a causar:

- Resentimiento en los seguidores
- Alta deserción; las personas dejarán la organización
- Un ambiente de temor y una producción mediocre

Como trabajar para un dominante:

- | | |
|--------------------------------|-------------------------------------|
| a. _____ instrucciones. | d. Nunca le permita que lo _____. |
| b. Ocupe de sus _____ asuntos. | e. Encuentre la _____ para su vida. |
| c. No tome las cosas _____. | f. Obtenga otra posición _____. |

2. _____

Este estilo es más fácil de seguir. Ellos discuten lo que se necesita hacer, y consiguen que otros se les unan porque ambos, el líder y el seguidor quieren que sea hecho. Ellos trabajan hacia la cooperación sin disminuir sus metas.

“La ley de la conexión: Los líderes tocan el corazón antes de pedir la mano”.
(Dr. John Maxwell)

Nueve principios para negociar

- El resultado ideal de negociar es ganar – ganar – ganar. (Líder, seguidor, equipo)
- Empiece las negociaciones con altas expectativas.
- Sepa lo que usted quiere lograr antes de negociar.
- Sepa lo que usted no va a soportar antes de negociar. (Ejemplo: malas actitudes, desconfianza, amenazas, secretos, mentes cerradas).
- Separe la persona del resultado.
- Descubra de antemano lo que realmente quiere la otra persona.
- Genere una variedad de posibilidades antes de decidir que hacer.
- No otorgue concesiones solo porque a usted se las hicieron perjudicando así los resultados.
- Pese cuidadosamente ofertas que usted nunca antes había considerado.
- Tenga un tiempo límite y una manera tangible de evaluar la decisión.

3. _____

Este estilo es suave y frecuentemente lleno de carisma. Son líderes agradables y consideran lo que quieren sus seguidores. De hecho, este estilo de liderazgo logra que los demás hagan las cosas porque los seguidores quieren pues son convincentes con ellos. La palabra “persuasión” viene de dos raíces “mediante dulzura”.

Principios de la persuasión

- a. La _____ es fundamental.
- b. La _____ es esencial.
- c. El _____ es crítico.
- d. La _____ es fundamental.
- e. La _____ es beneficiosa.
- f. El _____ es motivador.

A las personas no les importará cuánto sabe usted hasta que sepan cuánto se interesa en ellas.

Aristóteles habló de tres ingredientes de la persuasión:

- Logos = Razón
- Pathos = Emoción
- Ethos = Credibilidad

4. _____

Este es un estilo muy convincente porque el líder nunca les pide a sus seguidores que hagan algo que él mismo no ha hecho. Él obtiene que otros hagan cosas porque los seguidores lo ven. Él lidera por el ejemplo. Este líder sabe que no puede guiar a otros más lejos de donde él mismo ha llegado.

El proceso de capacitación

- a. _____ – El líder lo hace.
- b. _____ – El líder lo hace y el seguidor lo observa.
- c. _____ – El seguidor lo hace y el líder lo observa.
- d. _____ – El seguidor lo hace.
- e. _____ – El seguidor lo hace y alguien más observa.

5. _____

Esta es la manera más efectiva de liderar a largo plazo. Aquí es donde el líder consigue que otros hagan cosas porque ellos sienten que pueden. El líder da su poder, y por lo tanto, multiplica su liderazgo. Pitaco dijo: “La medida de un hombre es lo que él hace con el poder”.

Características de los líderes que facultan:

- a. Su visión es más grande que ellos.
- b. Creen en la gente.
- c. Tienen una excelente imagen de sí mismos.
- d. “Desarrollan” a las personas.
- e. Tienen un corazón de siervo.
- f. Son transparentes.
- g. Son altamente exitosos.
- h. Tienen la unción de Dios.

El peligro del poder reside en el hecho de que aquellos que lo tienen, tiendan a que su primera preocupación sea conservarlo. Tales personas están renuentes a renunciar a los privilegios que el poder les ha dado. Es imposible estar bien agarrado al poder, y a la misma vez dárselo a otros. Aquellos que delimitan, que declaran autoridad y luchan por derechos, pronto ven que su poder disminuye. Sólo aquellos que lo pasan

PUNTOS
CLAVES

a otros encuentran que su poder se incrementa. Darle facultad y poder a otros es darse poder a usted mismo.

Cinco estilos de liderazgo: Qué esperar de ellos...

<u>ESTILO</u>	<u>REQUIERE</u>	<u>POSITIVO</u>	<u>NEGATIVO</u>
Dominante	Obediencia ciega	Acción inmediata	Reacción negativa
Negociante	Victoria mutua	Acción emprendedora	Esfuerzo desigual
Persuasivo	Habilidades motivadoras	Actitud de ganar	Dependencia del líder
Modelo	Tiempo juntos	Lealtad	Cuando el líder cae
Faculta	Unción	Manera de vivir extraordinaria	Demasiada confianza en la bendición del líder

PLAN DE ACCIÓN

EVALUACIÓN: ¿Qué tipo de liderazgo emplea?

APLICACIÓN: Identifique una situación esta semana y escoja el mejor estilo de liderar en ella. Discútalos con un colega.