



# El camino del Liderazgo

DELIA CRISTINA HERNANDEZ

MD, Psiquiatra

Universidad del Quindío, Universidad del Valle,

Universidad Libre

Forjar Colombia

Santiago de Cali, septiembre de 2021

# LIDERAZGO



GOBERNACIÓN  
VALLE DEL CAUCA  
Secretaría de Salud



SC-CER724364



Es la capacidad que tiene una persona de influir, motivar, organizar y llevar a cabo acciones para lograr fines y objetivos que involucren a personas y grupos en un marco de valores; es un potencial y se puede desarrollar de diferentes formas y en situaciones muy diferentes unas de otras. Se relaciona de manera muy estrecha con el cambio y con la transformación personal y colectiva.

# ¿PORQUE NECESITAMOS LIDERES?

Niveles crecientes de insatisfacción

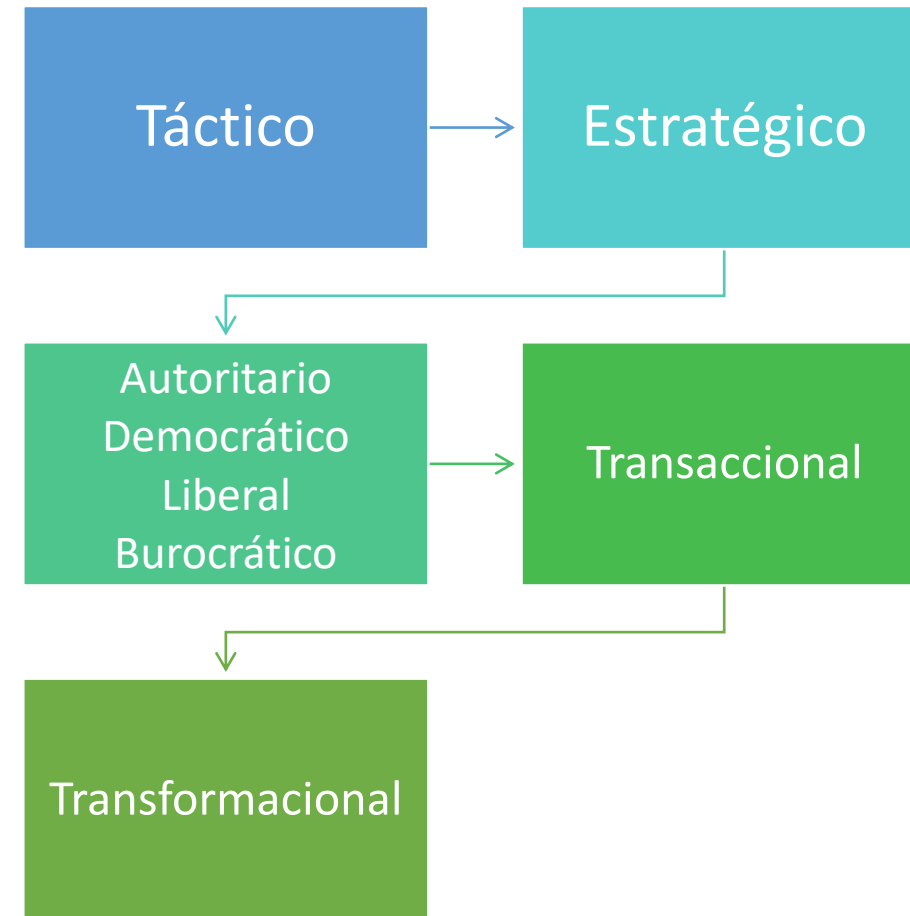
Corrupción

Incertidumbre

Incremento de las problemáticas sociales

Incremento en la morbilidad y mortalidad por causas prevenibles

# Algunos estilos de liderazgo



# LIDERAZGO TRANSACCIONAL

Promueve el cumplimiento de sus seguidores a través de los premios o castigos, buscan mantener las mismas cosas pero con una mejoría; deben prestar atención a sus seguidores con el fin de encontrar las fallas y desviaciones. Es eficaz en situaciones de crisis y de emergencia.

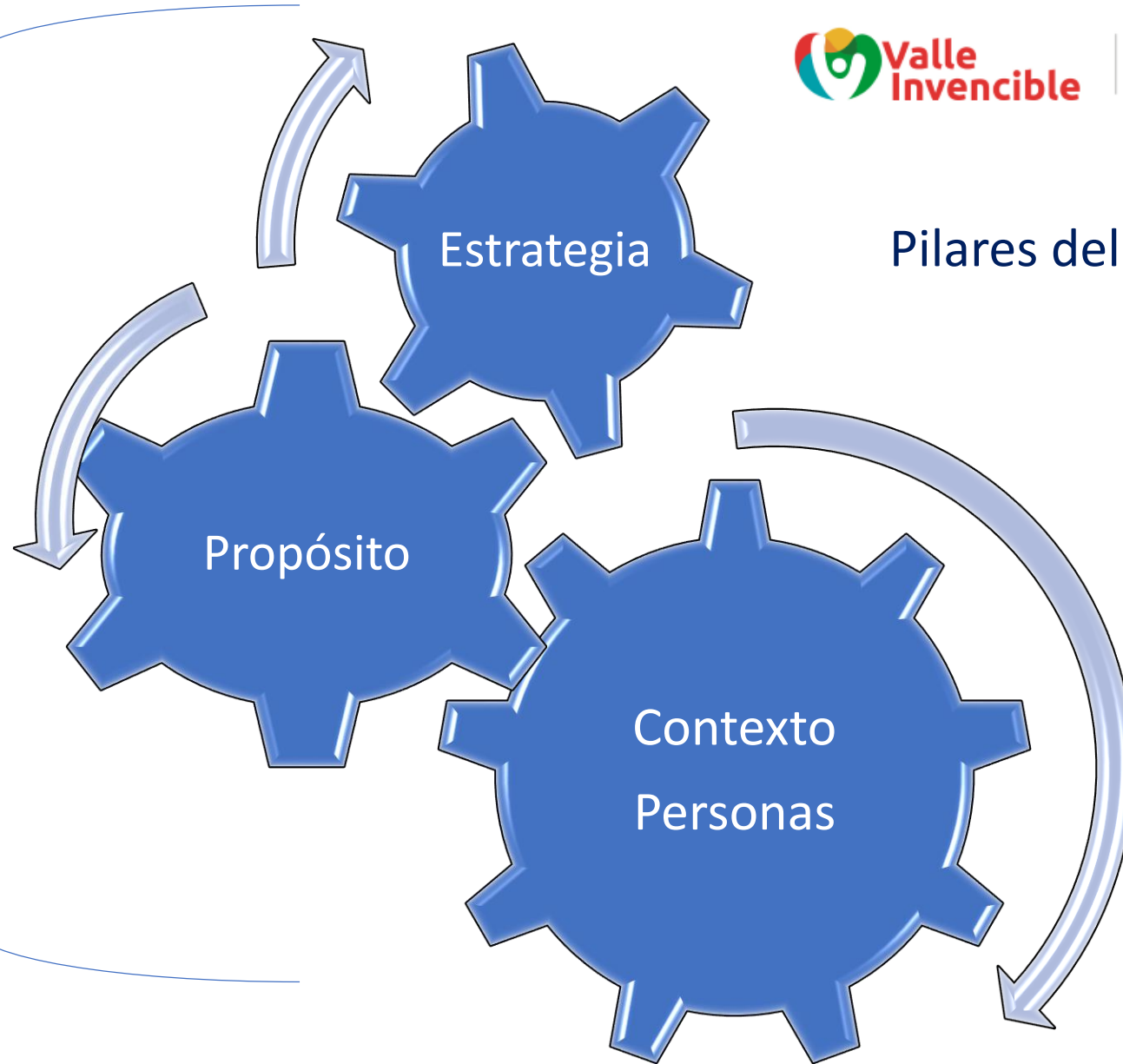
# LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

Es aquel que motiva a las personas a hacer más de lo que ellas mismas esperan y como consecuencia, se producen cambios en los grupos, las organizaciones y la sociedad, dando lugar a un beneficio para la colectividad.

Estos líderes estimulan cambios de visión que conducen a cada individuo a dejar de lado sus intereses particulares para buscar el interés colectivo, aun cuando no tenga satisfechas sus necesidades vitales existenciales (seguridad y salud) o relacionales (amor y afiliación).

## Pilares del liderazgo

Proceso



# Características del líder



GOBERNACIÓN  
VALLE DEL CAUCA  
Secretaría de Salud



SC-CER724364



Práctica la escucha activa y es un comunicador fuerte y empático, generador de retos y oportunidades para los otros.

Empodera a otros para que piensen acerca de los problemas y desarrollen sus propias habilidades.



# Características del líder

Tiene la habilidad de motivar a la gente para alcanzar un desempeño superior, es bueno para lograr esfuerzos extras y reconocer habilidades.

Tiene un gran sentido de propósito: moralidad, confianza e integridad. Se colocan a la cabeza de las crisis y celebran el éxito con su gente.



GOBERNACIÓN  
VALLE DEL CAUCA  
Secretaría de Salud



SC-CER724364



# LIDER TRANSFORMACIONAL

Su única meta es el cambio, la evolución, la apertura a nuevas posibilidades.

Establece cercanía con los grupos de trabajo y tiene la capacidad de transmitir en ellos los procesos de cambio, en base a objetivos comunes.

# AREAS DE CRECIMIENTO DEL LIDER

Capacidad de  
establecer vínculos

Motivación para el  
cambio

Escucha activa

Capacidad de auto  
observación y  
observación

Compromiso con el  
crecimiento  
constante

Reconocimiento de  
las potencialidades  
de los integrantes  
de su grupo

Identificación de  
problemáticas

Aprendizaje de  
elaboración de  
propuestas y  
proyectos

Capacidad de  
análisis y  
resolución de  
conflictos.

# CARACTERÍSTICAS DEL LÍDER TRANSFORMACIONAL

---

Sus acciones son coherentes con sus palabras

---

Aclara sin agredir ni descalificar

---

Valores, Integridad  confianza

---

Elige ser un líder y decide que es el momento de empezar a crecer.

---

Cambia para crecer, su crecimiento es su responsabilidad.

---

Su crecimiento promueve el crecimiento de otros.

---

Espíritu dispuesto para aprender

---

Se centra en el desarrollo de su comunidad más que en la satisfacción de necesidades personales.

---

Disfruta de su crecimiento

---

## Y EL LIDER SE PREGUNTA... ¿ QUE HAGO CON TODO ESTO?

El estado anímico de la sociedad, las barreras de atención de la salud, la situación económica del país, la corrupción, la pandemia, mi sobre peso, las críticas, las deudas, mis compromisos, el trabajo, mi pareja, mis hijos...



# EMPECEMOS A PRACTICAR LA ESCUCHA ACTIVA

*Si Ud. es buen comunicador, pero no sabe escuchar, corre el riesgo de comunicar en forma elocuente cosas que no le interesan a la gente.*

Tenemos la tendencia a escuchar principalmente las opiniones que coinciden con las nuestras, y las evaluamos mediante una interpretación selectiva, según el modo que nos conviene, adaptándolas a nuestro modo de pensar.

Muchas personas centran su atención en lo que van a decir después de que termine de hablar la otra persona. No comprueban lo que creen haber oído, ni otros aspectos de la comunicación.

## BENEFICIOS DE SABER ESCUCHAR

- ✓ Eleva la autoestima del que habla, pues le permite sentir que lo que dice es importante para el que lo escucha y, con esto, la comunicación y la interrelación se hacen más fluidas, respetuosas y agradables.
- ✓ Le permite al que escucha identificar intereses y sentimientos del que habla y, de esta forma, puede ser más efectivo en la comunicación con su interlocutor.
- ✓ Se reducen los conflictos por malas interpretaciones en las comunicaciones.
- ✓ Se aprende de los conocimientos y percepciones del otro.
- ✓ Amplia el marco de referencia, cultura e intereses del que escucha.

Codina Jiménez, saber escuchar, un intangible valioso.,



## Otras ventajas

- Reducir situaciones potenciales de conflicto, al lograr una mayor comprensión en las relaciones interpersonales
- Ahorro de tiempo y de energía, al evitar aclaraciones por “malos entendidos”.
- Mayores niveles de productividad, al lograr un clima de trabajo de mayor satisfacción.

Según Covey, cuando otra persona habla, por lo general, la escuchamos en uno de los cuatro niveles siguientes:

Podemos estar ignorándola, no escucharla en absoluto

Podemos fingir. “Sí. Ya, Correcto”

Podemos practicar la escucha selectiva, oyendo sólo ciertas partes de la conversación para reaccionar.

Podemos brindar una escucha atenta, prestando atención y centrando toda nuestra energía en las palabras que se pronuncian

o, **podemos escuchar con la intención de comprender.**

# ESCUCHA ACTIVA

La esencia de la escucha activa no consiste en estar de acuerdo; consiste en comprender profunda y completamente a la otra persona, tanto emocional como intelectualmente. Es escuchar con los oídos, pero también (y esto es más importante) con los ojos y con el corazón. Se escuchan los sentimientos y los significados.

# NO ESCUCHAMOS CUANDO...



## REGLAS DE LA BUENA ESCUCHA de DAVIDSON

Deje de hablar. Usted no puede escuchar si está hablando.

Permita que quien habla se sienta cómodo. Ayúdelo a sentir que es libre de hablar.

Demuéstrele que desea escucharlo. Parezca y actúe como si estuviera interesado.

Elimine y evite las distracciones. No se distraiga jugando, escribiendo, etc.

Trate de ser empático con el otro. Trate de ponerse en su lugar, comprender su punto de vista.

Sea paciente. Dedíquele el tiempo necesario, no interrumpa.

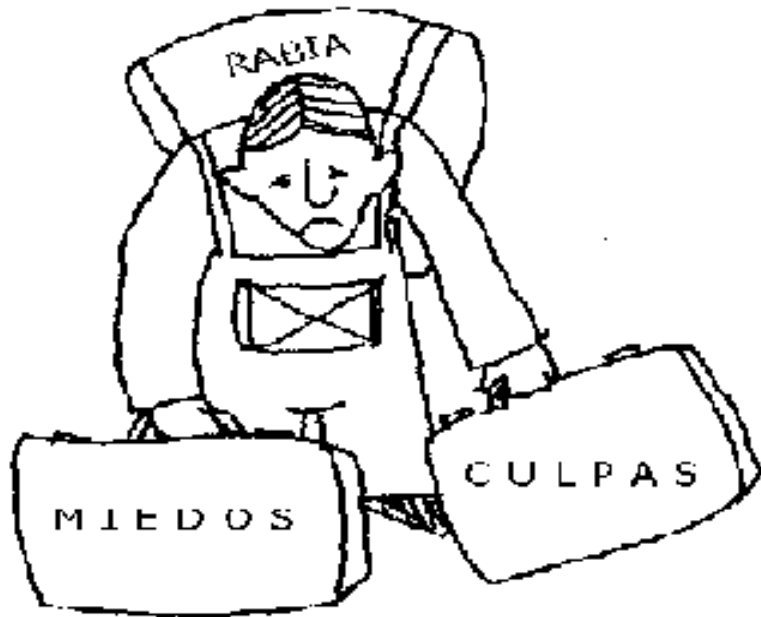
Mantenga la calma y su humor. Una persona colérica toma el peor sentido de las palabras.

Evite discusiones y críticas, sea prudente con sus argumentos. imén

Haga preguntas. Esto estimula al otro y muestra que Ud. está escuchándolo.

## ELEMENTOS DE LA ESCUCHA ACTIVA

- Parafrasear lo que dice el otro (repetirlo, resumirlo) para verificar que hemos comprendido
- Evitar barreras
- No hacer suposiciones
- No interpretar la acción de escuchar como una actitud de sumisión o pasividad sino todo lo contrario
- Establecer contacto visual con el interlocutor



La vida es un viaje de auto descubrimiento y la actitud ante las dificultades que se nos presentan, o que consideramos así, definirá si somos aprendices o víctimas; por lo tanto impactará nuestra salud en todos los niveles, nuestra capacidad para ser felices y el medio en el que nos desenvolvemos.

## ¿CUALES SON MIS CREENCIAS?

- Donde se originaron las creencias sobre lo que yo soy?
- Quien me dijo quien tenía que ser...
- Quien me dijo lo que yo debía hacer para ser...
- Quien me enseñó que yo debía tener para ser...





El cerebro dispone de una red neuronal para procesar la información asociada a todas las experiencias de nuestra vida; esta red almacena los recuerdos con los estímulos sensoriales asociados (imágenes, sonidos, emociones, sensaciones físicas), nos permite asimilar las experiencias negativas y desarrollar aprendizajes.



Nuestra familia, a través de sus palabras y sus actos nos muestra su versión el mundo y de nosotros mismos.

Las creencias heredadas de los ancestros y del entorno y empiezan a formar parte de nuestro equipaje.

A veces son de gran utilidad, pero otras no tanto, por lo que es esencial que las observemos y elijamos de manera consciente con que nos queremos quedar.

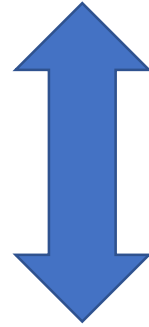


**La importancia de  
identificar creencias,  
pensamientos y emociones.**

# Percepciones



Información



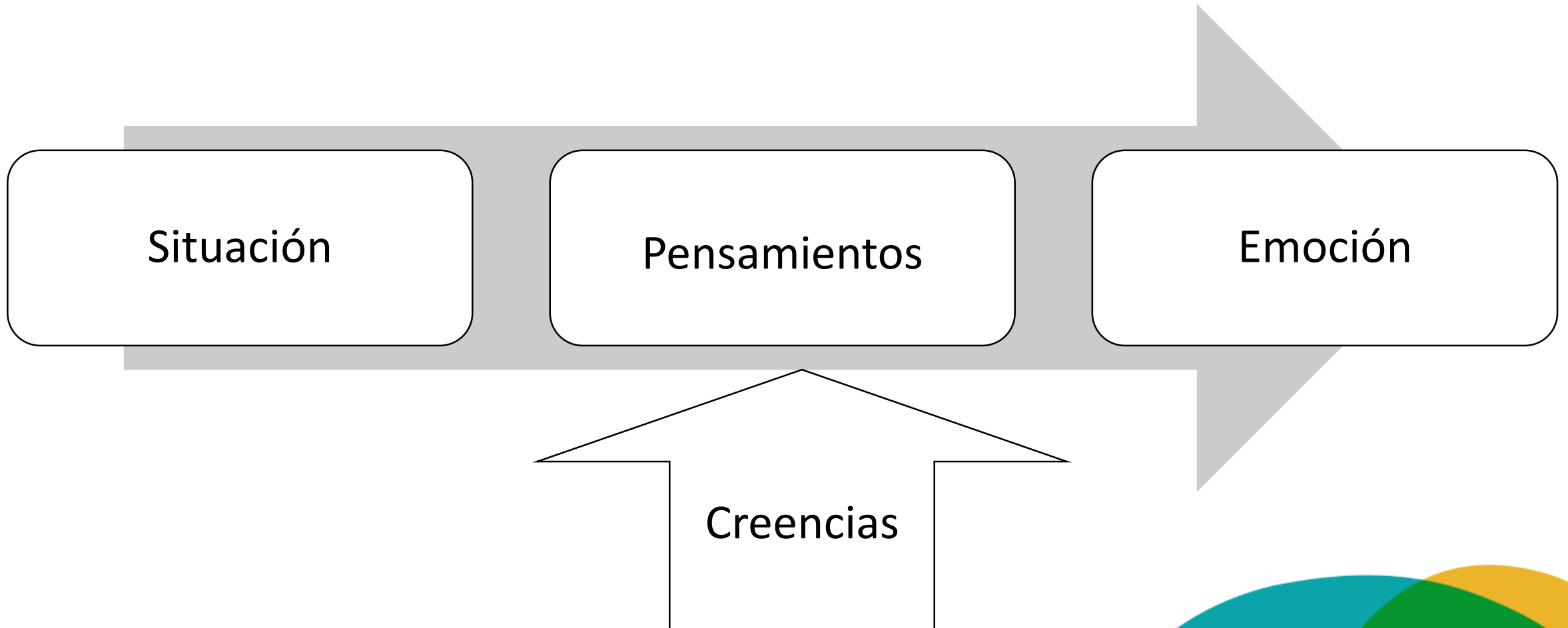
Situación

Pensamientos

Emoción

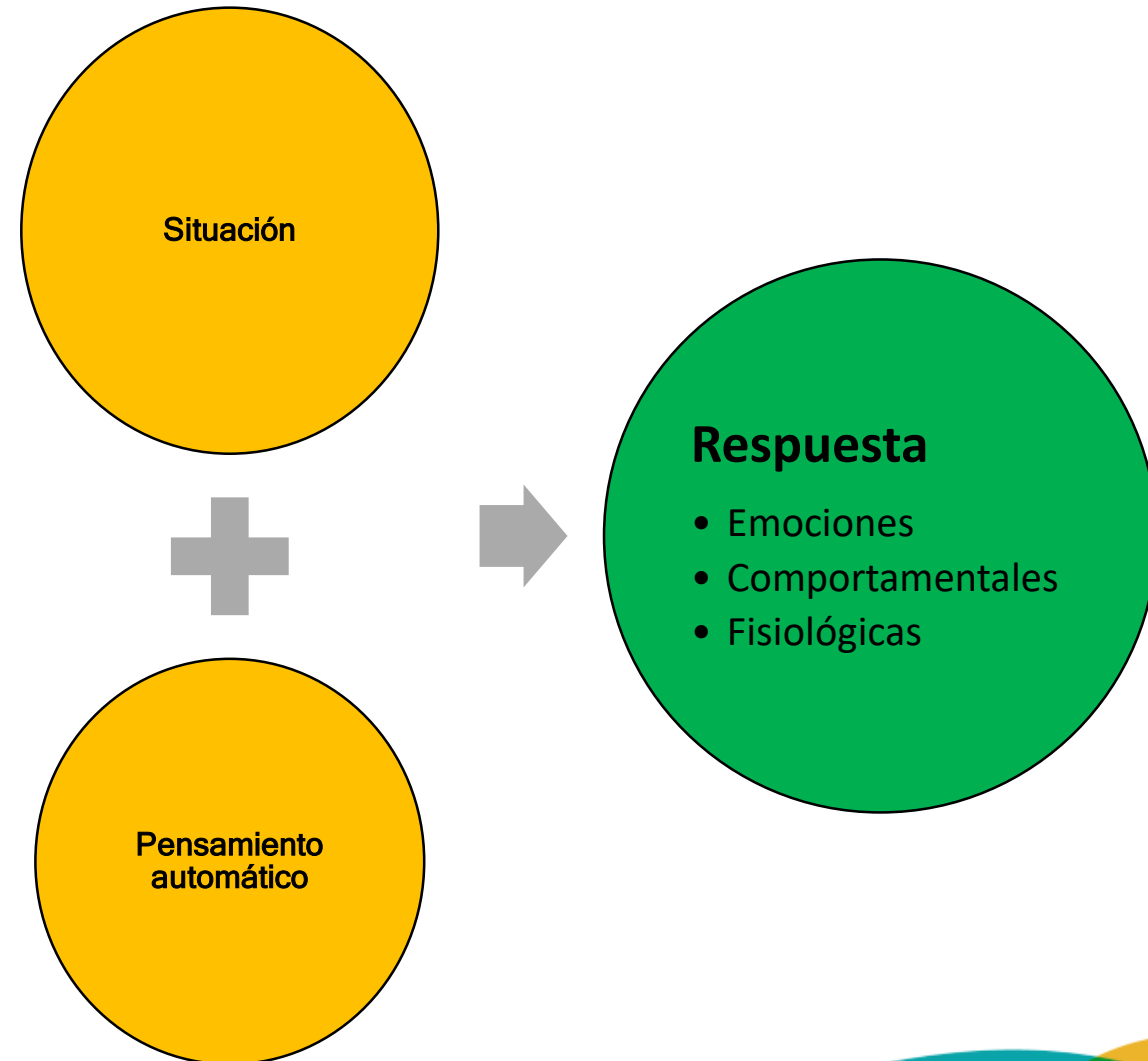
C  
O  
N  
D  
U  
C  
T  
A

La percepción individual está bajo la influencia de creencias subyacentes.

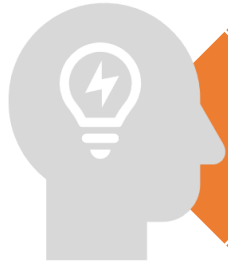


## Pensamientos automáticos

Estos pensamientos están sujetos a una repetición no consciente y se vuelven automáticos, influyen sólo la respuesta emocional, sino también las respuestas conductuales y fisiológicas.



## FILTRO MENTAL NEGATIVO



Seleccionar un solo aspecto de una situación que tiñe toda la interpretación de la situación



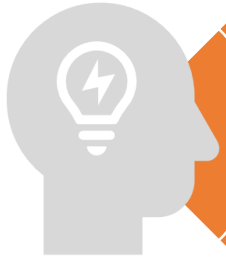
Una persona se encuentra con un amigo y hablan de muchos temas agradables, discuten de política, se siente irritado pensando en las críticas a sus ideas políticas, olvidando los otros temas agradables compartidos



No Exagerar; Estrategias de afrontamiento.  
¿Realmente fue tan malo?



## PENSAMIENTO DE TODO O NADA



Consiste en valorar los acontecimientos en forma extrema sin tener en cuenta los aspectos intermedios



Una persona que no encuentra trabajo piensa: "Soy un incompetente e inútil"



Grises. De gran utilidad pensar en términos de porcentajes





## SOBREGENERALIZACION



Esta distorsión del pensamiento consiste en sacar una conclusión general de un solo hecho particular sin base suficiente



Otra persona que se siente triste y piensa: "Siempre estaré así".



¿Cuántas veces ha ocurrido eso realmente?

Siempre me pasa lo mismo  
Esta situación nunca va a cambiar

## LECTURA DE LA MENTE



Se refiere a la tendencia a interpretar sin base alguna los sentimientos e intenciones de los demás. PROYECCIÓN



Una persona nota como la miran unos extraños y piensa: "Se que piensan mal de mí".



¿Qué pruebas tengo para suponer eso? "Eso se debe a...", "Se que eso es por..."



## VISION CATASTROFICA



Consiste en adelantar acontecimientos de modo catastrofista para los intereses personales



Un hombre va a hablar en público y se imagina en que se va a equivocar y será criticado



Reconocer la tendencia a anticiparse para centrarse en el presente y abrirse a otras posibilidades.



## Si el cambia, todo mejoraría



Consiste en creer que el bienestar de uno mismo depende de manera exclusiva de los actos de los demás.



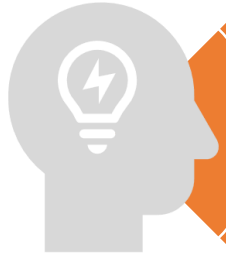
"La relación de mi matrimonio solo mejorará si cambia mi mujer".



¿Qué pruebas tengo para creer que el cambio solo depende de esa persona?, Aunque eso no cambiase, ¿Podría hacer yo algo?



## ROTULAR



Ver a los demás o a nosotros mismos con criterios generales de ser de una determinada manera



Una hombre cada vez que tenía ciertas dificultades para hablar con una mujer que le agradaba, se decía, "Soy incapaz, por eso me pasa esto".



Buscar casos que escapen a la etiqueta Preguntarse: ¿Yo soy así 100%, o hay otros aspectos de mí que escapen a esa etiqueta?



## Y EN EL CAMINO APRENDEMOS...

- A buscar culpables
- A juzgar
- A quejarnos
- A sentirnos víctimas
- A pensar que estamos incompletos
- A buscar un otro que se responsabilice de mí....
- A buscar el amor afuera
- A buscar el control afuera

## ¿CÓMO EMPIEZO?

- **RESPONSABILIDAD CONSCIENTE**

**Soy consciente** de mi, de mis pensamientos y de mis emociones. No me juzgo; no actué reactivamente, no soy una víctima.

- **Puedo elegir**
- **Mi elección está enfocada a un propósito**

## ¿QUE NECESITO?

- Elección asociada a un propósito
- Atención o enfoque
- Aprendizaje: conocimiento
- Disciplina: para no actuar de manera automática o reactiva.
- Fuerza de voluntad: capacidad de perseverar para alcanzar una meta.
- Identificación y manejo de mis pensamientos y emociones



- Nuevas elecciones
- Nuevos pensamientos
- Nuevos sentimientos
- Nuevos comportamientos
- Nuevas experiencias
- Nuevo estado de Bienestar

Crear una nueva red neuronal



*Gracias*