

ESTILO DE LIDERAZGO Y CULTURA DE EQUIPO

Guillermo Matia

www.delegate-solutions.com

946 34 51 02

guillermo.matia@delegate-solutions.com



Alba Álvarez

www.delegate-solutions.com

946 34 51 02

alba.alvarez@delegate-solutions.com

FICHA LIDERAZGO DE GESTIÓN



Grado de madurez

INSTRUMENTAL

Fases de evolución de la empresa

0

50

100

Grupo por grupo

+ Motivado

+ Competente

Grupo

- Motivado

+ Competente

A pares

- Motivado

- Competente

Sólo

+ Motivado

- Competente

LOS 4 ESTILOS DE GESTIÓN INEFICAZ

El estilo fuerte es $> \frac{1}{2}$ El estilo débil es $< \frac{1}{2}$

3. PARTICIPATIVO: El colectivo

Instrumental Débil : Favorece que emerjan nuevas soluciones. Crea las condiciones de intercambio de ideas y puntos de vista. Implica solicitando opinión. Favorece el permiso y la creatividad. Amplia el campo de lo posible. Enumera las diferentes opciones. Va a buscar a otra parte.

Relacional Fuerte : Solidario. Elimina los aspectos jerárquicos. Reconocimiento. Atento. Convivial. Situación ideal : Crecimiento decelerado, colaboradores experimentados que sufran de desgaste. Cuando las situaciones se vuelven complejas e inéditas. Es allí donde se trabajan los cambios profundos.

4. DELEGATIVO: El pragmático

Instrumental Débil : Gestión de la acción/las pruebas : ensayos y reajustes. Crea un contexto de aprendizaje a partir de los errores. Aprender por la práctica y las correcciones. Fuerte flexibilidad sobre los medios para llegar a ello. Lo importante es el resultado.

Relacional Débil : Acepta estar equivocado si la otra vía es más fructífera. Poco sensible a los cumplidos sobre puntos no objetivos.

Situación ideal : Mercado híper maduro y con mucha competencia, colaboradores experimentados. Con muy buenos resultados en un contexto multi-cultural o de mucho contra poder o de fuerte tendencia.

2. INFORMATIVO: El gestor

Instrumental Fuerte : Medida, cuadro de reporting, disciplina, búsqueda de utilidad, preparación, anticipación. Crea las condiciones favorables para la formación y un intercambio de información fuerte. Preciso. Minucioso. Formalización simple y sistemática. Atento a la adecuación de los medios y de los objetivos.

Relacional Fuerte : Observa, escucha, factual, racional, da una visión clara, con sentido.

Situación ideal : Fuerte crecimiento « sobre la ola », colaboradora, todavía poco estructurado. Equipo disperso con riesgo de declive de la motivación.

1. DIRECTIVO : El comprometido

Instrumental Fuerte : En la acción, un marco y objetivos claros y medibles. Es la gestión de decisión/resultado. Define los planes de acción precisos: ¿Quién hace Qué, Cuándo y rituales eficaces. Es un jardinero. Se toma a conciencia acabar lo que comienza: cerrar el bucle.

Relacional Débil : Comunica y explica poco, da prioridad a las relaciones individuales y cara a cara. Fuerte compromiso por su parte.

Situación ideal : Arranque de proyecto, equipo que no tiene costumbre de trabajar juntos, o sea, colaborador sin experiencia.

LOS 4 ESTILOS DE GESTIÓN INEFICAZ

El estilo fuerte es $> \frac{1}{2}$ El estilo débil es $< \frac{1}{2}$

3. PARTICIPATIVO: Demagogo

Instrumental débil : Exclusivamente relacional, quiere obtener consenso, la aprobación de todos antes de actuar = bloqueo. Búsqueda de reconocimiento. No respeta ningún marco ni normas de funcionamiento: se desborda. O todo o nada. Los resultados cuentan menos que su humor.

Relacional fuerte : Manipulador, seducción instantánea, más que basar las relaciones en elementos duraderos y a largo plazo. Sensible a los juicios de opinión, colérico. Fuerte sentido de clan: exclusión o fusión intrusiva. Le cuesta decir no, evita los conflictos. El mito de la puerta abierta, alterado sin cesar y válido sin razón.

2. INFORMATIVO: Burócrata

Instrumental fuerte : Fanático del tiempo. Argumentador, descalifica, descriptivo en exceso. Controla. Acumula estadísticas e indicadores. Monopoliza la información. Explica todo y demasiado. Perfeccionista, inhibidor. Informes y actas interminables. Obnubilado por la falta de medio y respeto de los procedimientos. Muy consciente de su imagen y aspecto ante los demás. Epílogo sobre la semántica. Conserva el correo, documentos y correos electrónicos "por si acaso".

Relacional Fuerte : Cerrado, binario, verdadero o falso. Comprender antes de actuar. Tiene una visión sobre todo, busca la verdad y la "exactitud (justicia)". Tener razón es más importante que la relación. Demuestra. Comunica mucho por correo y con copia a... Un profesional de las reuniones « Power-Point » (lectura acompañada para directivo superior).

4. DELEGATIVO : El oportunista

Instrumental Débil : Manager ausente. No acepta errores. Sin flexibilidad alguna sobre los medios para conseguirlo. Lo importante es el método. Al concluir el período, no se ha definido ni decidido nada en claro. Difuso y disperso. Se deja llevar por los acontecimientos.

Relacional Débil : Pide y busca siempre tiempo (espera que el tiempo arregle las cosas). Se deja influenciar por los demás. Falta de franqueza.

1. DIRECTIVO : Dictador

Instrumental Fuerte : Castrador, autoritarismo. Decisiones no negociables. Pone la directa. Los resultados son más importantes que los hombres.

Relacional Débil : Intransigente. Acepta mal que le contradigan y hace limpieza regularmente. « O eso o te largas ». Sin consideración de estados de ánimo, sin tiempo para las cuestiones sociales. Infantilización de los colaboradores que oscilan entre sumisión y rebelión.

Guillermo Matia

www.delegate-solutions.com

946 34 51 02

guillermo.matia@delegate-solutions.com


It's about people

Alba Álvarez

www.delegate-solutions.com

946 34 51 02

alba.alvarez@delegate-solutions.com