

CAPACITÁNDOME PARA CRECER

# HABILIDADES DE LOS LÍDERES ACTUALES

*Alrim*

**ANA RIVERA**

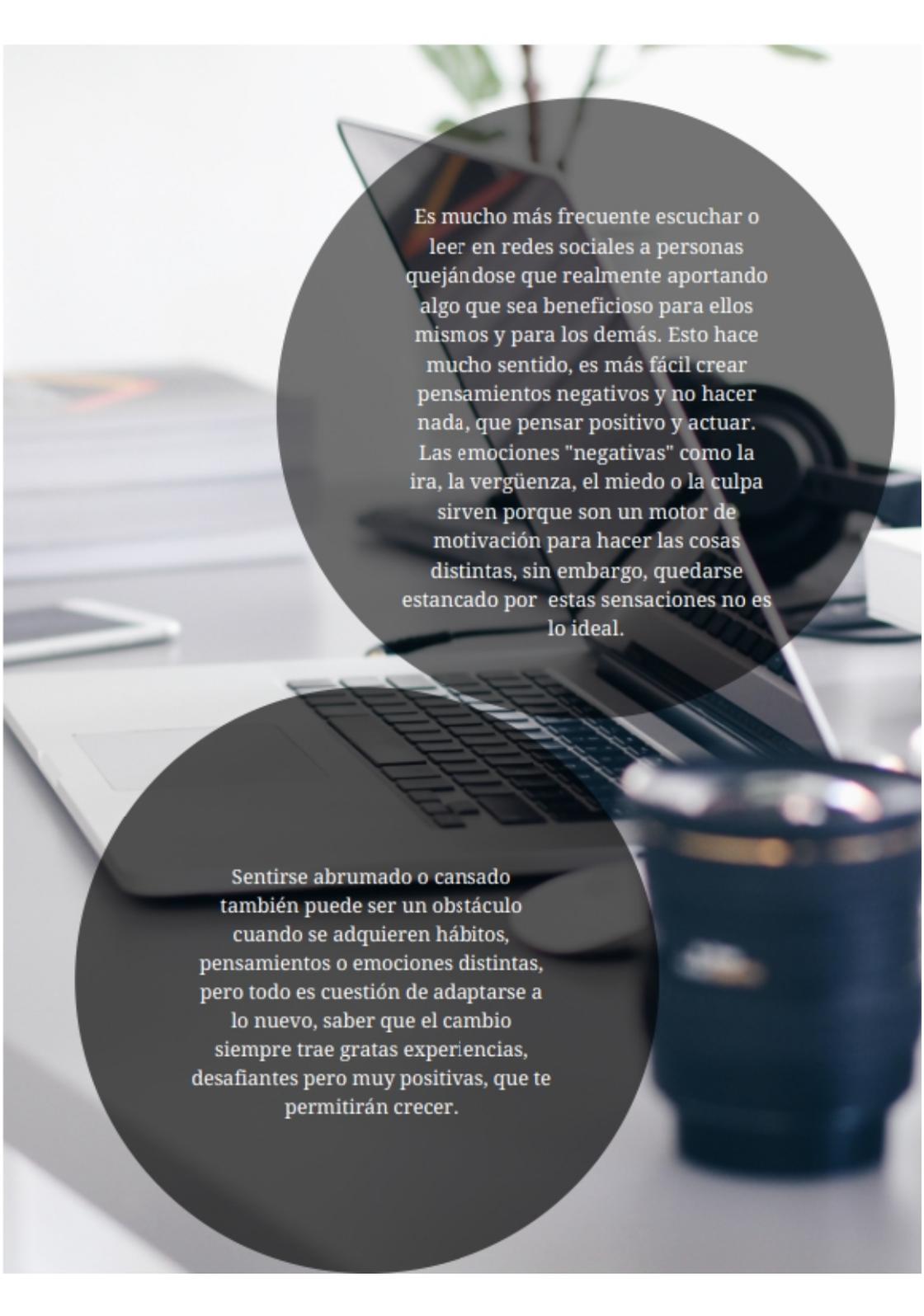
**WWW.ALRIMCAPACITACION.COM**

**FERNANDA B.**

# ¿POR QUÉ ES DIFÍCIL ACEPTAR EL CAMBIO?

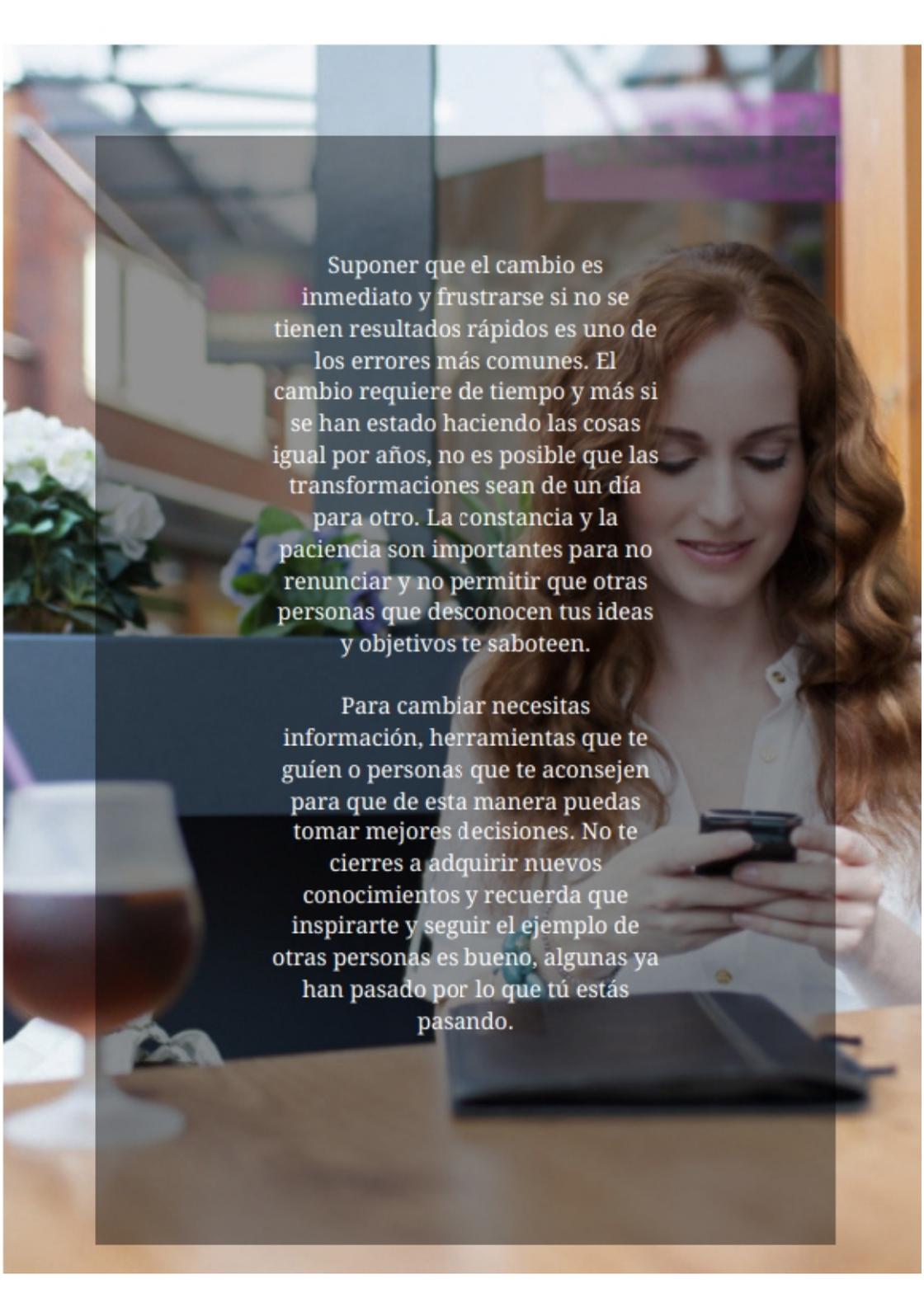
¿Por qué existe tanta resistencia al cambio? ¿Por qué es tan difícil ser diferente aún sabiendo que el estatus actual en el que te encuentras te daña?

Según un artículo de la revista Forbes España no podemos cambiar ni se aceptan los cambios por ese vínculo tan grande que se suele tener con las emociones negativas.



Es mucho más frecuente escuchar o leer en redes sociales a personas quejándose que realmente aportando algo que sea beneficioso para ellos mismos y para los demás. Esto hace mucho sentido, es más fácil crear pensamientos negativos y no hacer nada, que pensar positivo y actuar. Las emociones "negativas" como la ira, la vergüenza, el miedo o la culpa sirven porque son un motor de motivación para hacer las cosas distintas, sin embargo, quedarse estancado por estas sensaciones no es lo ideal.

Sentirse abrumado o cansado también puede ser un obstáculo cuando se adquieren hábitos, pensamientos o emociones distintas, pero todo es cuestión de adaptarse a lo nuevo, saber que el cambio siempre trae gratas experiencias, desafiantes pero muy positivas, que te permitirán crecer.



Suponer que el cambio es inmediato y frustrarse si no se tienen resultados rápidos es uno de los errores más comunes. El cambio requiere de tiempo y más si se han estado haciendo las cosas igual por años, no es posible que las transformaciones sean de un día para otro. La constancia y la paciencia son importantes para no renunciar y no permitir que otras personas que desconocen tus ideas y objetivos te saboteen.

Para cambiar necesitas información, herramientas que te guíen o personas que te aconsejen para que de esta manera puedas tomar mejores decisiones. No te cierres a adquirir nuevos conocimientos y recuerda que inspirarte y seguir el ejemplo de otras personas es bueno, algunas ya han pasado por lo que tú estás pasando.

# QUE NO TE DE MIEDO RECIBIR FEEDBACK

Lo importante del Feedback es saber cómo lo vas a dar y también cómo planeas recibirlo.

La persona que recibe el feedback es la que decide si acepta sus errores, reconoce sus aciertos y avanza o se frustra por las recomendaciones que le hacen y no crece profesional ni personalmente. Si nadie te diera feedback no podrías saber si puedes mejorar, no podrías desarrollarte plenamente y ser más consciente de tus habilidades y debilidades.

La retroalimentación es una oportunidad que no se debe dejar perder y menos cuando la recibes de una persona que tiene más conocimientos y experiencia que tú. Lo que puedes aprender es muy valioso. Aprender a recibir feedback es parte del proceso de autoconocimiento.

"La mayoría de los líderes estaría de acuerdo con que cultivar una cultura de retroalimentación es necesario para el éxito de los negocios. Pero decidir cuáles técnicas usar para ayudar a asegurar que tal retroalimentación es efectivamente recibida, entendida, y a partir de la cual se actúa." (Evitando los monstruos de la retroalimentación)

#### 4 elementos de la retroalimentación efectiva

1. El diálogo interior de quien entrega el mensaje – las creencias acerca de quien las recibe y sus capacidades y/o carácter, e incluso la disposición emocional actual de quien entrega el mensaje.
2. Comunicación no-verbal – el lenguaje corporal, el tono, y las expresiones faciales entre quien entrega el mensaje y quien lo recibe.
3. Comunicación verbal – las palabras habladas en los individuos pueden conseguir la mayor atención, pero de los cuatro elementos de la retroalimentación, a menudo es el menos impactante.
4. El diálogo interior de quien recibe el mensaje – las creencias acerca de sí mismos, el dador de la retroalimentación, la retroalimentación, y la situación.

(University Press | [dupress.deloitte.com](http://dupress.deloitte.com))

Para recibir correctamente el feedback debes vencer la aversión a la crítica y al juicio, la humildad será necesaria para evolucionar en tu profesión y en tu vida.

# ¿CÓMO ESTABLECER UNA RELACIÓN GANAR-GANAR?

Responsive Web Design

○ ○ ○ ○ ○

WOMEN

A p

P +

Antes de entrar a detalle a la definición y el proceso de la negociación ganar-ganar es importante que seas consciente de que para ganar no es necesario compararte ni querer lograr lo mismo que tu adversario, sería una pérdida de tiempo. Mantén tu propio enfoque y sigue tus objetivos que te llevaron a realizar esa negociación.



"Siempre que negociamos lo hacemos con otra empresa, con otra persona o con otra institución, en definitiva, con una segunda parte. Al negociar hay que tener en cuenta las exigencias de la otra parte, no sólo las nuestras. Hay que tener presente su estilo de negociar, qué sabe de nosotros y su poder. No podemos ignorar al otro y concentrarnos sólo en lo que queremos. Negociar no es sólo salirnos con la nuestra sino que el otro también puede ganar, pero no necesariamente a nuestra costa. La clave de la negociación reside en preguntarnos: ¿Qué queremos obtener? ¿Cómo es el otro negociador? ¿Qué quiere de mí? ¿Qué puede ocurrir en el futuro?" (La Negociación, Guillermo Sánchez)

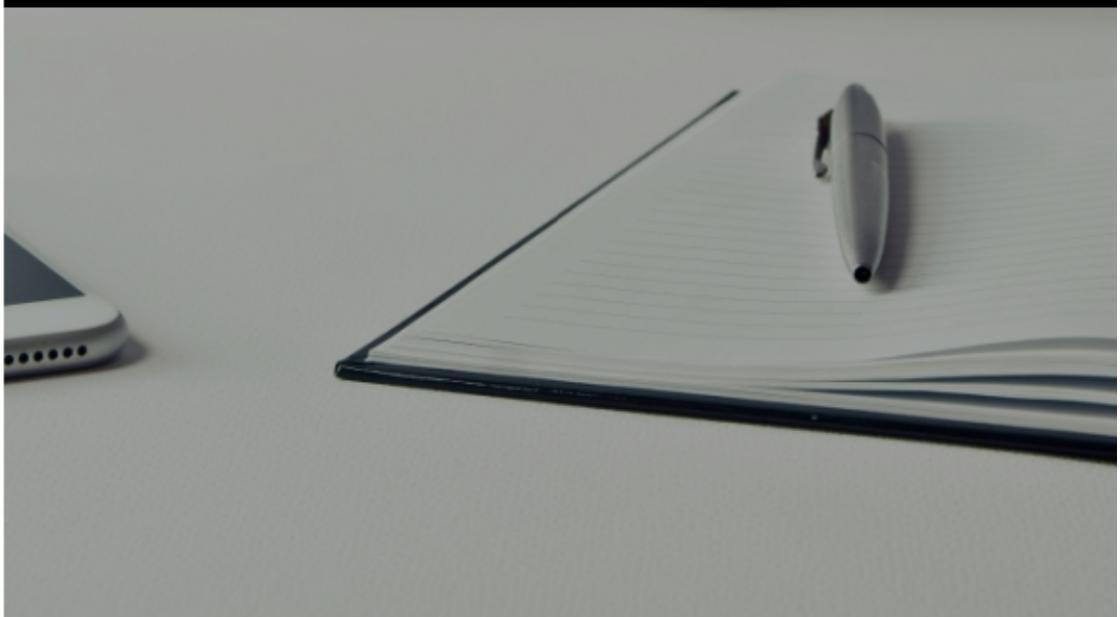
La negociación ganar-ganar es una metodología que se instaura en los años ochenta en la Universidad de Harvard. Representó un cambio dramático en la forma de hacer negocios pero que ha resultado funcionar y mejorar la mentalidad de muchos empresarios que antes se conformaban y acataban la técnica ganar-perder. Esta metodología fue escrita por el profesor Lawrence Susskind en su libro "Good for you, Great for me: Finding the trading zone and winning at win-win negotiation"

**¿Qué es la metodología ganar - ganar?**

"La negociación ganar-ganar es una idea atractiva a nivel intelectual, se trata de encontrar la mejor manera de convencer a la otra parte para que acepte un resultado mutuamente beneficioso y luego todos obtendrán su parte justa.. La realidad es que las personas más que una parte justa, quieren ganar." (Program of negotiation: Harvard)

Para tener una buena negociación es necesario saber hablar y escuchar al otro para poder llegar a acuerdos, el libro de Lawrence Susskind aborda estos temas y te sugiere algunas técnicas para tratar hasta con la persona más difícil. También explica cómo puedes tener intercambios de valor que superen las expectativas de ambas partes.

Las negociaciones van más allá del ámbito profesional o del emprendimiento, todos los días las personas se enfrentan a obstáculos en los que tendrán que poner todas sus habilidades como negociadores para poder obtener los resultados deseados.



A close-up portrait of Michelle Obama, smiling warmly. She has shoulder-length brown hair and is wearing a black top with a white lace collar. The background is a dark, wood-paneled wall.

# PREDICAR CON EL EJEMPLO

Becoming  
Mi historia: Michelle Obama

"En sus memorias, profundamente reflexivas y cautivadoras, Michelle Obama invita al lector a entrar en su mundo relatando las experiencias que han forjado su carácter, desde su infancia en la zona sur de Chicago, hasta los años que vivió en la residencia más famosa del mundo, pasando por su etapa como alta directiva, durante la que tuvo que compaginar la maternidad con la vida profesional. Haciendo gala de una honestidad a toda prueba y de un ingenio vivaz, describe sus logros y decepciones tanto en la esfera pública como en la privada, y narra sin ambages la historia de su vida, con sus propias palabras y en sus propios términos."



Yo seré la última  
Nadia Murad

"El valor y el testimonio de una joven pueden cambiar el mundo. Para que no se olvide, porque quiere ser la última que tenga que vivirla, Nadia cuenta su historia."

"Esta es su historia. El 15 de agosto de 2014, la vida de Nadia Murad cambió para siempre. Las tropas del Estado Islámico irrumpieron en su pequeña aldea del norte de Irak, donde la minoría yazidí llevaba una vida tranquila, y cometieron una masacre. Ejecutaron a hombres y mujeres, entre ellos a su madre y seis de sus hermanos, y los amontonaron en fosas comunes. A Nadia, que tenía veintiún años, la secuestraron, junto a otras miles de jóvenes y niñas, y la vendieron como esclava sexual. Los soldados la torturaron y violaron repetidamente durante meses, hasta que una noche logró huir de milagro por las calles de Mosul. Así emprendió el largo y peligroso viaje hacia la libertad."

Ser un líder que predica con el ejemplo conlleva mucha responsabilidad. Un líder es la voz de todos aquellos que no son escuchados, los representa y con sus acciones no sólo cambia su propia realidad sino la de muchos otros.