

¿Y los materiales apa'?

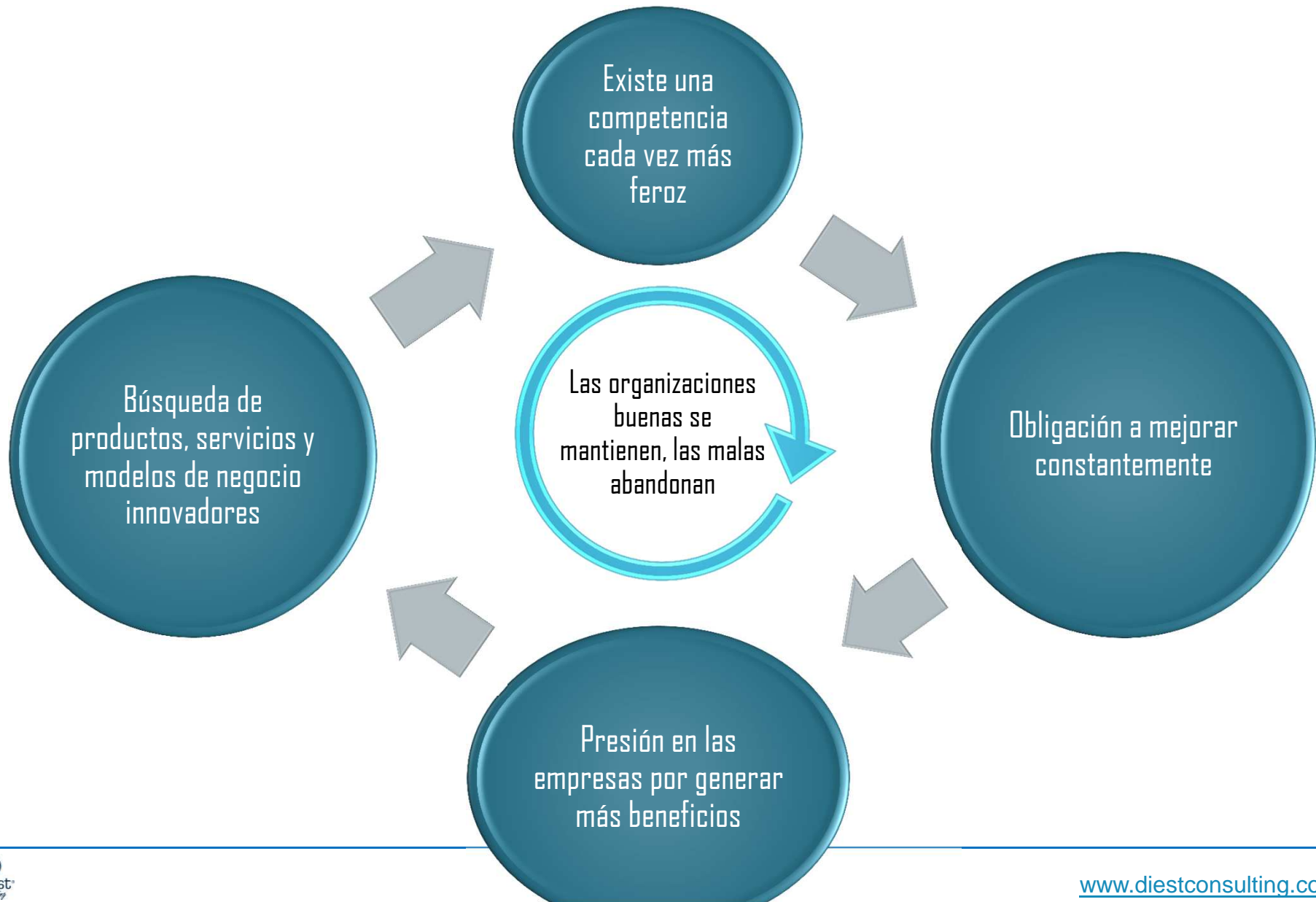
**Esta presentación estará disponible en
www.diestconsulting.com/home/mack
y se actualizará dos días después de
cada sesión**

El Entorno Actual de Los Negocios

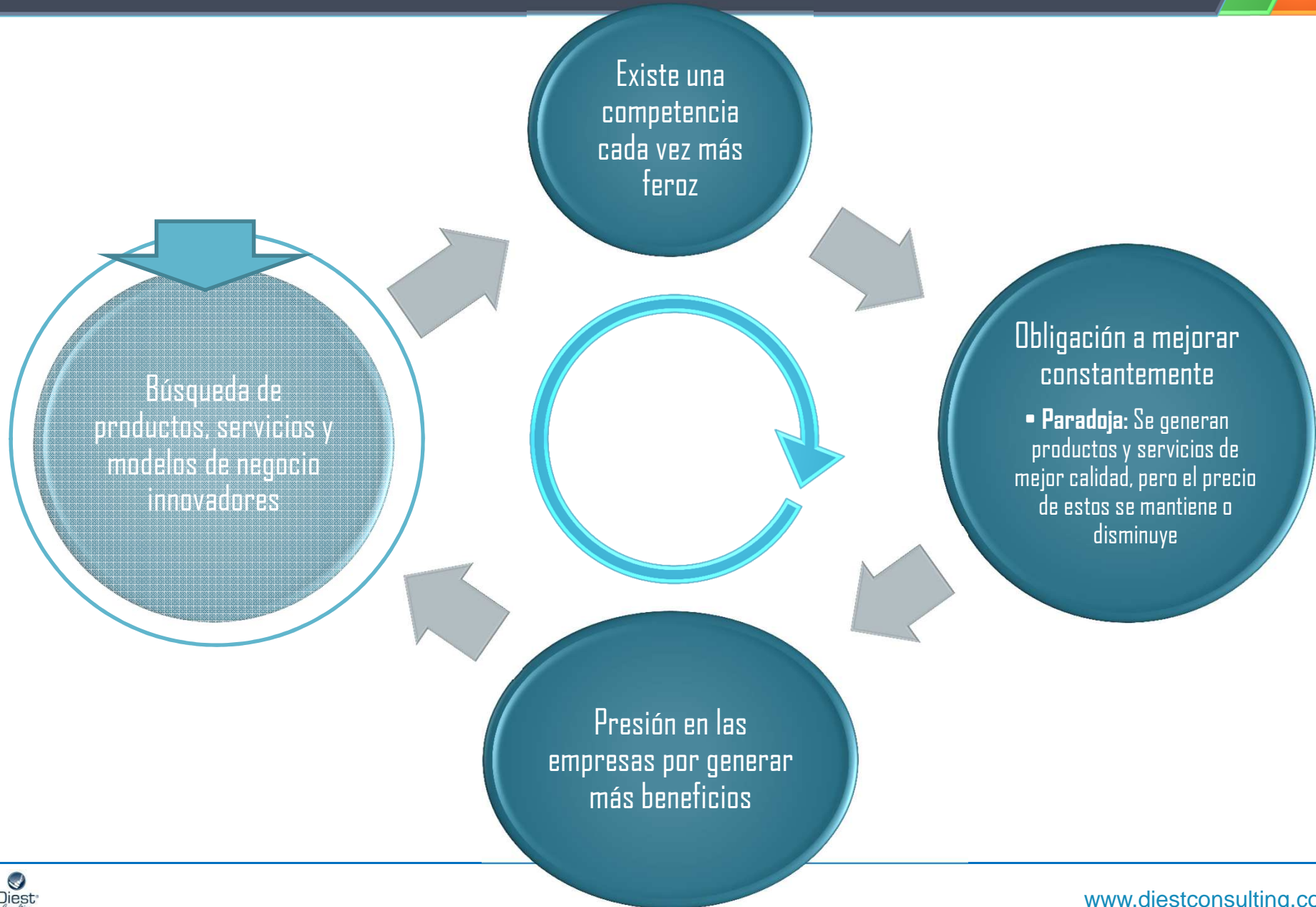
“Lo grave es que estamos en el siglo XXI con organizaciones diseñadas en el siglo XIX para que funcionaran en el siglo XX.”

- Michael Hammer

El Entorno Actual de Las Organizaciones



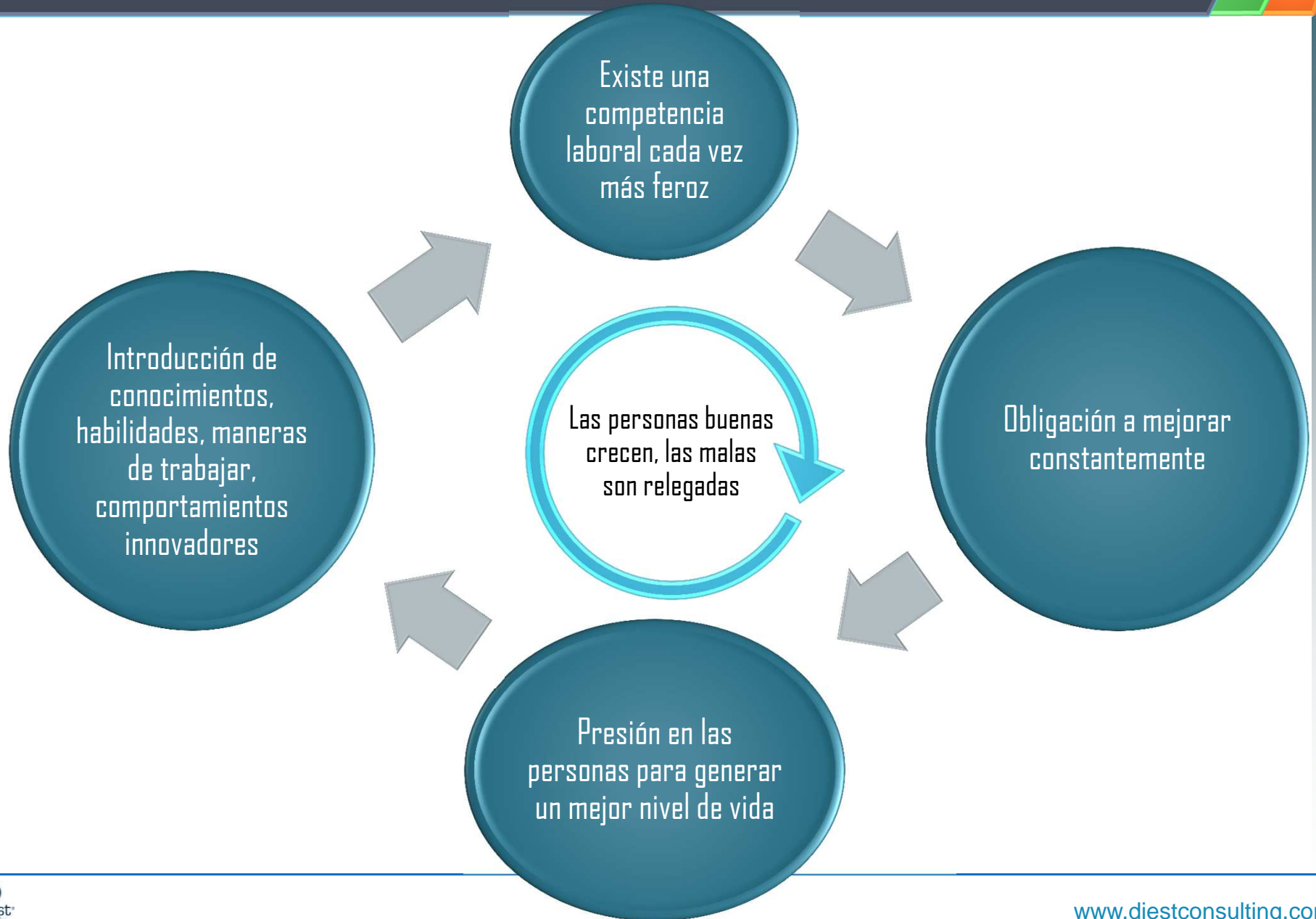
¿Dónde esta entonces la ventaja competitiva?



Búsqueda de productos y servicios innovadores

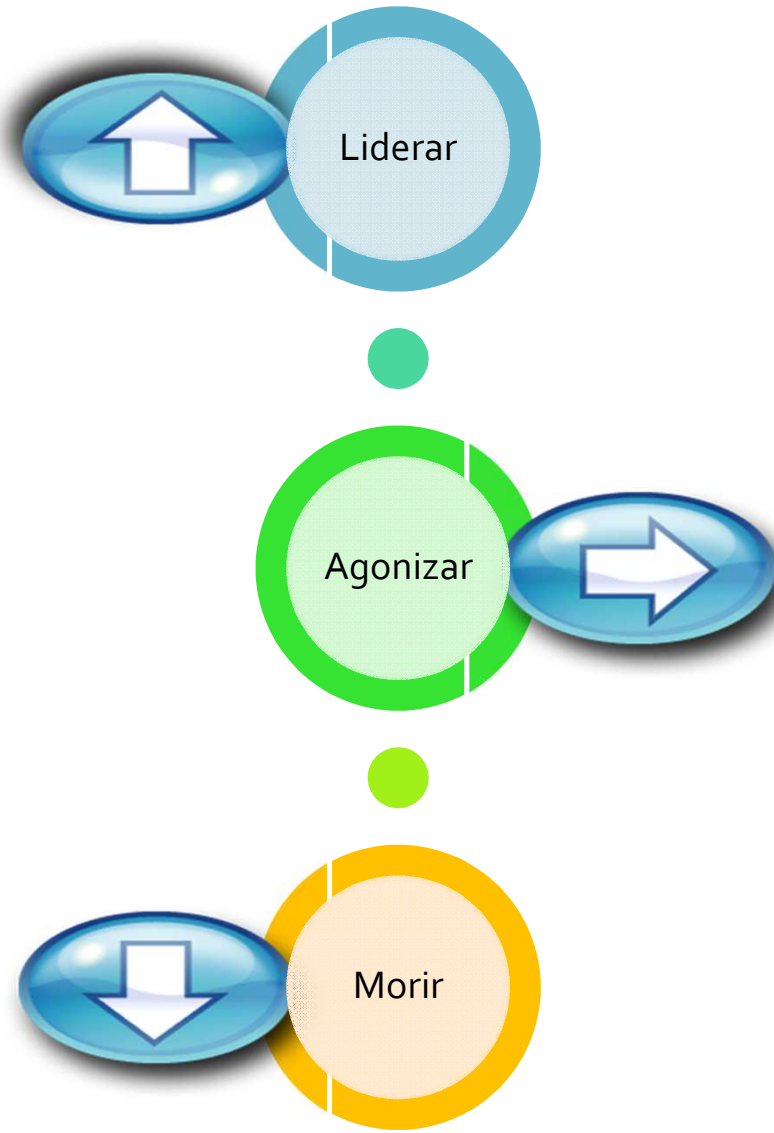
Las reglas de
juego han
cambiado: el pez
más grande ya
no se come al
chico, **el pez más
rápido se come
al más lento.**

¿Y en lo personal?, !!!!!Lo mismo!!!!!



Los 3 Caminos

- Si su opción es liderar, deberá entonces crear los mecanismos necesarios para ser productivo



Lo que buscan las organizaciones

Extraordinario
nivel
de servicio al
cliente

Solidez
institucional y
agilidad
Organizacional

Líderes y Talento
de
alto desempeño

Liderazgo
Del
mercado

Rentabilidad
Y crecimiento

Las 5 fuerzas de la organización legendaria



¿Que es lo que las Organizaciones requieren?

Líderes
capaces de
hacer que las
cosas sucedan
rápidamente y
de forma
contundente

ENRROQUE



Copyright Hugo A. Becerra Espinoza (2007)

¿Que es un líder?



Copyright Hugo A. Becerra Espinoza (2007)

¿Qué es un jefe?



¿Qué hace un JEFE?

Da órdenes

Presiona

Se hace el importante

Controla y Fiscaliza

Roba el esfuerzo de otros

Puntualiza y magnifica los errores

No reconoce

Video



¿Que es un líder?



Copyright Hugo A. Becerra Espinoza (2007)

¿Qué hace un Líder?

Es el
"orquestador" (vs.
El dictador).

Tiene un fin en
mente

Toma riesgos

Elabora planes

Pone los medios
para que la
motivación ocurra

Es paciente y
perseverante

Esta "al control"
sin "necesidad de
controlar."

Auto- motivado /
auto-dirigido

En un coach

¿Qué es un líder?

"Aquel que 'pone los medios' para que las cosas sucedan, aun si no cuenta con personal a su cargo"

¿Por dónde empezamos?

“Para convertirnos en
grandes líderes debemos
empezar por nuestra ...

A C T I T U D ”



¿Por qué?

¿Por dónde empezamos para convertirnos en grandes líderes?



Copyright Hugo A. Becerra Espinoza (2007)

¿Qué es
actitud?



“Actitud es la manera con que respondes a la vida cada día, todo el día”.



La
pregunta
es
¿Cómo?



Copyright Hugo A. Becerra Espinoza (2007)

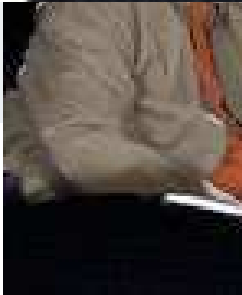


La importancia de la Actitud

“La Actitud es el motor de las personas de alto desempeño, mientras más revoluciona más avanza y mientras más avanza más arrastra”

-Hugo Becerra

¿Qué actitudes observan?



La importancia de la Actitud

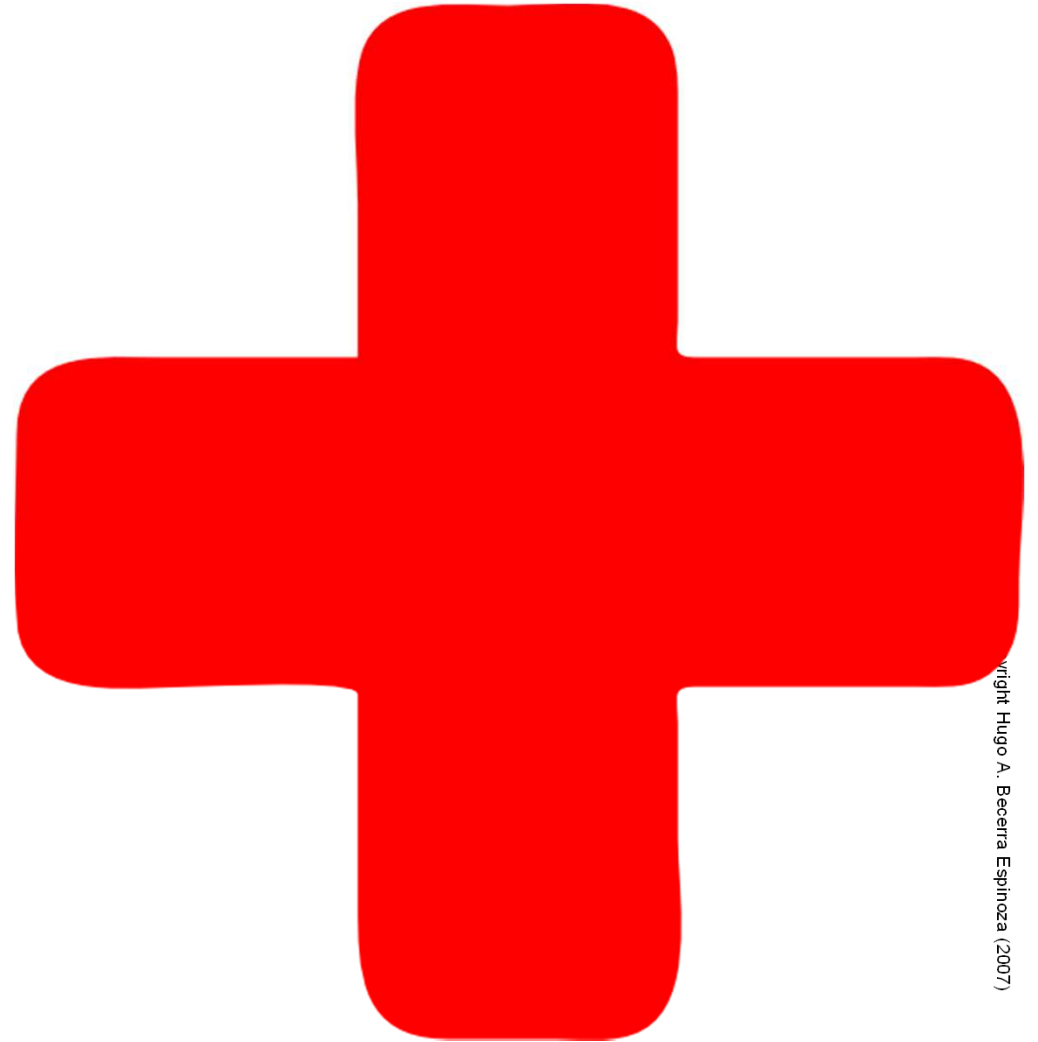
“Las actitudes se reflejan en como pensamos, como hablamos, como actuamos, lo que decimos, como lo decimos, como nos movemos...”

...por lo tanto

“LAS
ACTITUDES
NOS
DEFINEN”

Hugo Becerra

- Entre + actitudes **positivas** adquieras mejor vas a ser como persona y mejor vas a ser percibido por los que te rodean



Copyright Hugo A. Becerra Espinoza (2007)

¿Que es Actitud +?

- “Capacidad de **Elección** manifestada en **hechos positivos**”

- Hugo Becerra



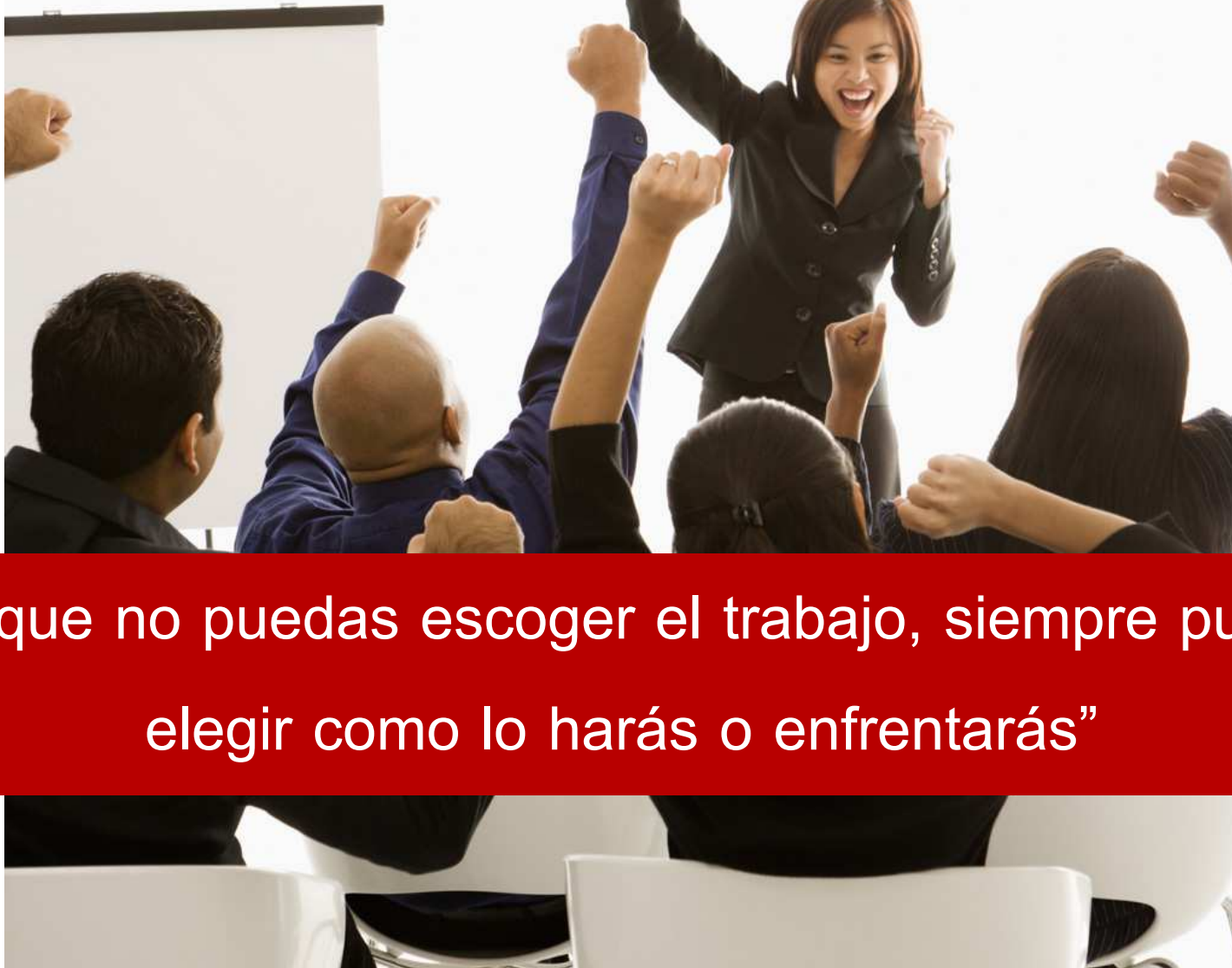
¿Que es Actitud +?



Copyright Hugo A. Becerra Espinoza (2007)

“Las oportunidades
son calvas y hay que
tomarlas por el pelo”

Actitud Positiva en tu trabajo



“Aunque no puedas escoger el trabajo, siempre puedes elegir como lo harás o enfrentarás”

Fórmula de la Actitud



Reactivo vs. Proactivo

Proactivo



Reactivo



Reactivo vs. Proactivo

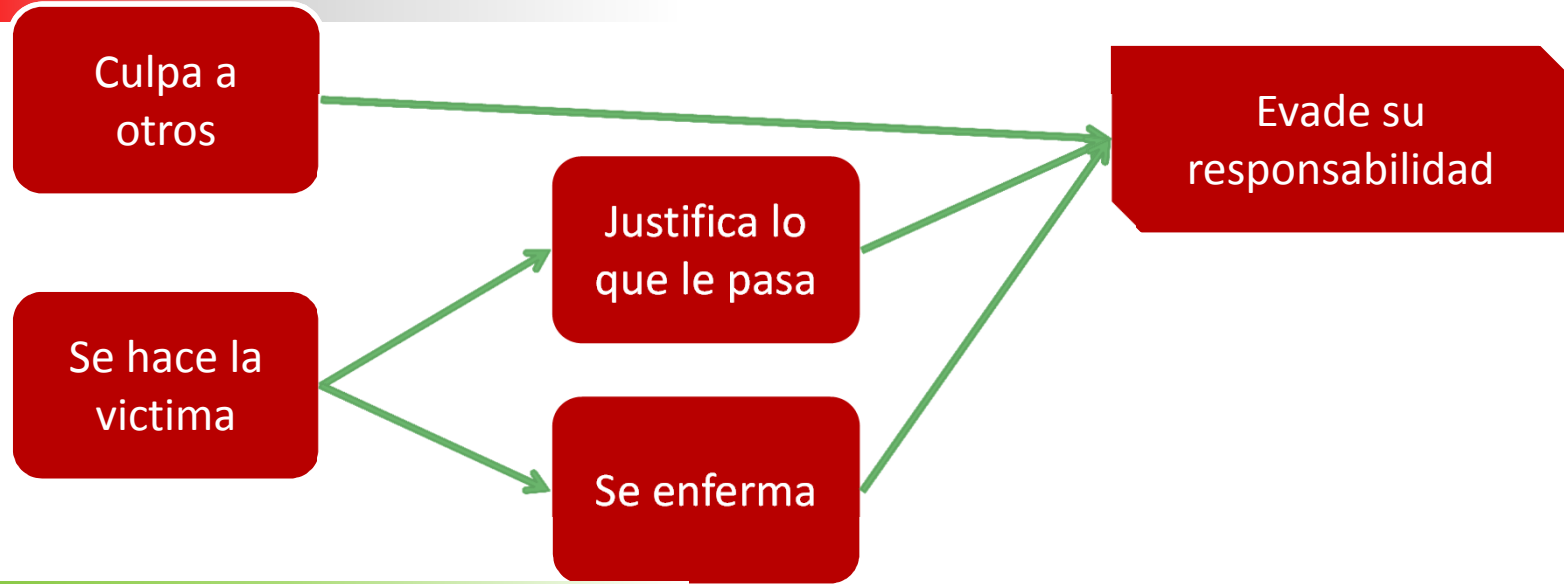
“espero a que me digan que hacer”

“tengo iniciativa, tomo decisiones y hago las cosas sin que nadie me lo pida”

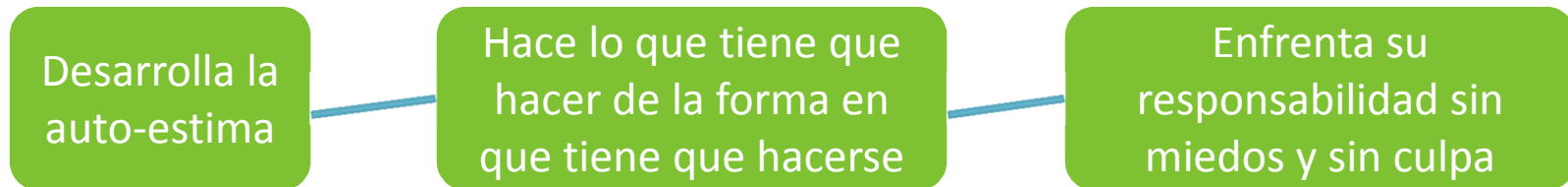


Reactivo vs. Proactivo

Reactivo

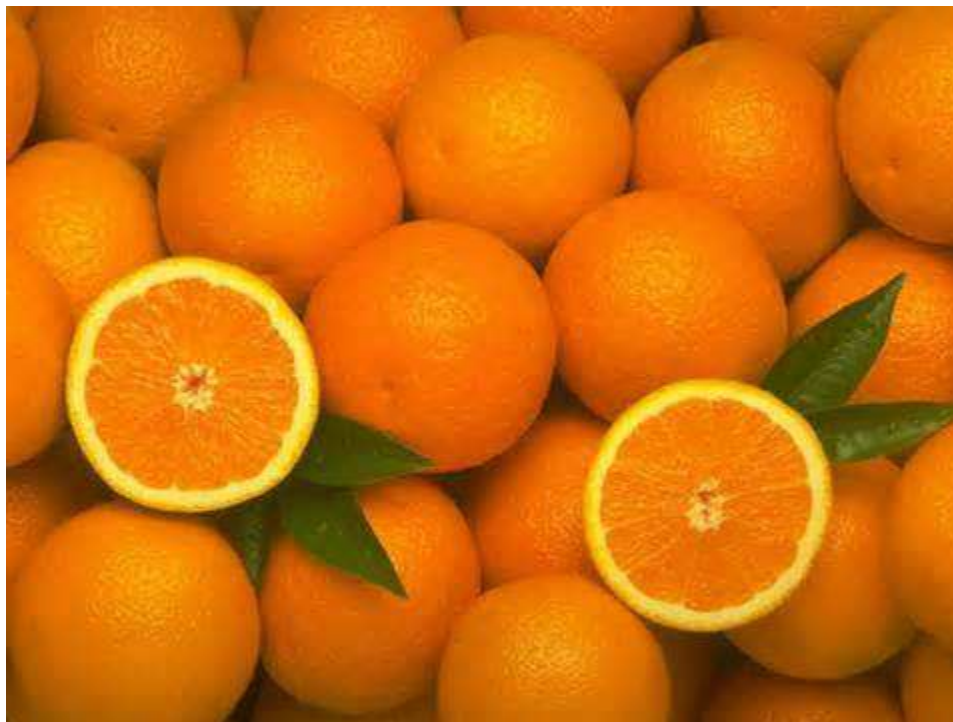


Proactivo



¿Qué es Pro actividad?

◆ Pro actividad es tener
la **iniciativa** y
responsabilidad
nuestros actos.



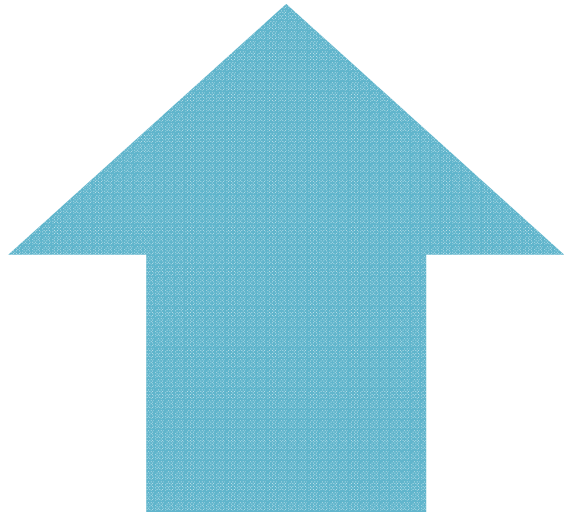
A person in climbing gear is seen from behind, standing on a narrow, snow-covered ridge of a mountain. The person is wearing a red helmet and dark clothing. The background shows a vast, hazy mountain range under a clear blue sky. The lighting suggests it might be early morning or late afternoon, with soft shadows on the snow.

Realiza el Máximo Posible

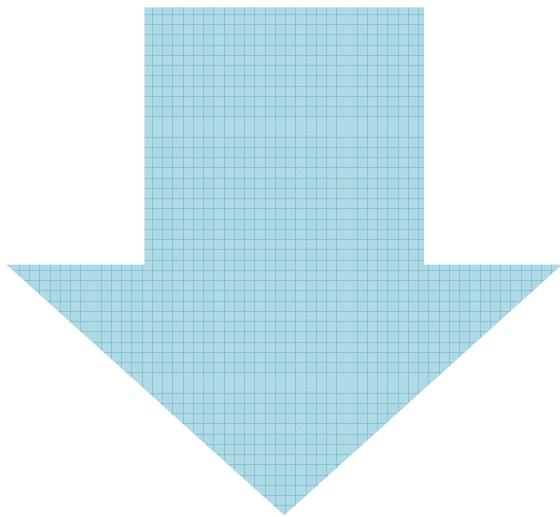
“Un gran
esfuerzo
despega de una
gran actitud”

-Pat Riley

¿A dónde crees que llegarás?



**Máximo
posible**



**Mínimo
requerido**

Debes dar el máximo posible en:

1. Formar una mentalidad de que el cliente es primero.
2. Tener un enfoque positivo de las cosas.
3. Dar respuesta personalizada.
4. Conectar con los clientes internos y externos.
5. Dar un toque profesional a lo que haces.
6. Rapidez.
7. Capacidad para resolver problemas y quejas.
8. Innovación y mejora continua.



Actitudes

Predicar con el Ejemplo

Congruencia entre los que se **P**ienso, se **D**ice
y se **H**ace. $\textcircled{P} = \textcircled{D} = \textcircled{H}$

Proveer los requerimientos necesarios para que las cosas sucedan (Ej.: capacitación, motivación, insumos, incentivos, visión)
“nada ocurre por arte de magia, o por hablar bonito”

Poner los
medios

Optimismo

Ser una inspiración, no una decepción. Los optimistas inspiran actuando y pensando positivamente aun en circunstancias difíciles, los pesimistas decepcionan porque se enfocan en lo negativo.

Acto indispensable para llegar a la “cumbre”. El líder sabe que para llegar a ella se escala, no se resbala.

Esfuerzo

Temple

Acto de estar preparado para grandes retos y obstáculos. Se caracteriza por un estado inteligente de calma pero con un estado mental de decisión y acción.

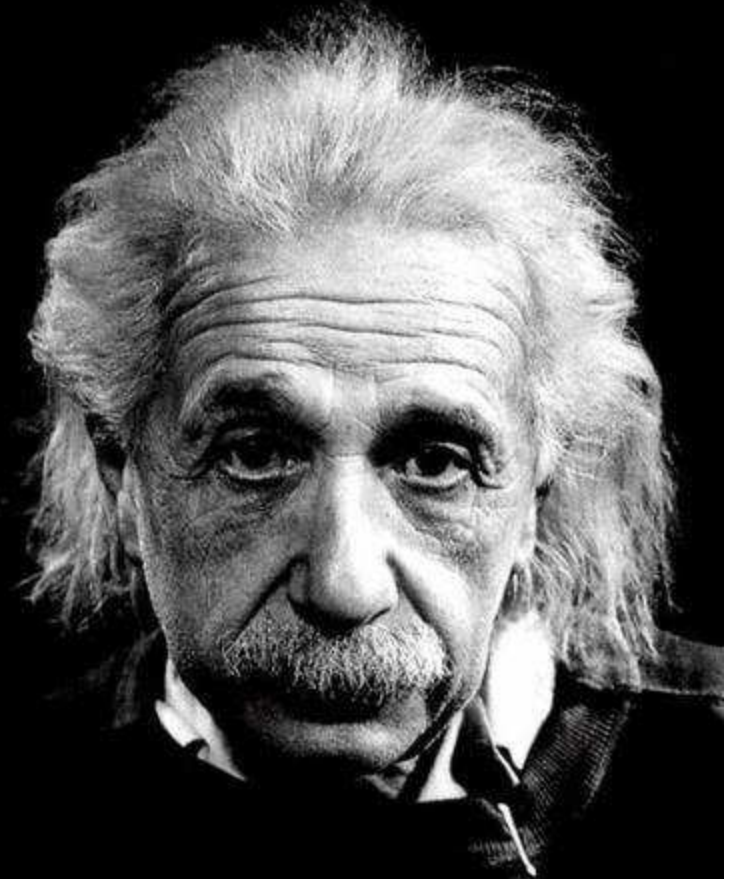
Fórmula de la Actitud



¿Qué es tener Capacidad de cambio?

**Si buscas
resultados distintos,
no hagas
siempre lo mismo.**

Albert Einstein



Lectura

◆ Arrogancia Ontológica

Capacidad de cambio

“Debes dejar de ser lo que eres, si quieres llegar a ser quien aspiras”



“Esto Implica abandonar algunos de los cómodos métodos de trabajo a los que estábamos acostumbrados”

ENRROQUE



Copyright Hugo A. Becerra Espinoza (2007)

Ejercicio



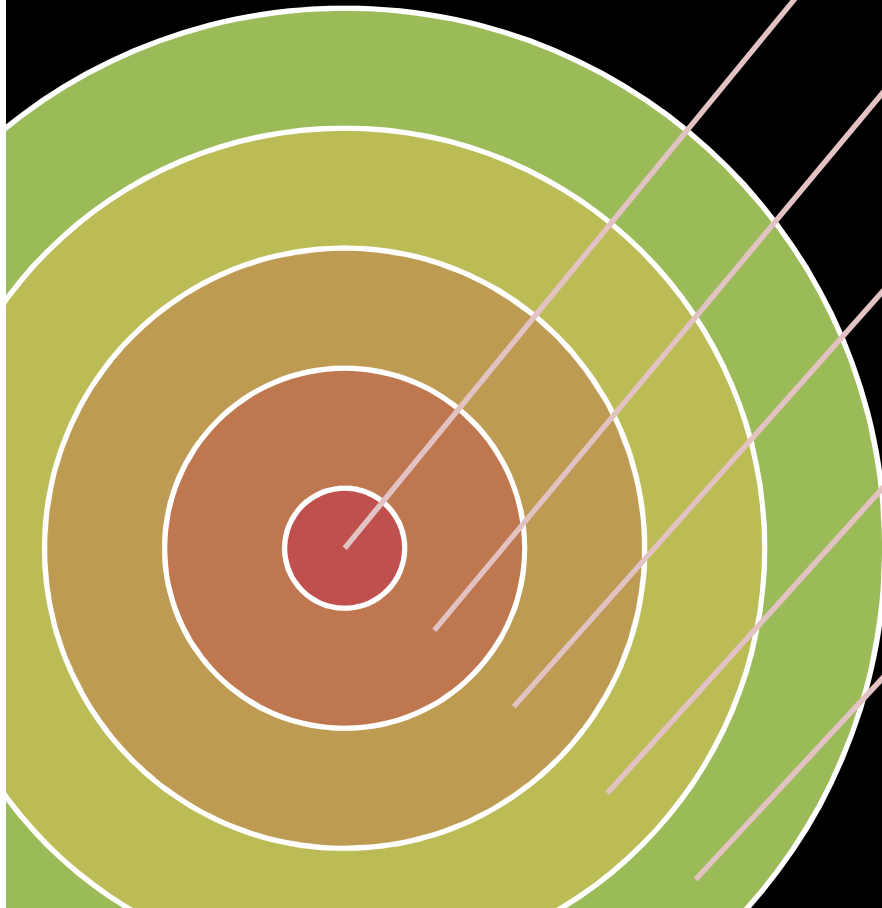
1. ¿Qué cosas no nos permiten que cambiemos rápidamente en nuestra empresa?
2. ¿Qué comportamientos tendría que cambiar yo para que la cosas sucedan en mi empresa?

Evolucionana o muere



- Tardígrado (oso de agua)
- 541 millones de años
- *Tamaño prom 1 mm*
- *Existen en todo el mundo*
- *Organismo Extremofilio,*
 - *-272° C a 149° C*
 - *alcohol puro y en éter*
 - *Presión 6 veces mas que la fosa marina mas profunda*
 - *Pueden vivir sin agua ni comida mas de 120 años*
 - *Soportan cientos de veces la radiación que nos mataría*
 - *Espacio exterior*

Evolucionana o muere



El cambio ocurre todo el tiempo. Lo contrario del cambio es la **obsolescencia** y el **conformismo**.

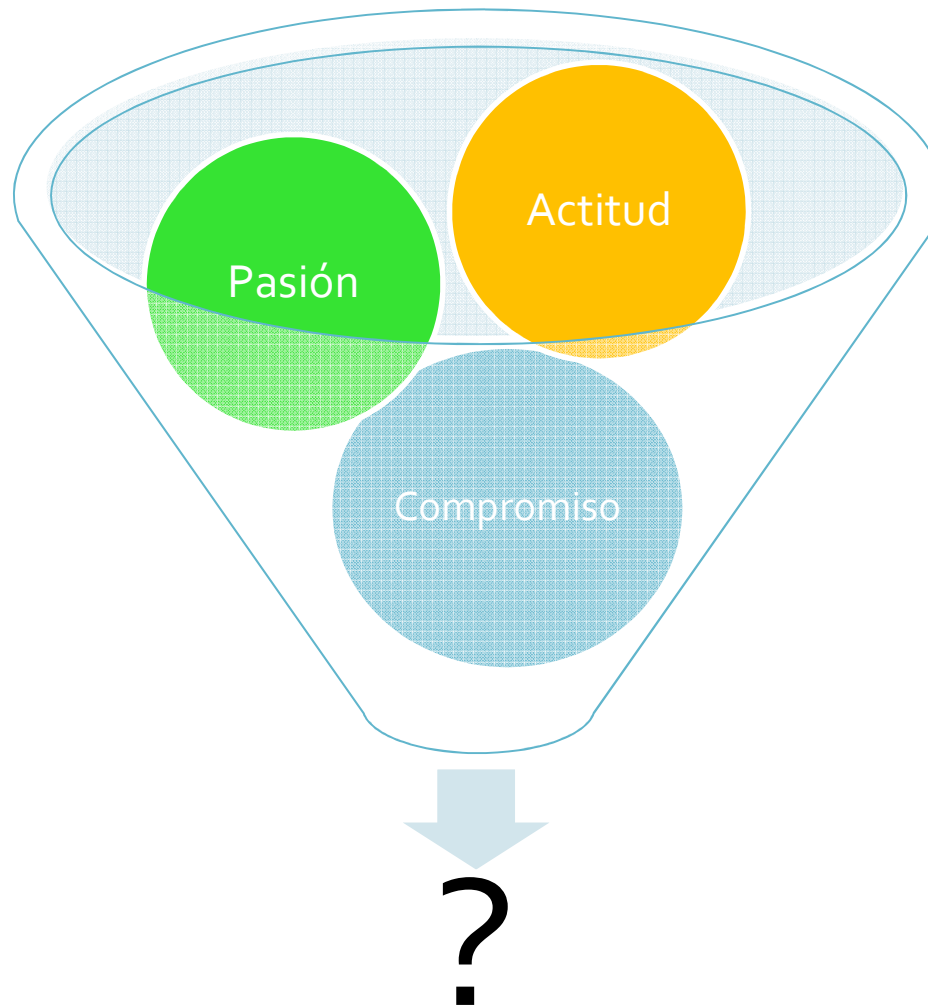
La capacidad de cambio que tengamos, nos permite ver que tan grande es nuestra **voluntad** y nuestro **talento**.

Los nuevos retos no son problemas, **son desafíos** que permiten probarnos a nosotros mismos.

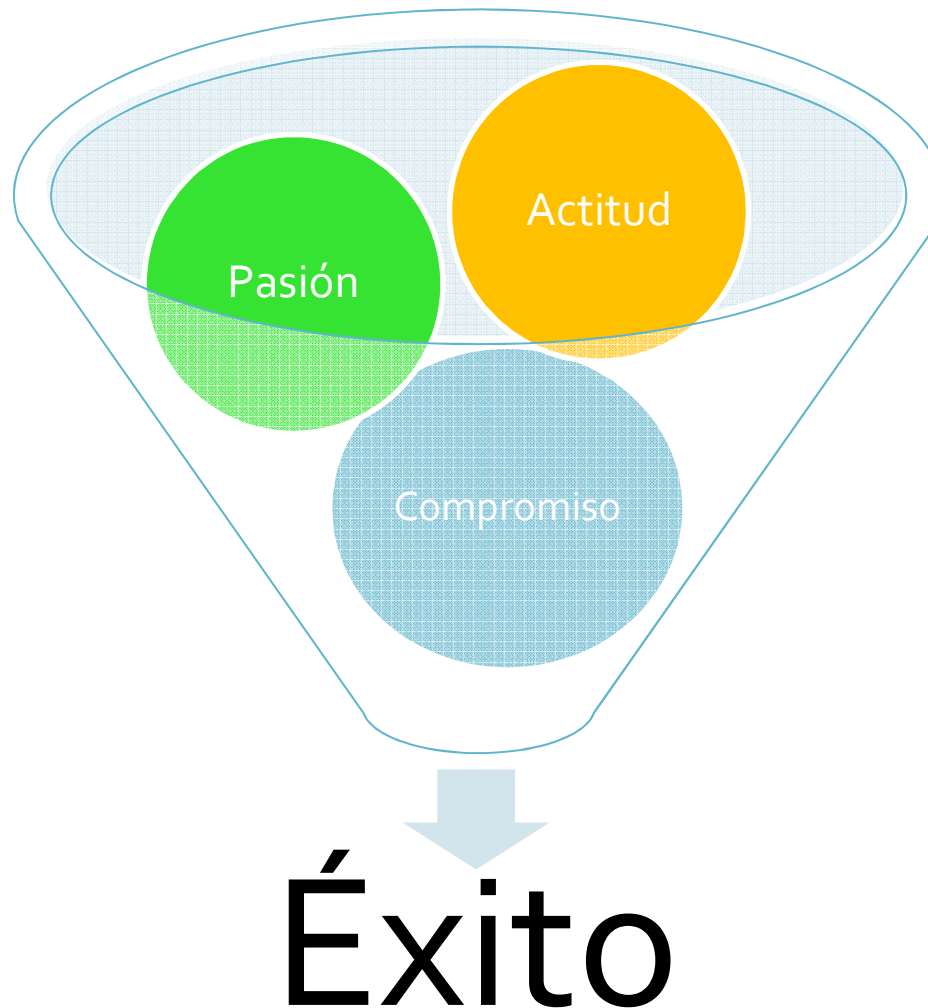
Nunca confundas **Experiencia** con antigüedad.

La arrogancia es tu principal enemigo porque impide el **crecimiento** que se da al aceptar la **crítica** y la **auto-crítica**.

Actitud, pasión y compromiso



Actitud, pasión y compromiso



El Éxito ...

El éxito y el fracaso son
consecuencias directas de
nuestra actitud



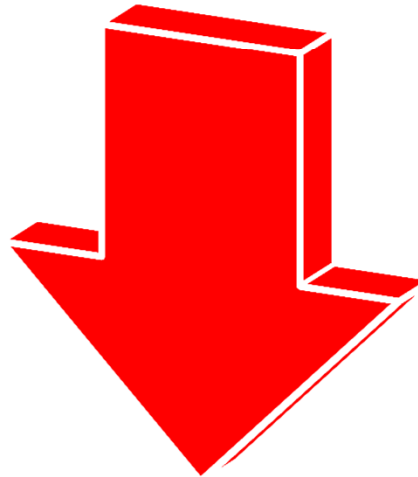
Hábitos

“las actitudes positivas solo sirven si se vuelven hábitos, hábitos que producen cambios”

¿Qué es un Hábito?



Un hábito es una forma de conducta **POSITIVA** adquirida por la repetición de lo mismos actos.



Un vicio es una forma de conducta **NEGATIVA** adquirida por la repetición de lo mismos actos.

¿Qué es un Hábito?

- ◆ Que es lo que va a suceder en una organización en la que sus miembros tienen, entre otros, los siguientes hábitos negativos o vicios:
 - Llega impuntual a sus reuniones.
 - Deja tareas inconclusas.
 - Trabaja sin apego a una agenda de trabajo.
 - Critica destructivamente los demás.
 - Piensa primero en su beneficio, antes que el de los demás.
 - No planea sus actividades.
 - No se apega a una tabla de prioridades.
 - No colabora con los demás, al menos que le ofrezcan algo a cambio.
 - No va por las oportunidades.
 - No usa hábitos de cortesía.

ENRROQUE



Copyright Hugo A. Becerra Espinoza (2007)

CONEXIONES



“CONEXIONES”



CONEXIONES EMOCIONALES



“Entre mas gruesa sea la conexión con las personas, mayor será la comunicación y mas fuerte será el impacto del trabajo en los resultados”

Copyright Hugo A. Becerra Espinoza (2007)

Establecer conexiones emocionales es CLAVE:

- Para crear un ambiente de confianza.
- Para conocer las necesidades del cliente interno y externo.
- Para dejar la frialdad e indiferencia.
- Cada punto de contacto que el cliente interno tenga contigo es una oportunidad para incrementar o disminuir la Conexión
- Un contacto positivo y exitoso construye relaciones entre los individuos y por ende una mayor disposición a la cooperación.

Dinámica de Conexiones

- ◆ ¿Qué ayuda a conectar?
- ◆ ¿Qué hace que nos desconectemos?

ENRROQUE



Copyright Hugo A. Becerra Espinoza (2007)

Retroalimentación (feedback)



Competente Consciente

La persona es muy competente y sabe porque

Competente
Consciente



Incompetente
Inconsciente

La persona es
incompetente y no lo sabe

Incompetente
Consciente



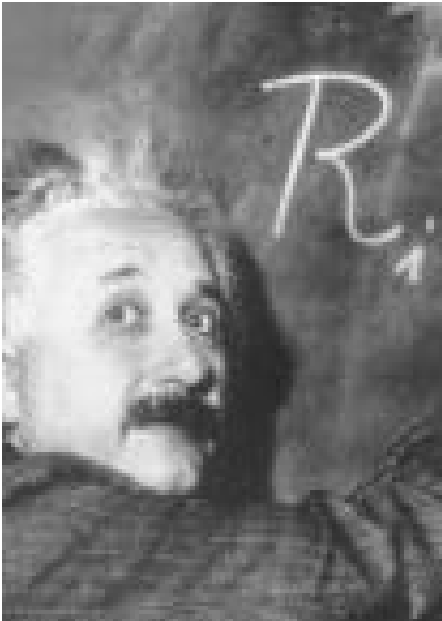
La persona es
incompetente pero lo
sabe y esta dispuesto a
aprender

Competente
Inconsciente



La persona es buena para algo (es
"natural") pero no lo sabe

Competente Consciente



Un competente consciente:

- **SABE** que hizo bien.
- Sabe **COMO** lo hizo.
- Lo puede **REPETIR**.
- Lo puede **MEJORAR**.
- Lo puede **ENSEÑAR**.

Competente consciente

- ¿Qué sucedería si el personal a mi cargo fuera competente consciente?
- ¿Sería fácil lograr los objetivos?

El gran reto

Necesitamos técnicas y formas para hacer que mi personal sea competente consciente.

El reto esta en volver competente consciente al personal bajo mi cargo

