

# El Método de los



# LIDERAZGO EN INNOVACIÓN

CAPACIDAD DE OBTENER EL MÁXIMO RENDIMIENTO DE LAS PERSONAS QUE NOS RODEA



LÍDER

LIDERAZGO



COMPETENCIA

La **capacidad** de sacar todo el potencial de las personas (grupos de interés) que le rodean en su vida y en su trabajo para alcanzar los objetivos que él mismo se ha definido y los establecidos para su organización

# Personas Activas







**Personas  
pausadas**

**Personas  
racionales**



# Personas emotivas





# Perfiles



## Activos

Se mueven más, son  
más expresivos





# Perfiles



## Emotivos

Se expresan manifestando  
sus emociones



## Activos

Se mueven más, son  
más expresivos





## **Pausados**

Actúa sin prisa, escuchan más



## **Perfiles**

## **Emotivos**

Se expresan manifestando sus emociones



## **Activos**

Se mueven más, son más expresivos





## **Pausados**

Actúa sin prisa, escuchan más



## **Racionales**

Se basan en la lógica

## **Perfiles**

## **Emotivos**

Se expresan manifestando sus emociones



## **Activos**

Se mueven más, son más expresivos



- Racional y activa
- Directa pero poco diplomática
- Lo quiero todo para ya, lo quiere todo pronto
- Valora mucho el tema del tiempo, no le gusta que le hagan perder el tiempo
- Son orientados al resultados
- Pragmática
- Muy franca
- Lo que les viene a la cabeza le sale por la boca
- Lo que piensa lo que dice





- Son controladores
- No les gusta que se les diga como tienen que hacer las cosas
- No les gusta que les impongan



- Les gusta lo funcional
- No buscan apegos innecesarios
- Si una cosa no funciona pues cambian sin ningún problema (no les duele)
- Son presionadores
- Muy exigentes
- Les gusta la mirada general



## ¿Cómo son?

Directos  
Prácticos  
Exigentes





- Puedan proponer cosas nuevas
- Tenga visión de futuro (son emprendedores)
- Donde pueda generar resultados
- Hazles creer que tiene el control
- Hay que crear un gana gana con ellos
- Dales opciones (que favorezcan a ambos) para que elijan y que resuelvan



No lo intentes , ¡lógralo!  
Son los que empujan para que las cosas pasen  
Les mueve la Adrenalina de la dificultad  
Les gusta las peleas, los retos  
La competencia

SINO GANAN EMPATEN PERO NUNCA PIERDEN. DAN LA GUERRA  
HASTA EL FINAL  
SON MUY ARGUMENTATIVOS  
Les gusta ganar las discusiones



¿Qué les gusta?

Los resultados  
La prontitud  
Los retos





# ¿Cómo llegarles con fuerza?

Claridad  
Concreto  
Opciones



Nada de irnos por las ramas  
No hablar mucho  
Proponerles soluciones



# Limitantes

Controladores  
Impacientes  
Acelerados

- Se tiene que hacer como ellos dicen
- Les falta tacto y diplomacia
- El tono y la contundencia de sus palabras (poco asertivos)





Se quieren hacer cargo de todo

HAY QUE HACER ESTO.....



Déjenme  
ese  
trabajo!





EMOTIVO y Activo

Alegre, optimista, sociable

Son relacionistas

Les gusta la gente

Es muy elocuente

Tiene capacidad de romper el hielo  
hace amigos en la fila del supermercado

Don de conectar con otros

**Erick**

Es sociable

aunque disperso





**¿Qué buscan?**

Reconocimiento

- Ama el reconocimiento
- Necesita validación
- Que le digan de manera explícita que ha hecho algo bien
- Palmadita en la espalda (lo has hecho muy bien)
- Si se ha cortado el pelo decirle lo bien que le sienta

- Muy abierto
- Hablan de su vida personal
- Alegres
- Generan cohesión
- Inspira a la gente
- Cambia de ideas rápidamente



¿Cómo son?

Comunicativos  
Sociables  
Espontáneos







## Ambiente ideal

Con movilidad  
Jefes asequible  
Interacción con mucha gente

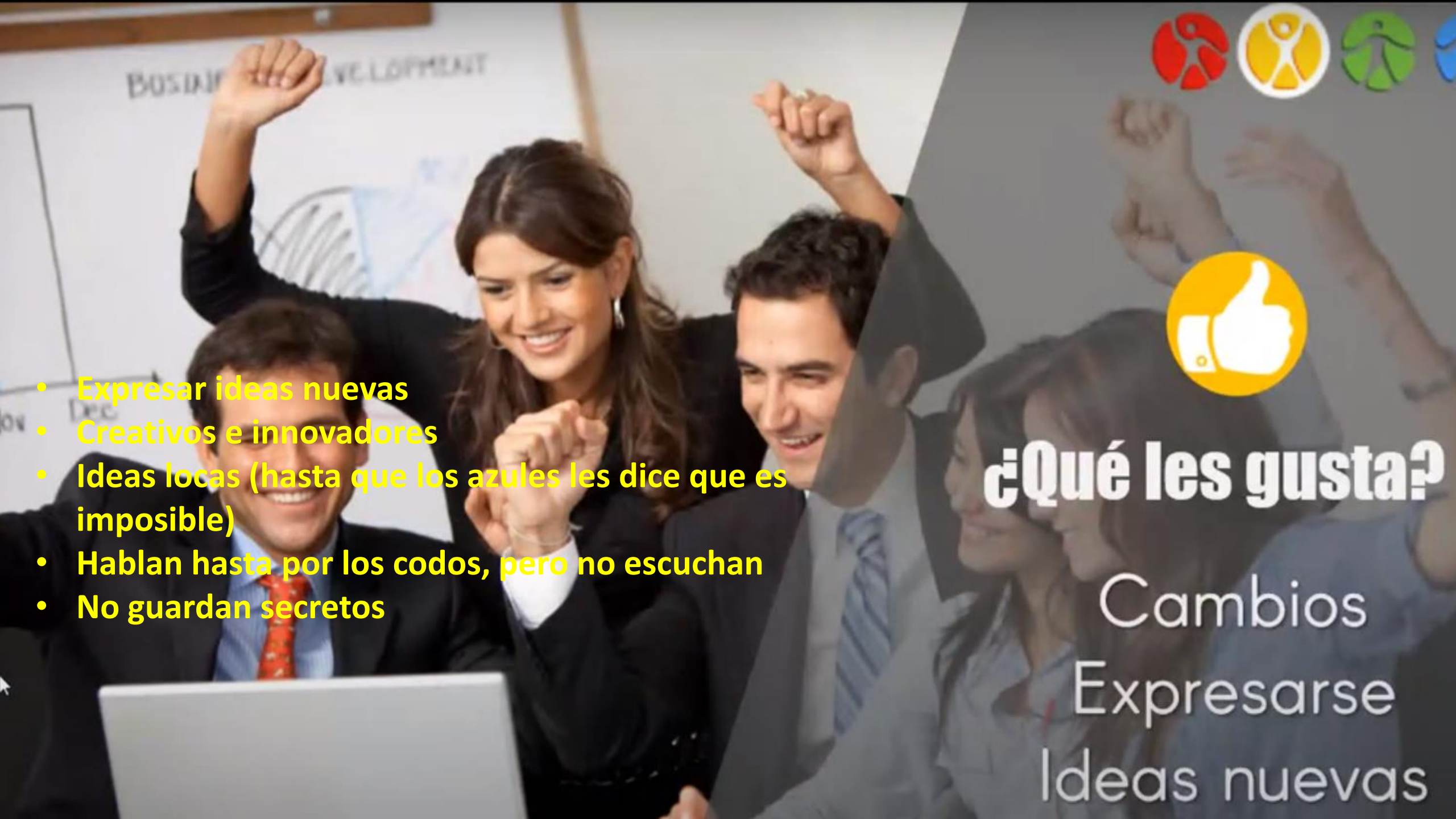
- No soporta el tedio, el trabajo repetitivo
- Le gusta que hayan cambios
- Jefes cercanos. Te invita a una cerveza siempre después del trabajo
- Oficina abierta
- Le gusta la Interacción humana
- No quiere maquinas ni procedimientos escritos



# ¿Qué les gusta?

Cambios  
Expresarse  
Ideas nuevas

- Expresar ideas nuevas
- Creativos e innovadores
- Ideas locas (hasta que los azules les dice que es imposible)
- Hablan hasta por los codos, pero no escuchan
- No guardan secretos







# ¿Cómo llegarles con fuerza?

Simpatía

Entusiasmo

Flexibilidad

4



# Limitantes

Dispersos  
Subjetivos  
Volubles

- Les cuesta focalizar
- Empiezan muchas cosas y luego no lo acaban
- Son un poco caóticos
- Son subjetivos porque les mueven las emociones



Vamos que  
se puede !!!

- **Optimismo**
- **Motivación**
- **Aporta a los equipos alegría**
- **Son integradores**





- Muy racionales
- Le gustan los detalles, un contrato (la coma, el asterisco)
- Se leen hasta el manual del televisor
- Les gusta el estudio, el conocimiento
- Son incrédulos.
- Tienen una voz en su cabeza que les dice “no les crea, no les creas” hasta que se le demuestra con datos, cifras, evidencias

**Amy**

Es rigurosa  
aunque incrédula





- Calidad
- Perfeccionismos
- Muy exigentes (sufren si no son perfectos)  
exigen muchos a los demás sin errores



# ¿Qué buscan?

La calidad





## Ambiente ideal

De pensamiento crítico  
orden  
Claridad







## ¿Qué les gusta?

Lograr altos estándares  
Oportunidades para analizar  
Lo exacto





# Cómo llegarle con fuerza

Orientado al detalle  
Específico  
Exacto





- Calidad
- Perfeccionismos
- Muy exigentes (sufren si no son perfectos)  
exigen muchos a los demás sin errores



## Limitantes

Pérdida de visión global

➤ Pensamiento restrictivo

Distantes y fríos





- Analizan
- Miran opciones escenarios ....

Voy a  
considerarlo  
desde todos los  
ángulos



Emocional  
Le mueve las emociones  
Es introvertido  
Es calmado  
Es muy prudente  
Discreto  
Es bueno escuchando  
Tienen el don de generar confianza (todo el mundo le cuentan su vida y problemas)  
Funcionan muy bien cara al cliente  
Son muy atentos y preocupados

**Matías**

Es cordial  
aunque indeciso





**¿Qué buscan?**

La armonía







## ¿Cómo son?

Reservados  
Diplomáticos  
Conciliadores



## Ambiente ideal

Estable

Predecible

Con procedimientos  
conocidos





## ¿Qué les gusta?

Relaciones armónicas  
Las normas claras  
Estabilidad







## ¿Cómo llegarles con fuerza?

Sea aceptador

Paciente

Escúchelos



## Limitantes

Resistencia al cambio

Dificultad multitarea

Ceden su punto de vista





Estoy dispuesto  
a colaborarte en  
lo que pueda





NECESITA:

- Datos
- Estadísticas
- Precisión
- Material de soporte

<b>MAL DÍA</b> Distante Frío Suspicaz Indeciso Pesado	<b>BUEN DÍA</b> Reflexivo Analítico Preciso Formal Inquisitivo
--	---

**SEGURIDAD, ORDEN**



NECESITA:

- Información para tomar decisiones
- Alternativas
- Centrarse en el tema

<b>BUEN DÍA</b> Decidido Determinado Emprendedor Competitivo Exigente	<b>MAL DÍA</b> Agresivo Rígido Obstinado Intolerante Autoritario
--	---

**RETOS, RESULTADOS**

**CONEXIÓN, ARMONÍA**

<b>MAL DÍA</b> Lento Flojo Sumiso Confiado Obstinado	<b>BUEN DÍA</b> Considerado Amistoso Persistente Paciente Estimulante
---	--

NECESITA:

- Apoyo
- Valores
- Tranquilidad
- Seguridad

**DIVERSIÓN COMPARTIDA**

<b>BUEN DÍA</b> Sociable Dinámico Entusiasta Convincente Expresivo	<b>MAL DÍA</b> Indiscreto Frenético Extravagante Desenfocado Superficial
---	---

NECESITA:

- Imágenes
- Interrelación social
- Colorido
- Protagonismo

## 4 estilos de liderazgo basados en El Método de los Colores



El líder **ROJO** tiene un estilo personal para generar resultados en el corto plazo.



El líder **AMARILLO** lidera a través de la inspiración.



El líder **VERDE** es más democrático, incitando a la tolerancia y la participación del equipo.



El líder **AZUL** es conservador, se siente seguro con una planeación óptima de las acciones.





# Curso de Postgrado: FORMULACIÓN DE RETOS DE INNOVACIÓN 2022







Muchas gracias!