



OREMINING
capacitaciones

TÉCNICAS DE LIDERAZGO PARA LA CONDUCCIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO

MÓDULO 3: MOTIVACIÓN Y EMPODERAMIENTO DEL EQUIPO

 **Visita nuestro sitio web:**
www.oremining.cl



LIDERANDO LA MOTIVACIÓN EL DESARROLLO E INNOVACIÓN



Desafiando los límites de nuestra transformación
Comprender el impacto que tienen nuestros paradigmas en nuestras vidas y la forma en que pueden interferir en las relaciones que establecemos con los otros.

Comprender que nuestros Juicios provienen de nuestros paradigmas y que en la medida en que los hagamos conscientes, podremos expandir nuestros límites de transformación en los distintos ámbitos de nuestras vidas.

Liderazgo y Motivación

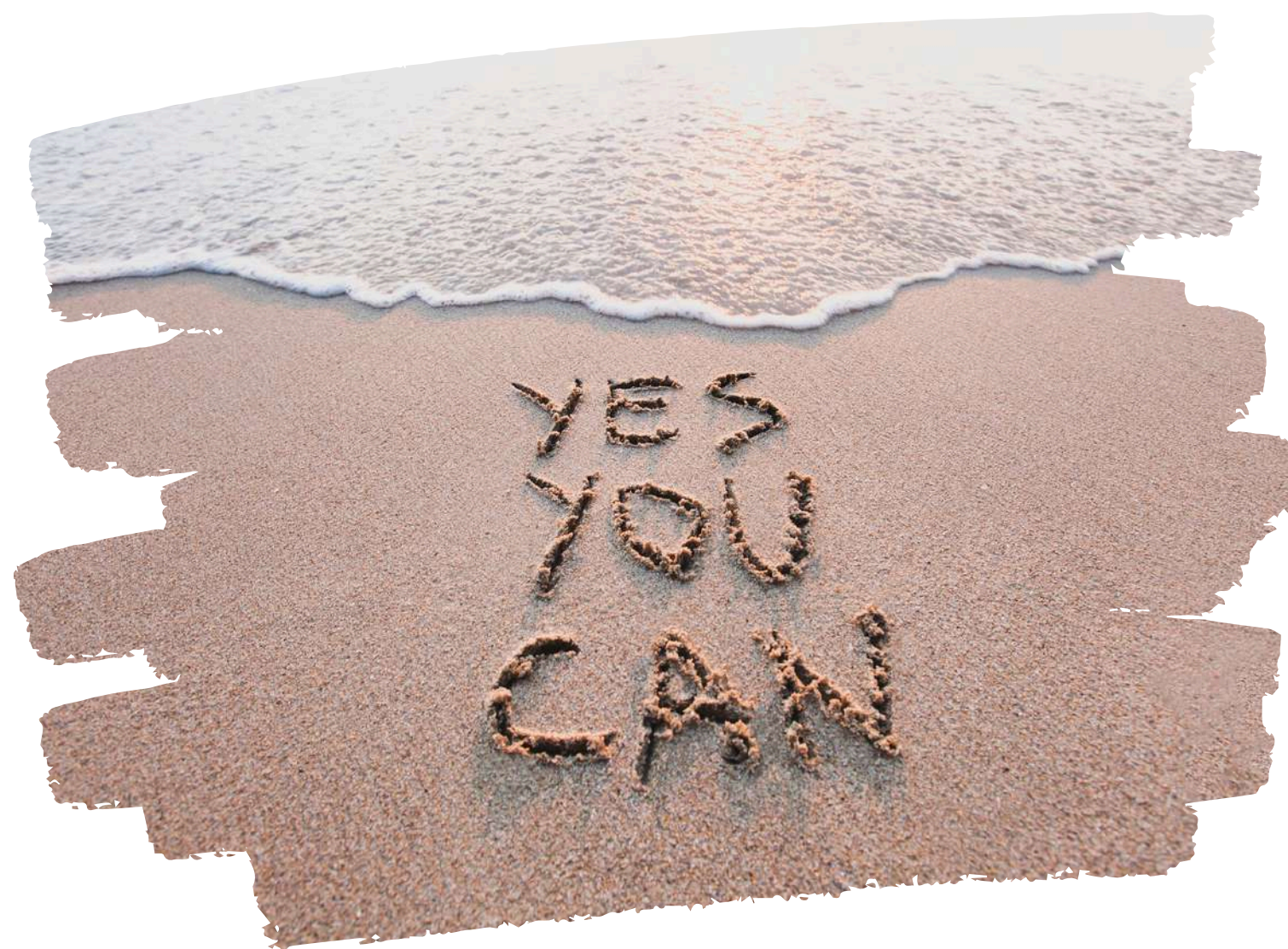
- Definición de Motivación
- Teorías de la Motivación
- Procesos de la Motivación







MOTIVACIÓN



MOTIVACIÓN



ES

**UN IMPULSO
MENTAL**



MOTIVACIÓN

ES

FUERZA

MOTIVACIÓN

ES

FUERZA

para alcanzar un fin determinado





MOTIVACIÓN

ES

TU FUERZA EN MOVIMIENTO



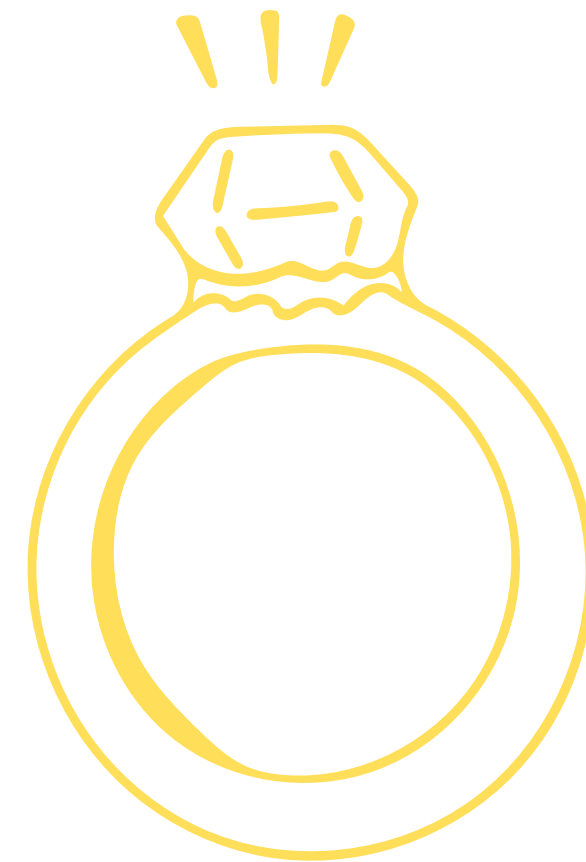
¿CUÁL ES SU

MOTIVACIÓN

?



¿TU ESPOSA?



¿TUS HIJOS?



¿TU TRABAJO?

http://www



**¿EL
DINERO?**



AHORA

¿CUÁL ES SU

MOTIVACIÓN



VIDEO / REFLEXIÓN

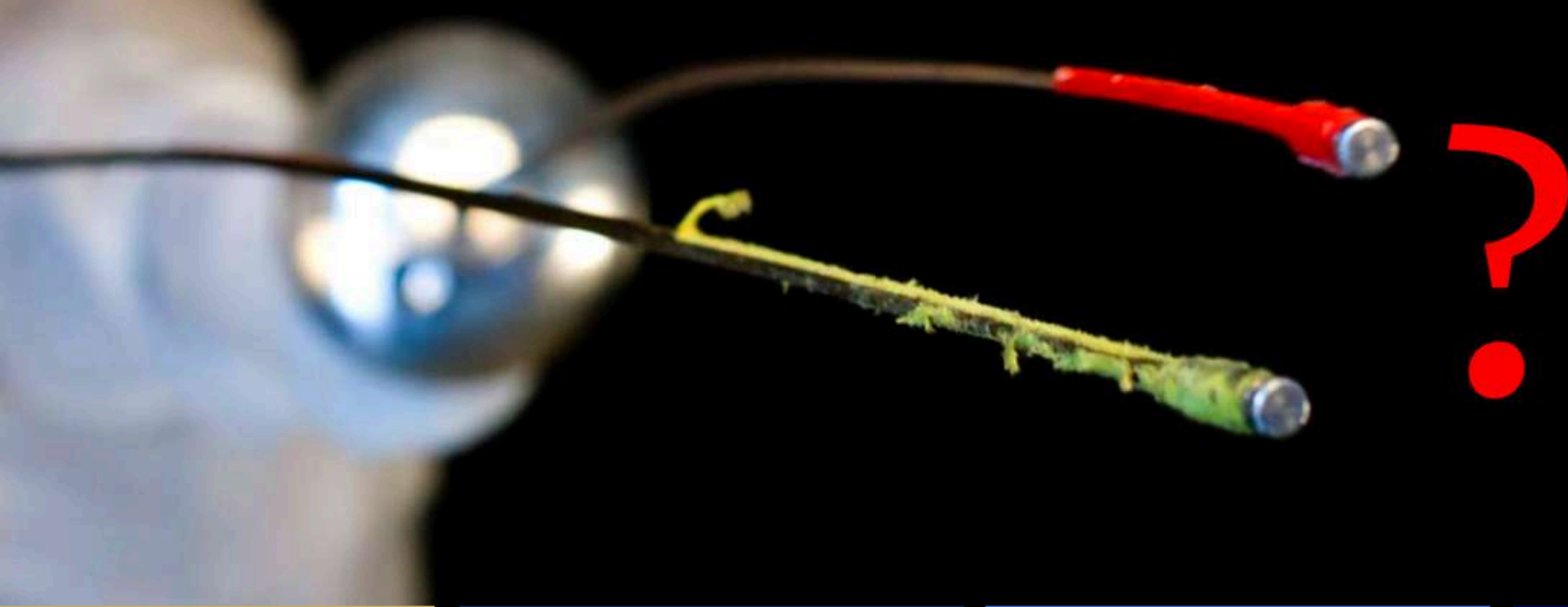




DESPERDICIADORES DE TIEMPO



**¿DONDE ESTÁN
TUS PRIORIDADES?**



**FALTA DE
PLANIFICACIÓN**





Realice

AQUÍ

AHORA

Su Planificación completa

~~Falta de Planificación~~

1

SEMANA

Desperdiciadores de Tiempo

- Falta de prioridades
- Falta de planes
- Objetivos no claros
- Dejar cosas para después
- Intentar hacer muchas cosa a la vez
- Falta de autodisciplina
- Falta de habilidad y conocimientos



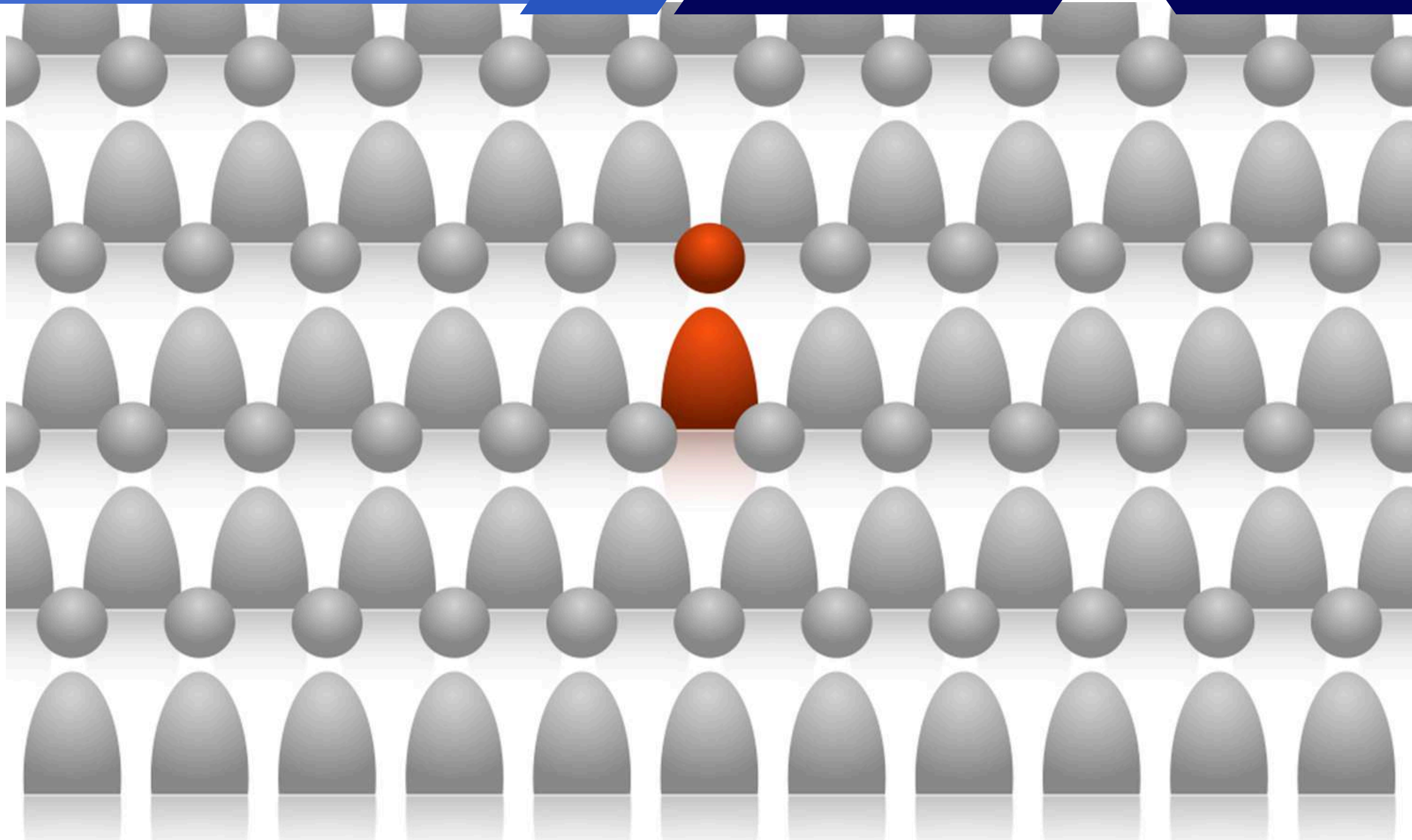
STALLONE TO HELL AND BACK LA LEY DE LO TRASCENDENTAL

RAMBO IV

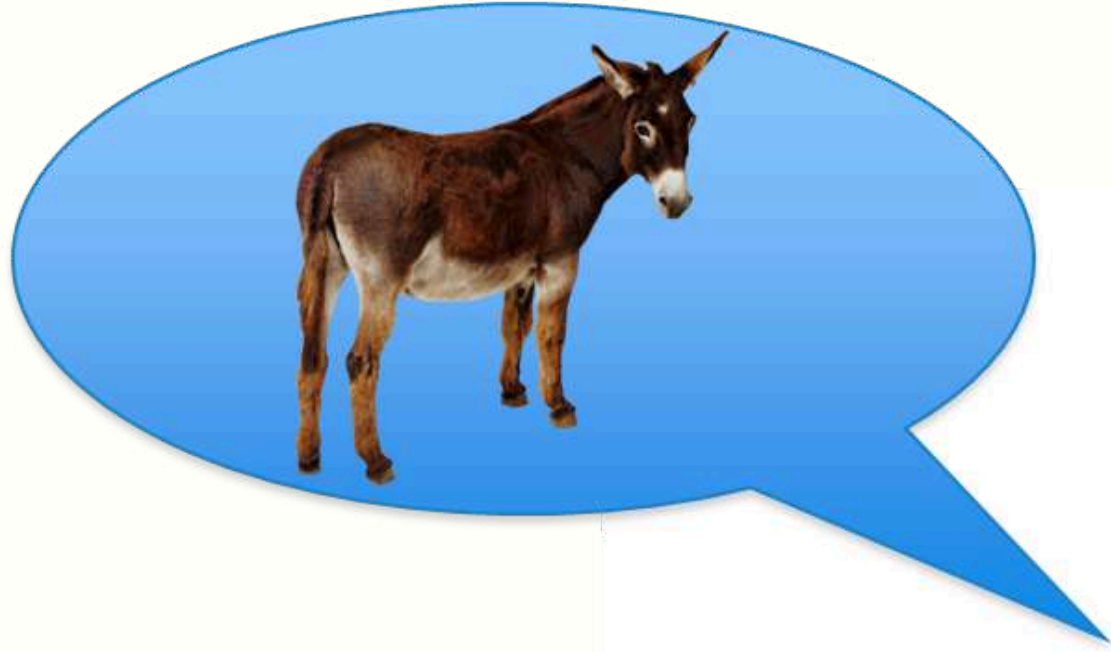
- El Mito de Ejército de 1 soldado.

No existen los Rambos reales que derrotan, solos, a un ejército hostil.

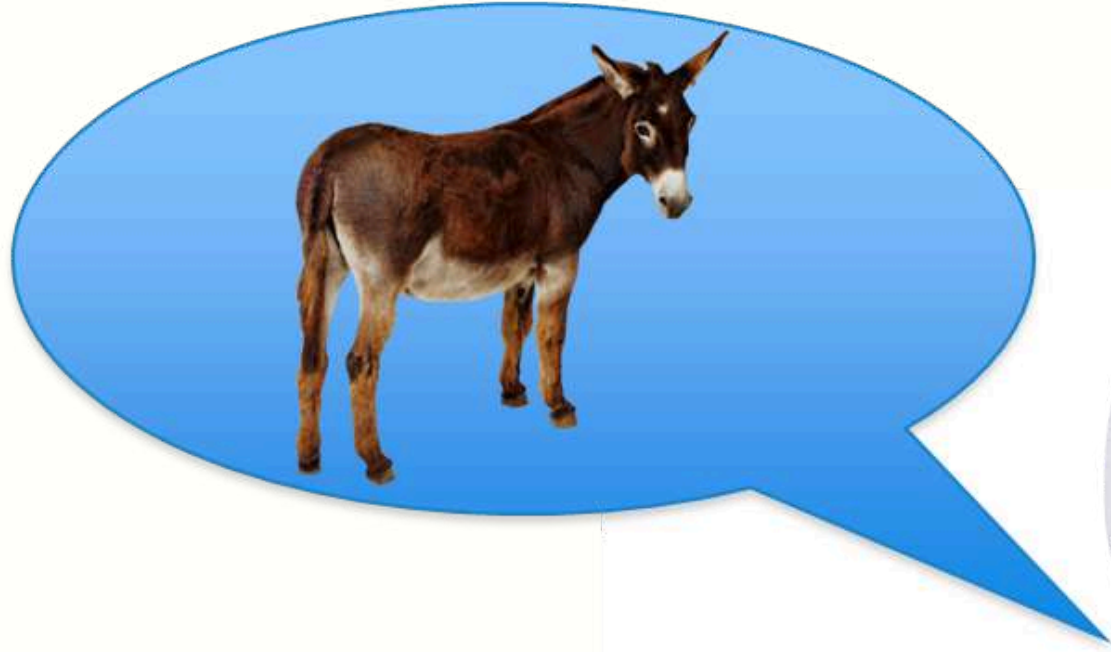




Las redes de contactos, hacen participar a más gente; elevan el potencial y atenúan sus debilidades; proveen múltiples perspectivas sobre cómo satisfacer una necesidad o alcanzar una meta.



González



González

POSIBLES SOLUCIONES

- Reflexión
- Decisión
- Disciplina
- No rendirse hasta haber desarrollado nuevos hábitos



VIDEO / REFLEXIÓN





**¿POR QUÉ
PERMANECEMOS
SOLOS?**

¿POR QUÉ PERMANECEMOS SOLOS?

1. El Ego

Andrew Carnegie comentó:
“Es un gran paso adelante en su desarrollo cuando usted acepta que otras personas pueden ayudarle a hacer un mejor trabajo del que podrías hacer solo”.



¿POR QUÉ PERMANECEMOS SOLOS?



2. Inseguridad

Presidente Woodrow Wilson, dijo: *“No solo deberíamos usar todos los cerebros que tenemos, sino que deberíamos pedir prestados todos los que podamos”.*

¿POR QUÉ PERMANECEMOS SOLOS?

3. Ingenuidad

–Si tuviera que volverlo a hacer, pediría ayuda.



¿POR QUÉ PERMANECEMOS SOLOS?

4. Temperamento

–El Dr. Allan Fromme dice:
“Se sabe positivamente que se logran más y mejores resultados trabajando con otros que contra otros”



LA LEY DEL CUADRO COMPLETO



LA LEY DEL CUADRO COMPLETO

LA META ES MÁS
IMPORTANTE QUE LA
PARTICIPACIÓN

INDIVIDUAL



Earvin “Magic” Johnson

“No todos en un equipo campeón reciben publicidad, pero todos pueden decir que son campeones”.



UNA RED QUE EJEMPLIFIQUE LA LEY DEL CUADRO COMPLETO



OBSERVE EL CUADRO COMPLETO

Las personas de un equipo se sacrificarán y trabajarán juntos sólo si se pueden ver hacia dónde se dirigen con el trabajo que ejecutan.

MIDA SU SITUACIÓN



PROCÚRSE LOS CONTACTOS CORRECTOS



Usted puede tener una gran visión, un plan preciso, estar lleno de recursos y un liderazgo formidable, pero si no cuenta con las personas correctas, no va a llegar a ninguna parte.

PROCÚRSE LOS CONTACTOS CORRECTOS



Usted puede tener una gran visión, un plan preciso, estar lleno de recursos y un liderazgo formidable, pero si no cuenta con las personas correctas, no va a llegar a ninguna parte.

PROCÚRSE LOS CONTACTOS CORRECTOS



Usted puede tener una gran visión, un plan preciso, estar lleno de recursos y un liderazgo formidable, pero si no cuenta con las personas correctas, no va a llegar a ninguna parte.

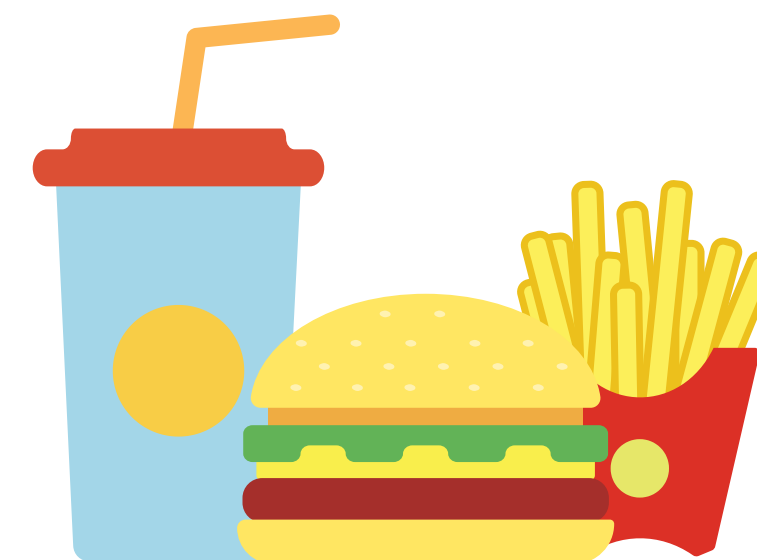
VIDEO / REFLEXIÓN



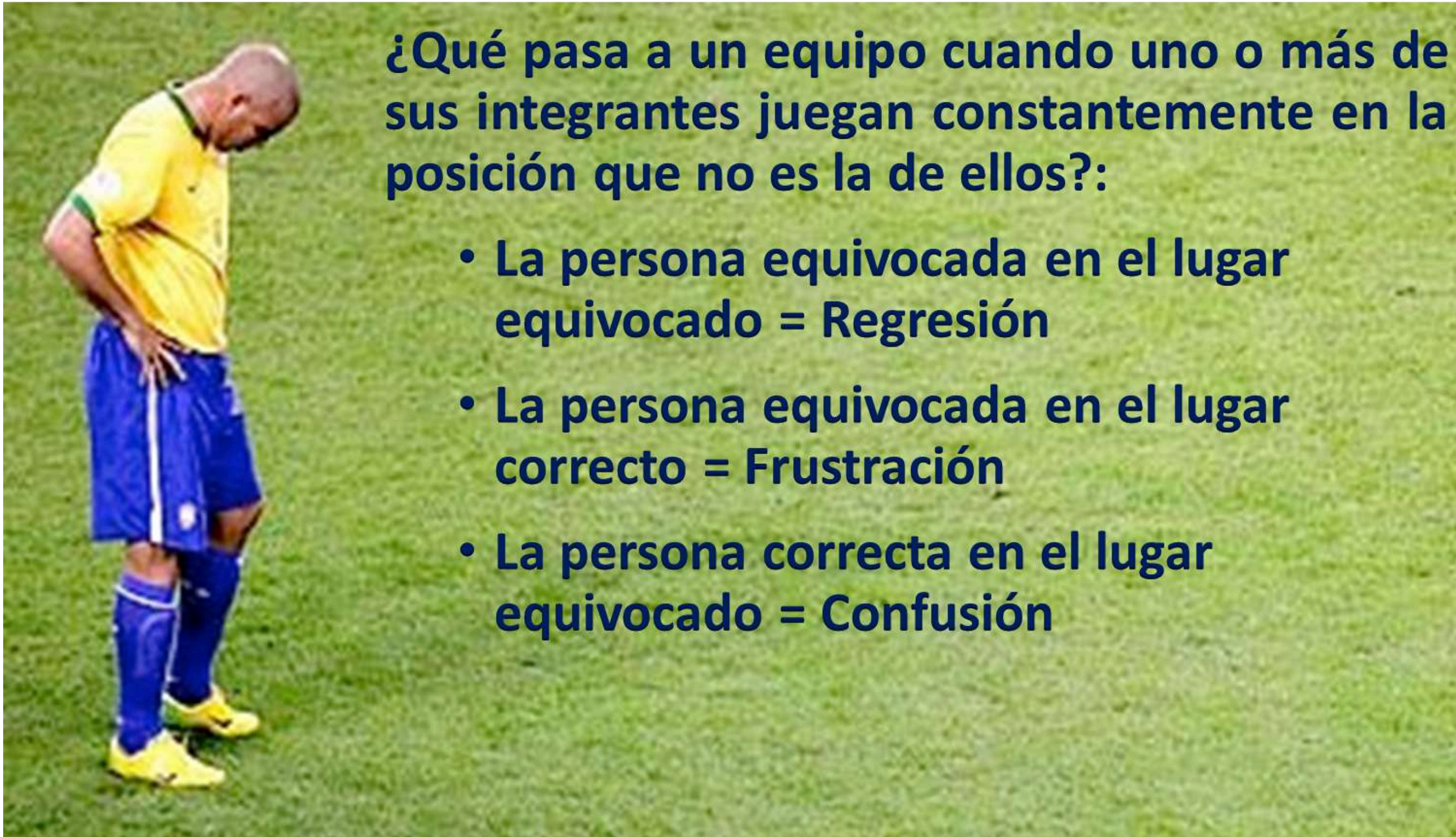


Renuncie a las agendas personales

- Ray Kroc, fundador de McDonalds, dijo: “Ninguno de nosotros es más importante que el resto de nosotros”



LA LEY DEL NICHO



¿Qué pasa a un equipo cuando uno o más de sus integrantes juegan constantemente en la posición que no es la de ellos?:

- **La persona equivocada en el lugar equivocado = Regresión**
- **La persona equivocada en el lugar correcto = Frustración**
- **La persona correcta en el lugar equivocado = Confusión**

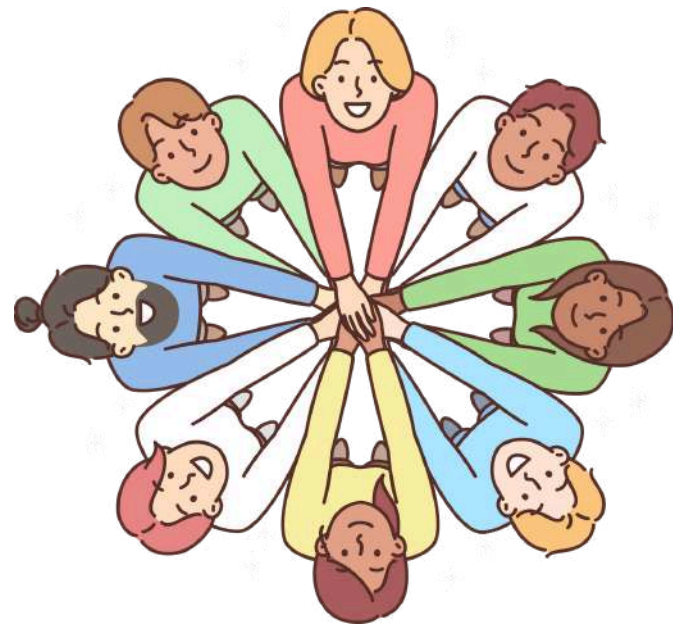
La persona correcta en el
lugar correcto = Progreso.



Las personas correctas en
los lugares correctos =
Multiplicación.

Para poder poner a las personas en los lugares donde utilizan sus talentos y elevan al máximo el potencial del equipo se necesitan tres cosas. Usted debe:

CONOCER EL EQUIPO



CONOCER LA SITUACIÓN



CONOCER AL JUGADOR





Comience buscando el lugar apropiado para usted.

- **Tenga confianza en sí mismo.**
- **Conózcase.**
- **Confíe en sus líderes.**
- **Visualice el Cuadro Completo.**
- **Confíe en su experiencia.**



LA LEY DEL MONTE EVEREST



Tenzing dijo:
“No se sube a una montaña como el Everest tratando de trabajar solo o en competencia con sus compañeros”.



¿CÓMO HACER PARA FORMAR UNA RED DE CONTACTOS?



¿Cuál es mi sueño?



¿Quién integra mi red?

¿Cómo deberá ser mi red ideal?

LA LEY DE LA CADENA



“Todo equipo es tan fuerte como lo es su eslabón más débil”.

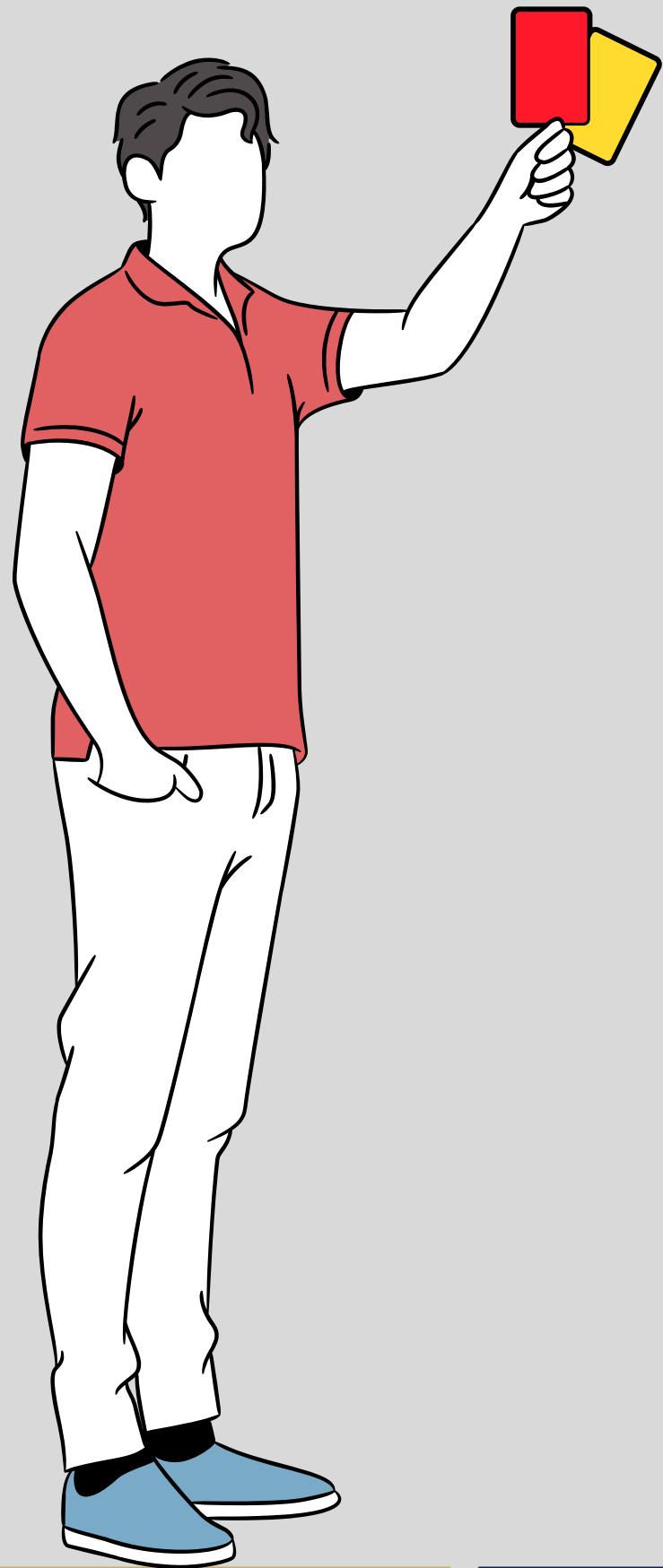
ALGUNAS DE LAS COSAS QUE OCURREN CUANDO UN ESLABÓN DÉBIL SE MANTIENE EN EL EQUIPO:



- 1. Los miembros más fuertes tienden a identificarse con el más débil.**
- 2. Los miembros más fuertes tienen que ayudar al débil.**

VIDEO / REFLEXIÓN





- **1. Carácter:**

- “No hay sustituto para el carácter. Usted puede comprar cerebros, pero no puede comprar carácter”.

- **2. Capacidad**

- El individuo ha de estar en su mismo equipo, usted querría tanto capacidad como carácter.



3. Compromiso

- **Cuando los momentos son difíciles usted quiere saber que puede contar con sus compañeros.**

4. Constancia

5. Cohesión

- **Esa es la capacidad de mantenerse unidos a pesar de cuán difíciles puedan ser las circunstancias.**



- **Sacrificio**

- **James Allen observó: “Quien sacrifica poco, logrará poco; quien sacrifica mucho logrará mucho”.**

- **Tiempo de compromiso**

- **Desarrollo personal**

- **Desinterés**

- **H. Jackson Brown: “Cuando usted da lo mejor al mundo, el mundo devuelve el favor”.**



**Los valores
Compartidos
pueden ser
como:**

**Un pegamento:
mantienen
unidas a las
personas.
Un fundamento**

**Una regla
Una brújula
Un imán
Una identidad**




- **La interacción aviva la acción: Ese es el poder de la ley de la comunicación.**



- ● Desde el líder hacia los compañeros del equipo

John W. Gardner observó: "Si he de nombrar un solo instrumento multiuso de liderazgo, ese es la comunicación".



● **Entre compañeros de equipo**

- Martin Luther King, hijo:
“Debemos aprender a vivir
juntos como hermanos o
pereceremos juntos como
necios”

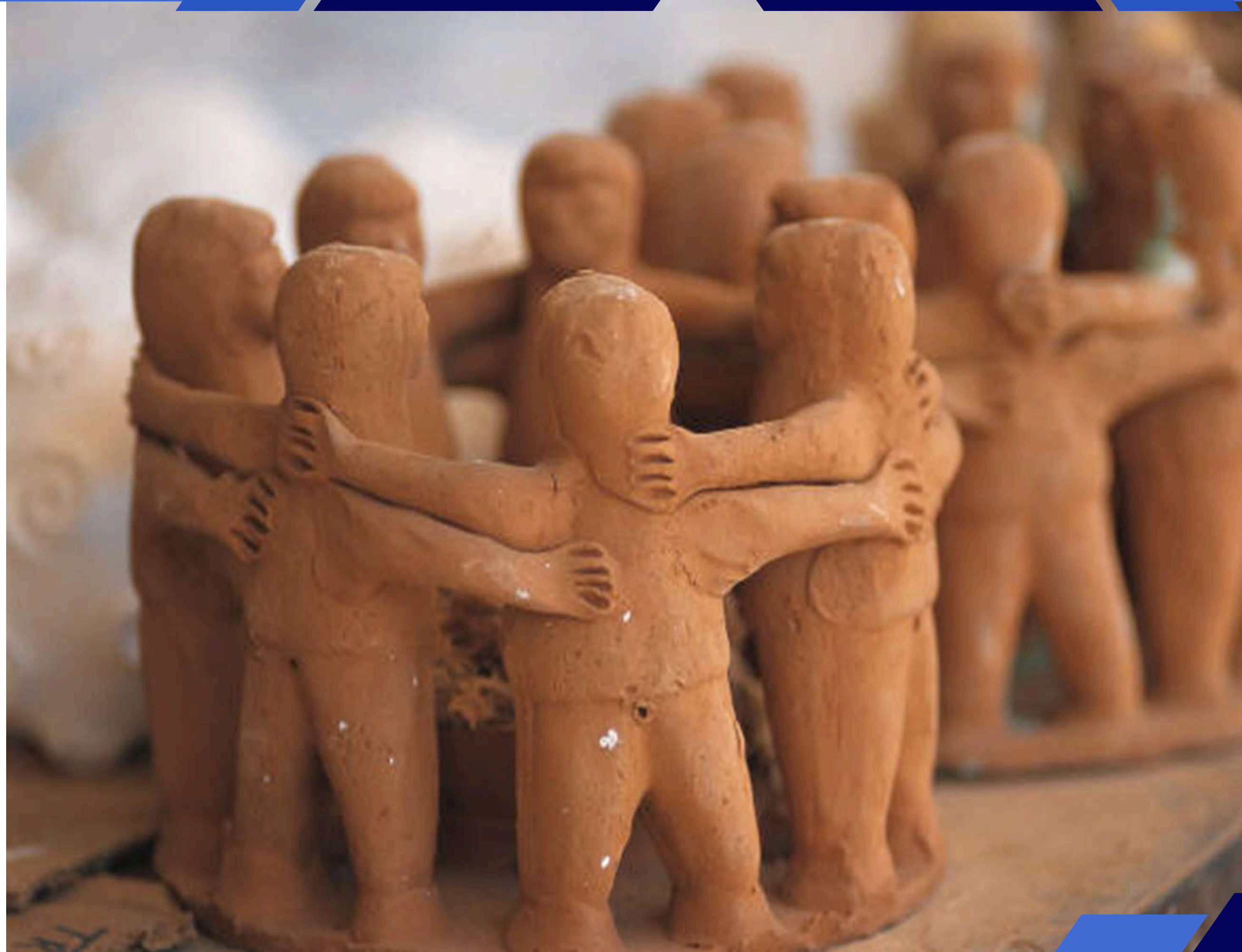
LA LEY DE LA MORAL

**Nada duele
cuando se está
ganando.**



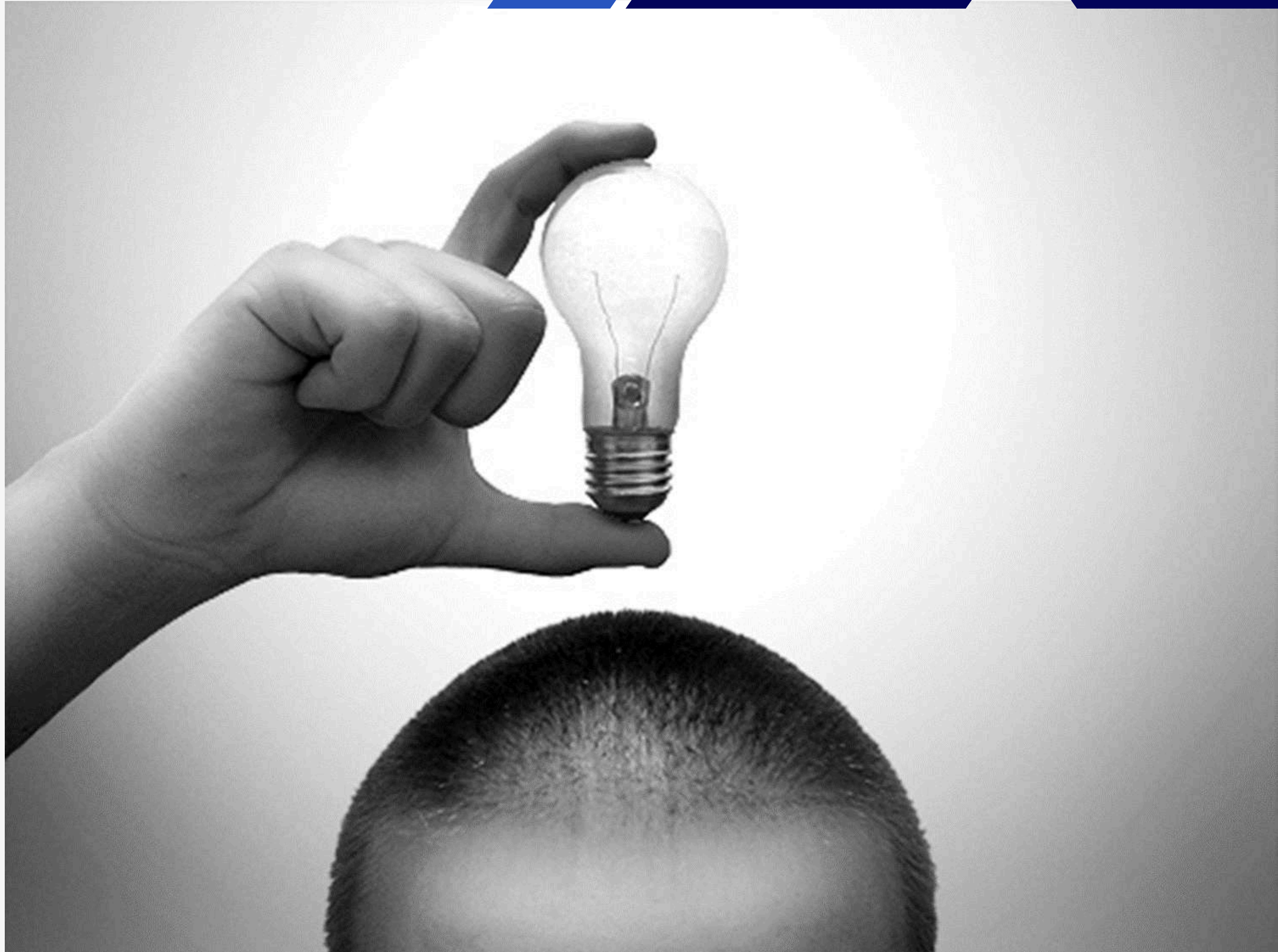
James E. Hunton dice:
*“Juntarse en un comienzo.
Mantenerse juntos es
progreso. Trabajar juntos es
un éxito”.*

Rex Murphy dijo:
*“Donde hay una voluntad hay
un camino; donde hay un
equipo hay más de un
camino”.*

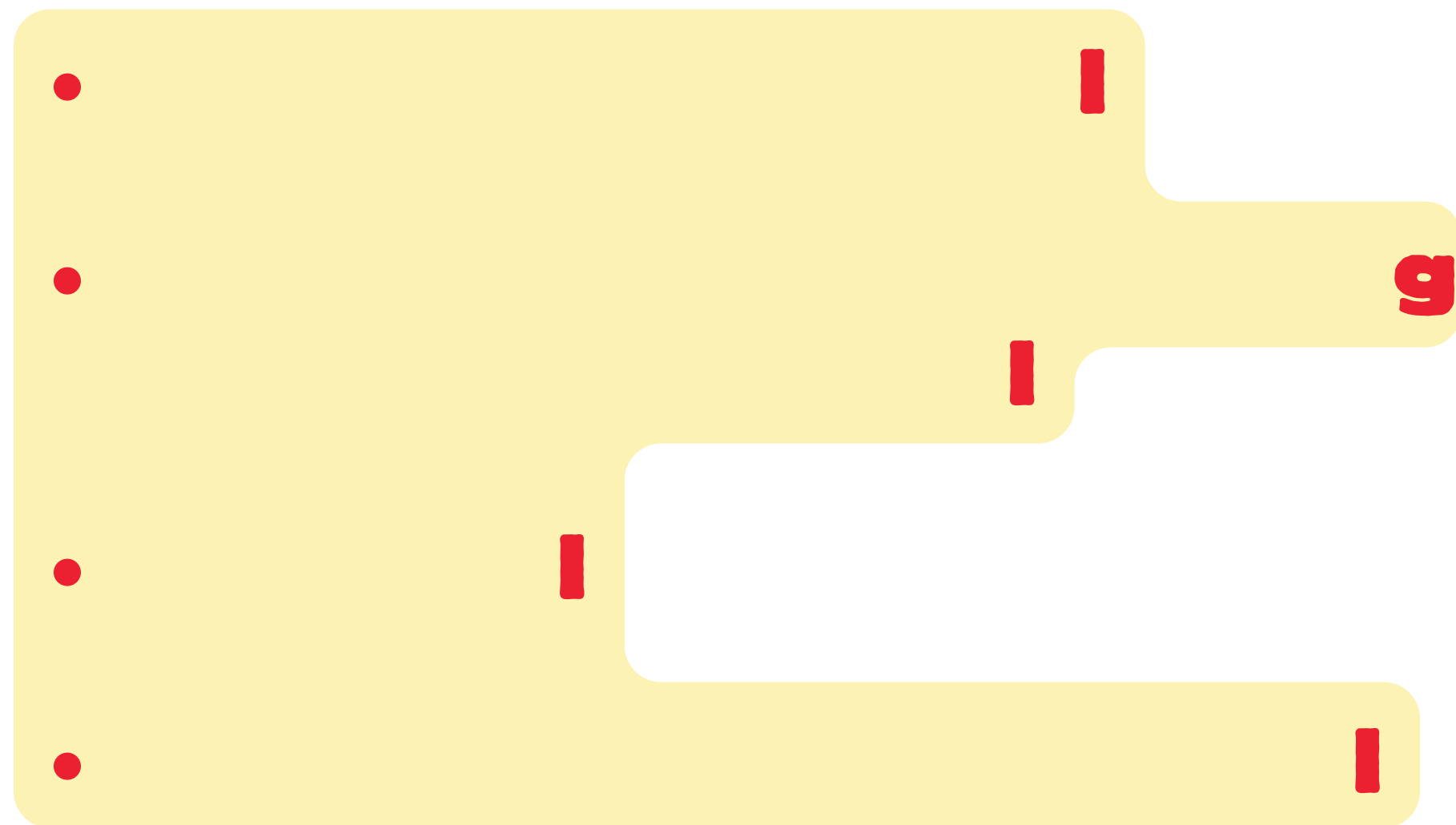


MODELO CAUSAL DE DESEMPEÑO





LOGRO Y ACCIÓN



COGNITIVAS

- **í** **b**
- **b**
- **c** **c** **b**



INTERPERSONALES

- **b**
- **b**
- **b**
- **b**

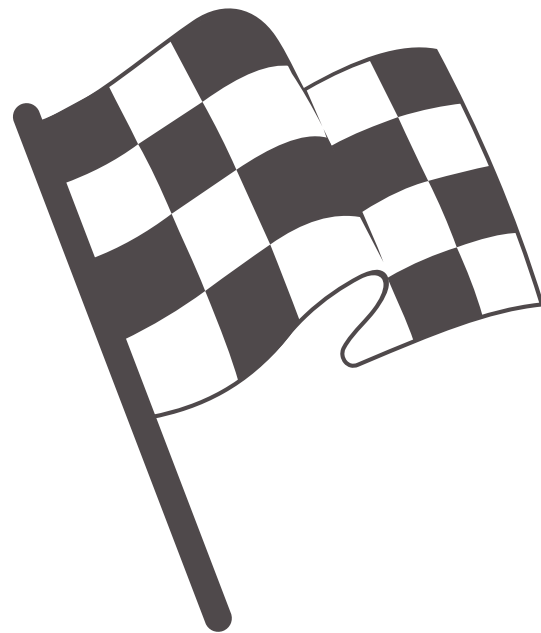


EFICACIA PERSONAL

- **í** **b**
- **b**
- **b**
- **í** **b**



Es fijar las propias metas de manera ambiciosa por encima de los estándares y expectativas establecidos por otros, mostrando insatisfacción con el desempeño promedio.



PERMÍTANME SER EL PRIMERO EN MOTIVARLOS AL CAMBIO

¿De qué sirve la riqueza en los bolsillos... Si hay pobreza en la cabeza?



TÉCNICAS DE LIDERAZGO PARA LA CONDUCCIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO

**MÓDULO 3: MOTIVACIÓN Y
EMPODERAMIENTO DEL EQUIPO**

 **Visita nuestro sitio web:**
www.oremining.cl





Contacto

Teléfono: +569 6406 6491

Whatsapp: +569 6406 6491

Email: contacto@ore-mining.com

Web: www.oremining.cl

