

# Lideratge efectiu i conscient

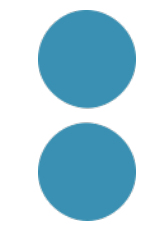
Jo | Lideratge



# Objectius

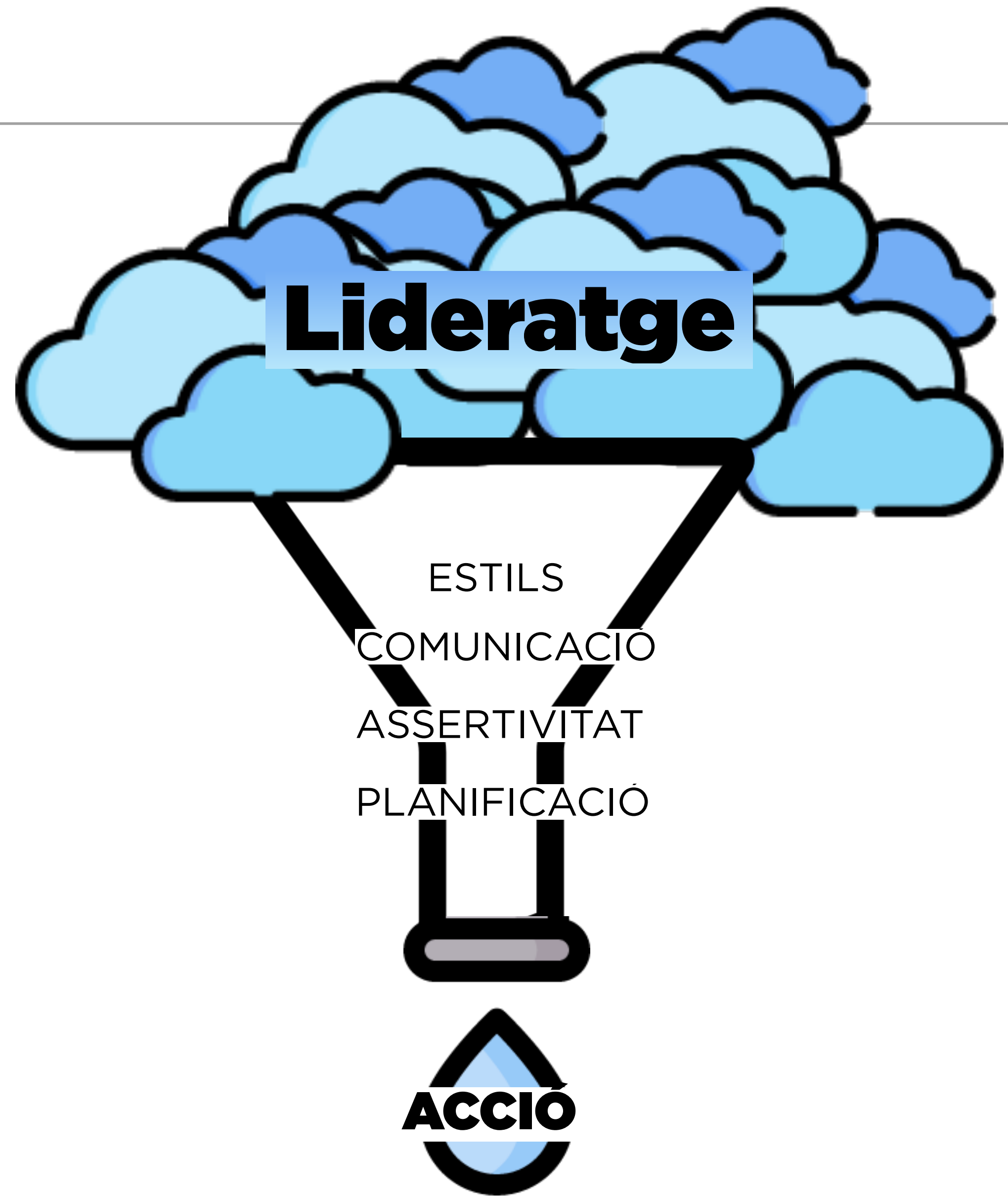
## Sessió

- 1| Conèixer i **vivenciar** diferents **estils de liderar**.
- 2| Entendre i **vivenciar** la complexitat del **procés comunicatiu**.
- 3| Accedir a **estratègies** aplicades per tal de tenir una comunicació més **assertiva**.
- 4| **Distingir** què aporten i com es planifiquen **objectius a llarg i curt termini**.
- 5| **Comprometre** primeres **accions** possibles.



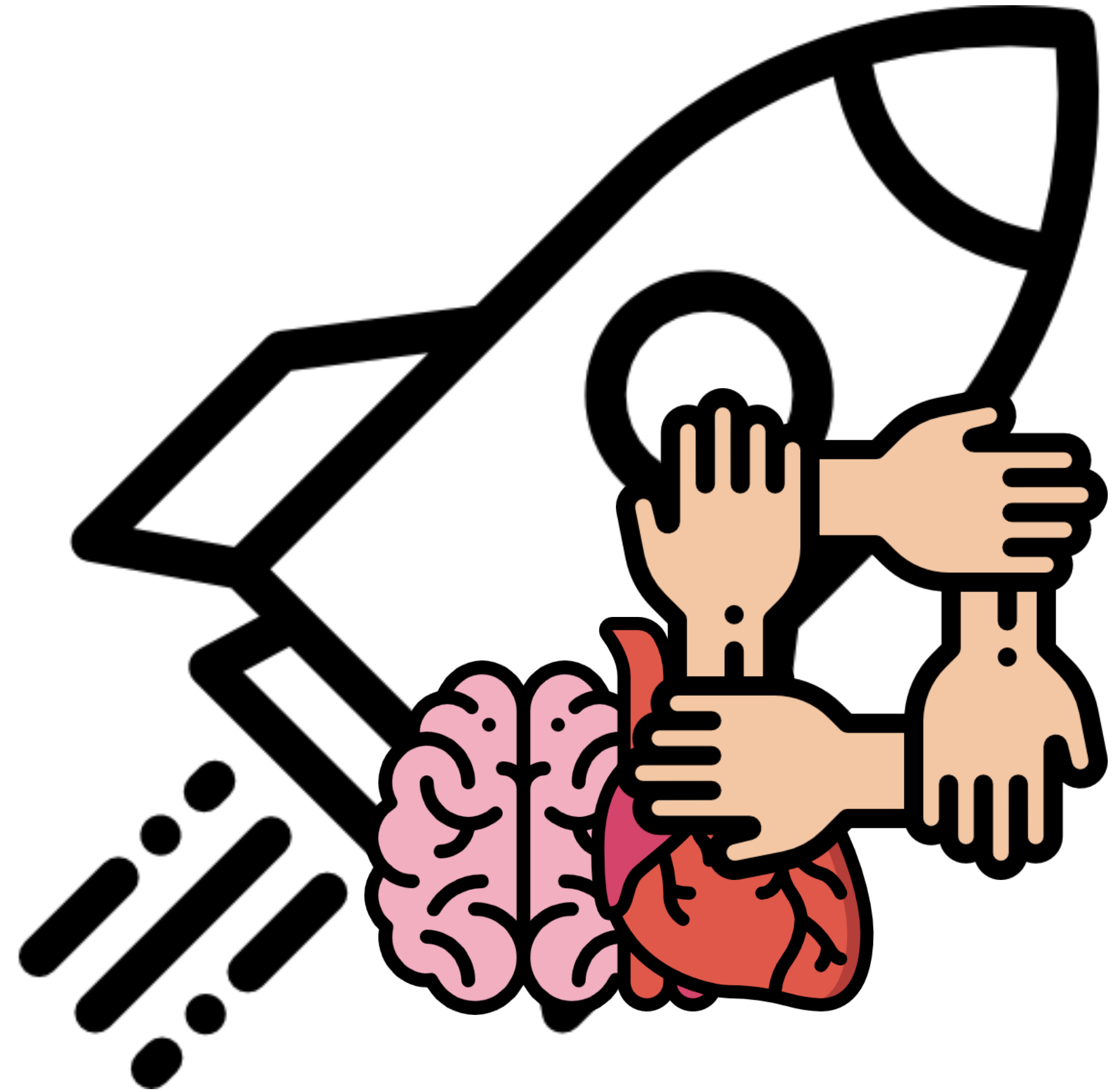
# Mapa

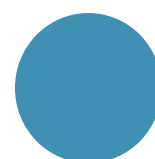
## Sessió



# Dinàmica

## Vivencial

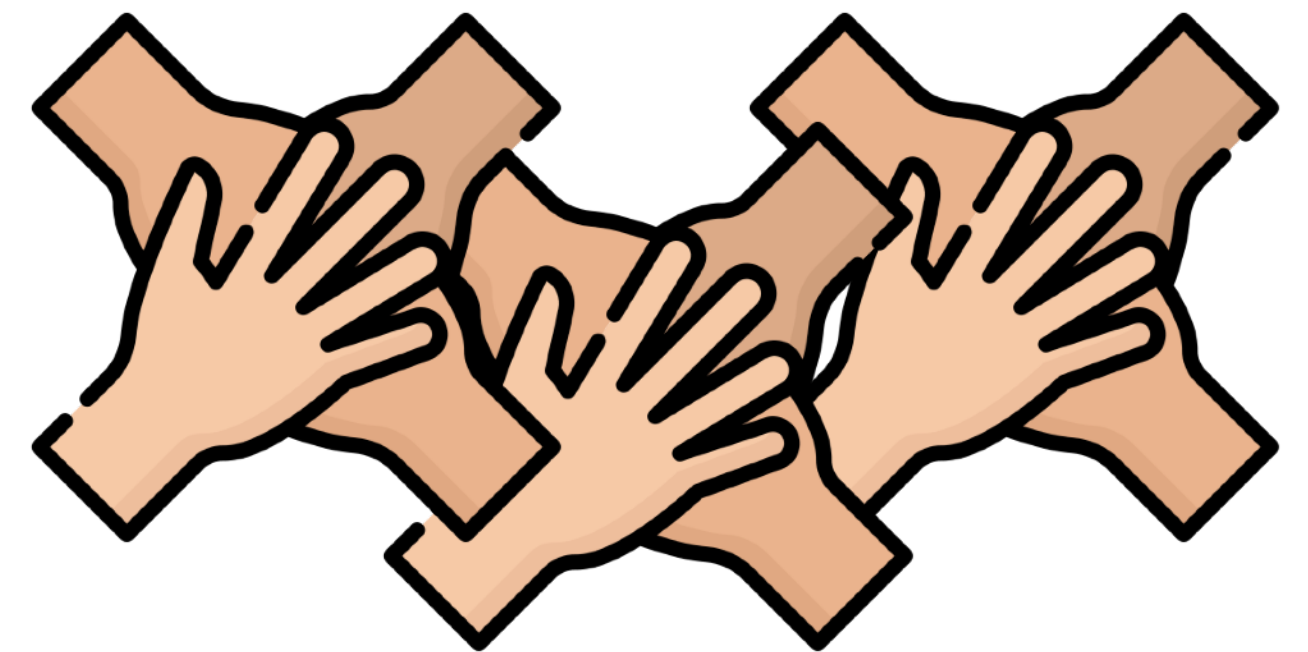




# Aliança

## Grup al

Què **necessitem** perquè la sessió pugui ser un èxit?





# ESTILS

---

---

---

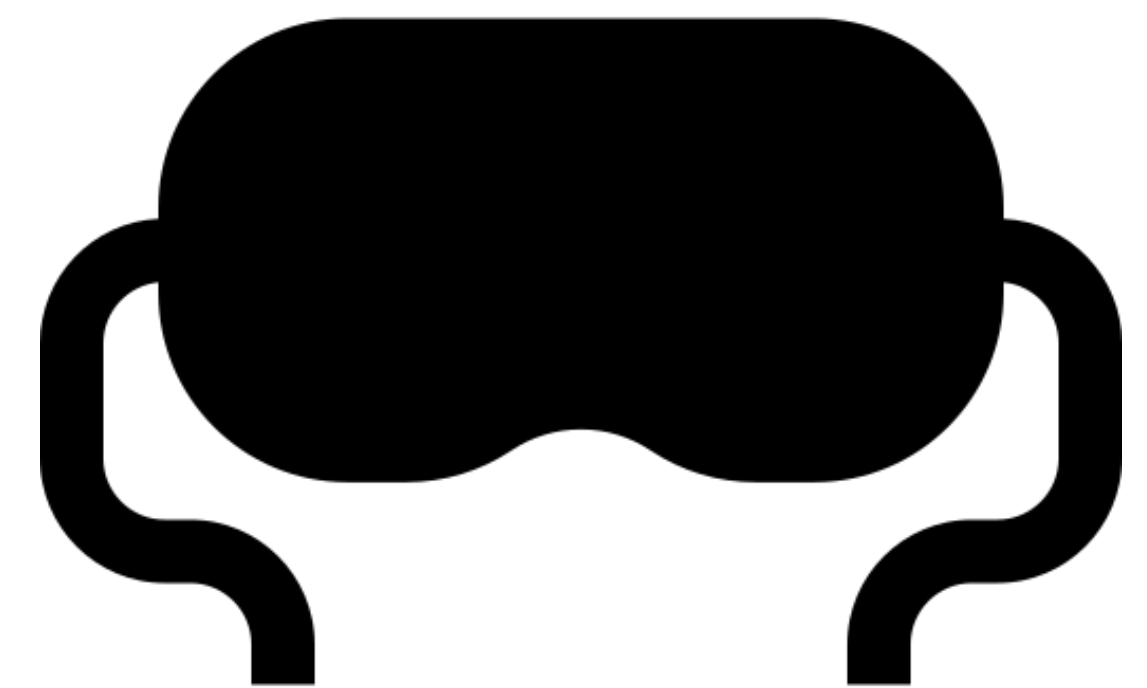
---

---

# Dinàmica

## Vivencial

- Qui sóc jo quan acompanyo?
- Qui sóc jo quan m'acompanyen?





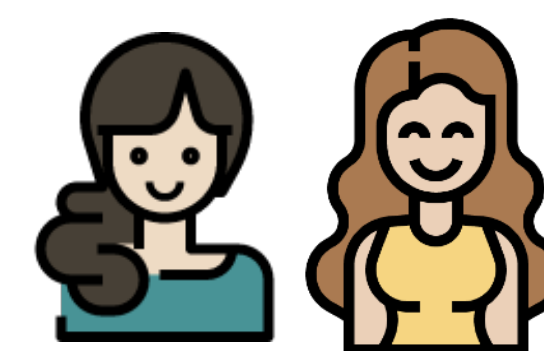


# Estils

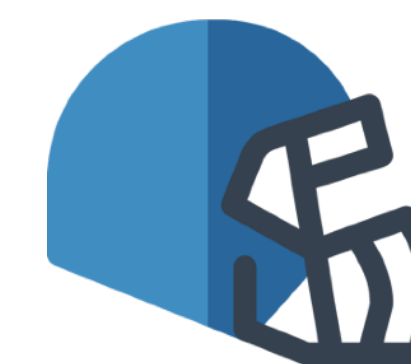
## Lideratge



Directiu



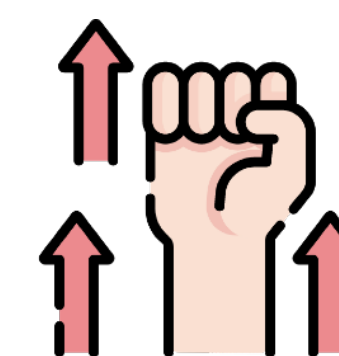
Igualitari



Protector



Absent



Motivador



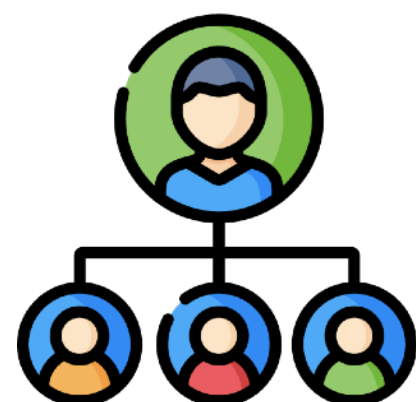
Excloent



# Directiu Estil

## Estil de relació preferent:

- Dirigeix
- Guia
- Ensenya
- Aconsella



## Creences sobre el món:

- “No és capaç de fer-ho per si mateix”.
- Hi ha una manera única o preferent de fer-ho i jo la conec.
- El més important és aconseguir-ho, arribar al resultat (esperat per mi).

## Creences sobre ella mateixa:

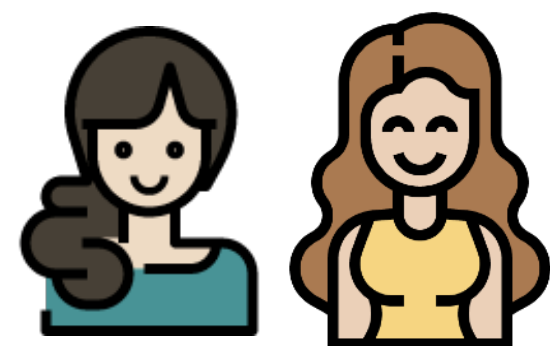
- Jo conec el camí que han de seguir els altres.
- Necessito ensenyar-te perquè això em fa sentir: útil, millor, estimada, ...



# Igualitari Estil

## Estil de relació preferent:

- Forma part
- Coopera
- Comparteix
- Permet



## Creences sobre el món:

- L'autoritat és dolenta.
- Els límits són frustrants i dolents.
- Els acords són sempre negociats.
- Tot és relatiu.
- Tot és negociable.
- L'objectiu s'ha d'aconseguir entre tots i totes.

## Creences sobre ella mateixa:

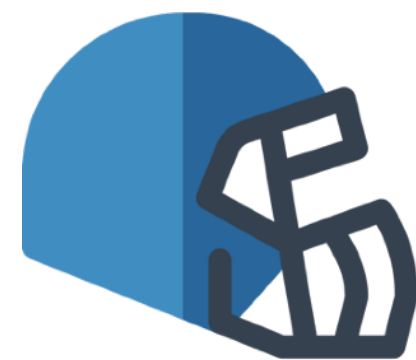
- Jo sóc igual que ells,
- Si no m'imposo, seré estimat.



# Protector Estil

## Estil de relació preferent:

- Evita la frustració
- Protegeix
- Cuida
- Compadeix



## Creences sobre el món:

- “No es pot portar a terme sense patiment”.
- L'entorn o l'experiència són perillosos.
- El dolor i la frustració s'han d'evitar perquè són dolents.

## Creences sobre ella mateixa:

- He d'evitar la frustració dels altres.
- Si et protegeixo, em sento útil, estimat, superior.



# Absent Estil

## Estil de relació preferent:

- S'aparta.
- Evita el contacte.
- Rebutja.



## Creences sobre el món:

- Els altres no necessiten la meua presència.
- L'experiència i la realitat és molt simple.
- Els altres no són prou vàlids per a mi.

## Creences sobre ella mateixa:

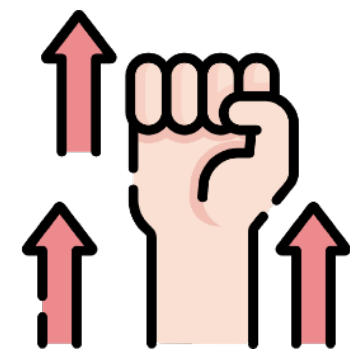
- La meua presència no és necessària.
- No vull o no hi puc ser.
- No puc sostenir la situació.
- Necessito estar en un altre lloc.



# Motivador Estil

## Estil de relació preferent:

- Motiva
- Estimula
- Accelera
- Mostra opcions



## Creences sobre el món:

- L'objectiu és aconseguir-ho, arribar al resultat.
- La motivació externa facilita que els altres ho vulguin fer i ho aconseguixin.
- Aconseguir-ho és una manera d'augmentar l'autoestima.

## Creences sobre ella mateixa:

- Arribar més lluny és millor.
- No sóc suficient tal com sóc.
- Si trec el millor de tu, em sento útil, millor, orgullós de tu, estimat.



# Excloent Estil

## Estil de relació preferent:

- Dóna solucions
- Es fa càrrec
- Agafa el comandament



## Creences sobre el món:

- Els altres no són capaços o no són tan capaços com jo.
- L'objectiu és aconseguir el resultat.

## Creences sobre ella mateixa:

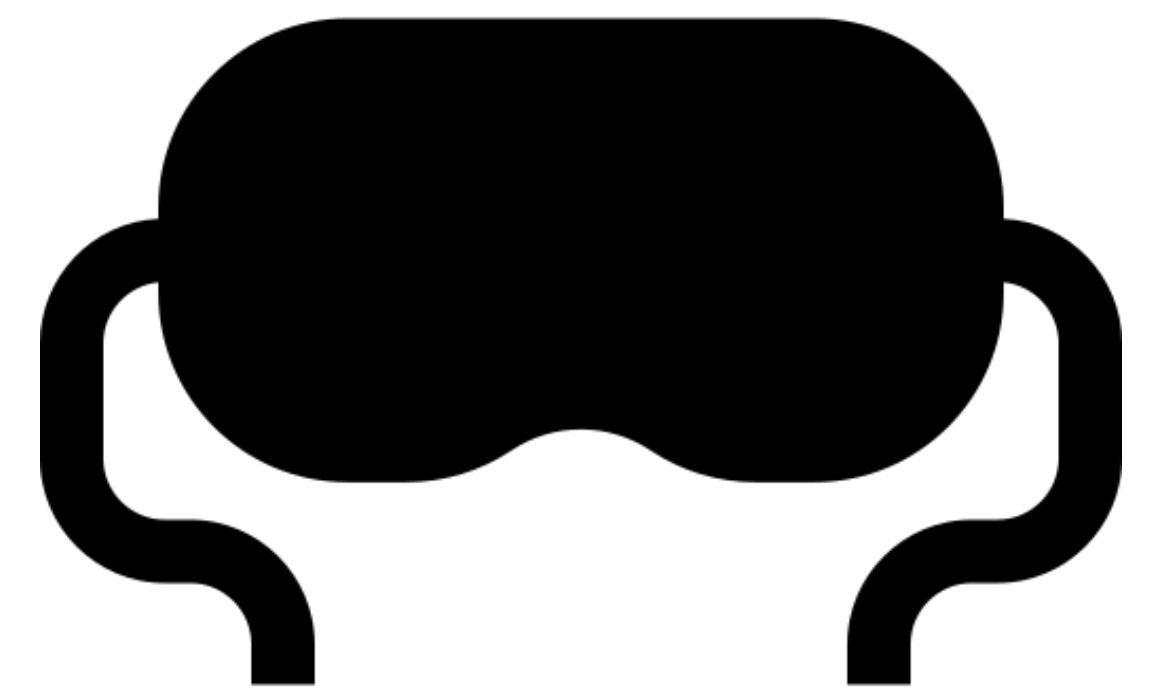
- Jo sóc millor o ho faig millor.
- Necessito fer això per tenir la vivència, sentir-me superior, que m'admirin...

# Compartir

## Grup

-Us reconeixeu en un estil?

-Com s'ha posat de manifest en la dinàmica?







# COMUNICACIÓ

---

---

---

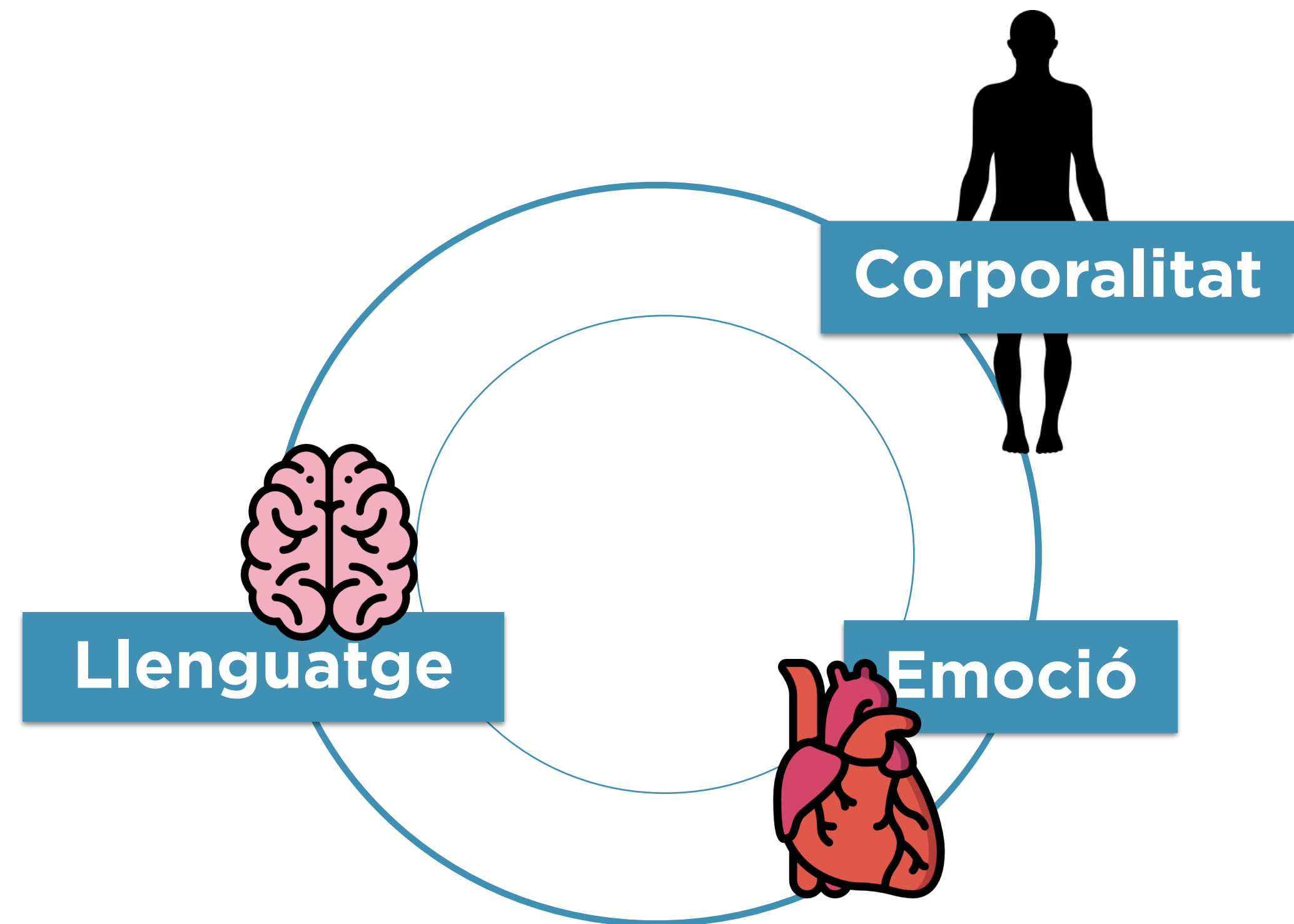
---

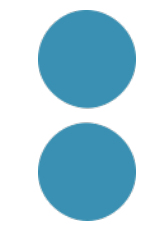
---

---

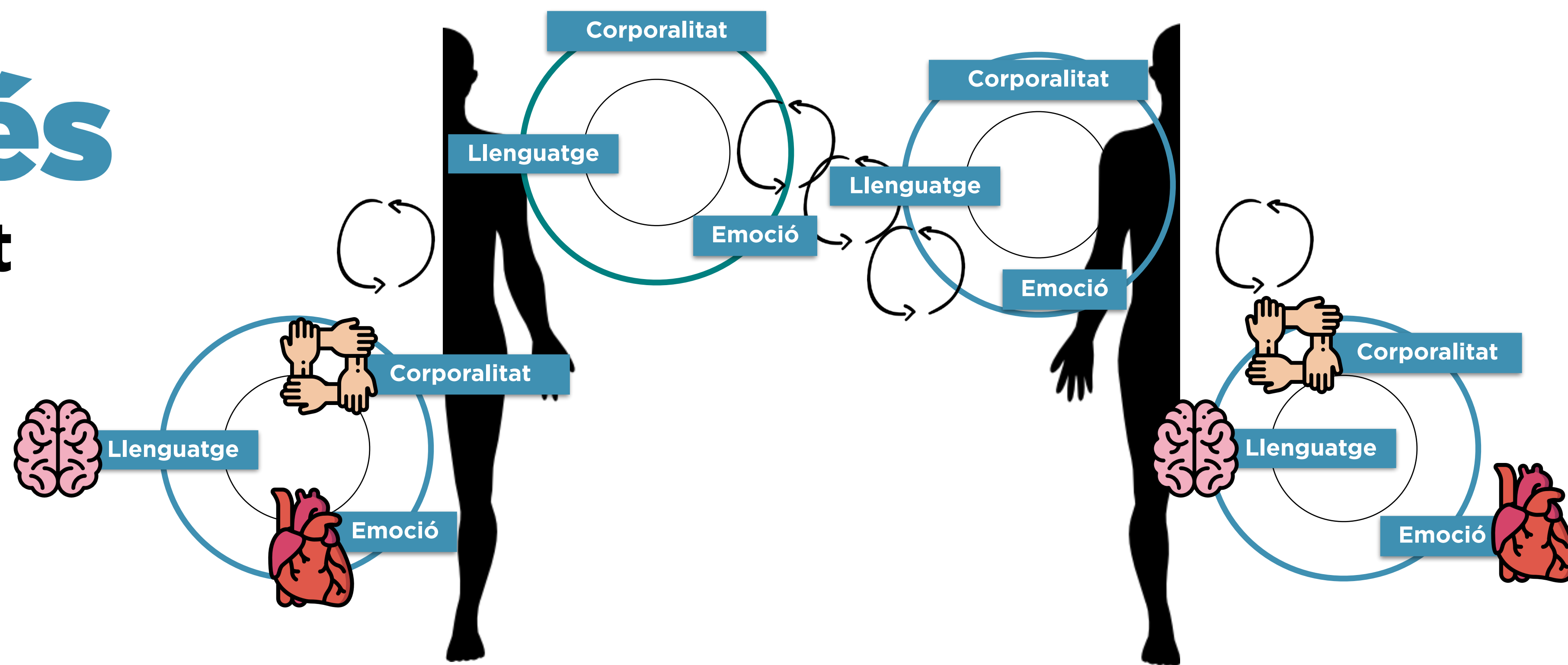
# Comunicació

## Dimensions





# Procés Simplificat





# Dinàmica

## Parelles

Una persona explica alguna situació complicada per ella, present o passada.

Experimentem 3 tipus d'escolta.



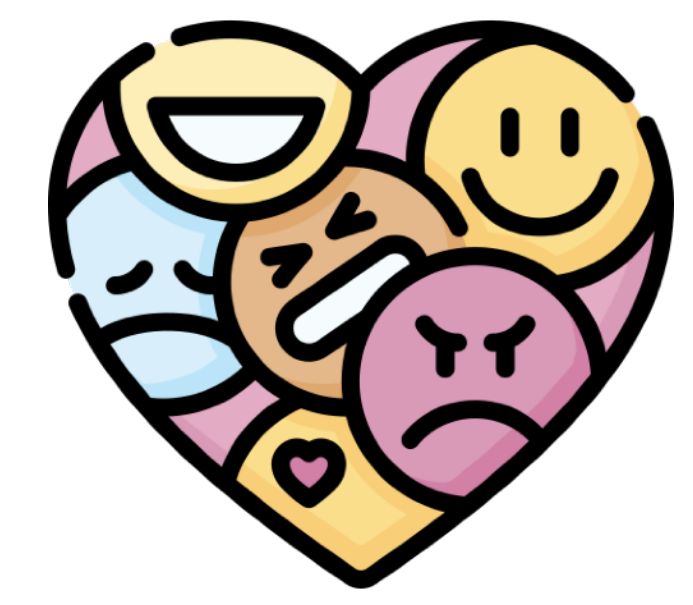


# Dinàmica

## Parelles

Un persona tanca els ulls i es situa en alguna situació de:

- Por
- Ràbia
- Alegria
- Tristesa



Obre els ulls i li mostra la seva emoció sense paraules. La parella percep sense parlar.

Experimentem l'escolta emocional.



# Dinàmica

## Parelles

Una persona explica alguna situació complicada per ell present o passada.

La persona que escolta fa un esforç actiu per prestar la mínima atenció possible al que li estan explicant.





# Compartir

## Grupal

Què t'ha cridat l'atenció?  
De què t'has adonat?





# PAUSA

---

---

---

---

---

---

---

---





# ASSERTIVITAT

---

---

---

---

---

---



# Observació

## Realitat





# Observació

**Realitat**



Què ha passat?  
Què heu vist?

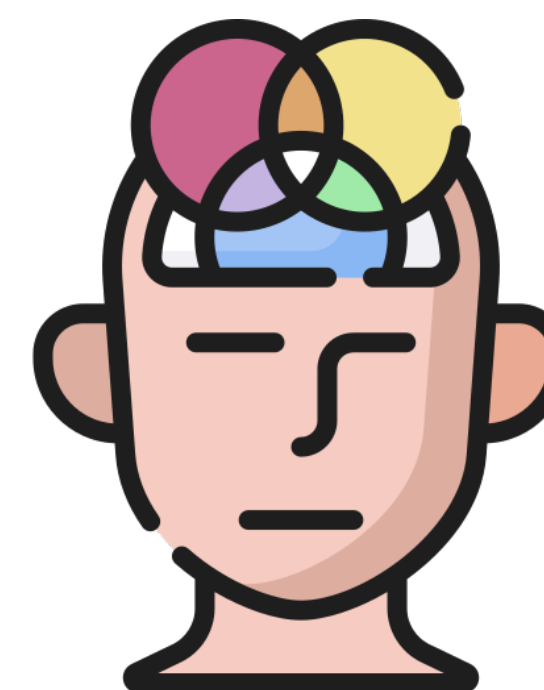


# Observació **Realitat**



**Fets**

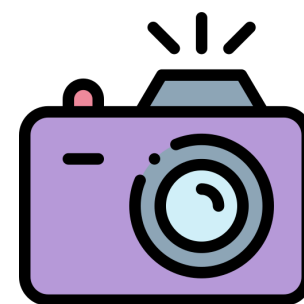
Distinció



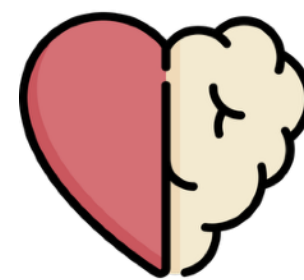
**Interpretacions**

# Eina

## Assertivitat



**D**ESCRIU de manera clara i objectiva els fets i les seves conseqüències.



**E**XPRESSA en primera persona els sentiments que et genera.



**P**ETICIÓ clara i concreta de què necessaries que canviés.



**I**NDAGA la percepció i opinió de l'altra.



**A**GRAEIX que has estat escoltada.

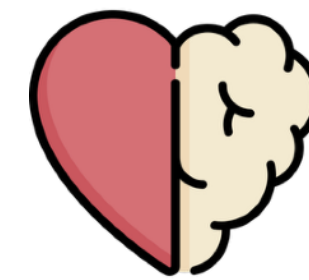


# Compartir

## Parelles



**D**ESCRIU de manera clara i objectiva els fets i les seves conseqüències.



**E**XPRESSA en primera persona els sentiments que et genera.



**P**ETICIÓ clara i concreta de què necessaries que canviés.



**I**NDAGA la percepció i opinió de l'altra.



**A**GRAEIX que has estat escoltada.





# Compartir

## Grupal

Què t'ha cridat l'atenció?  
De què t'has adonat?





# Planificació

---

---

---

---

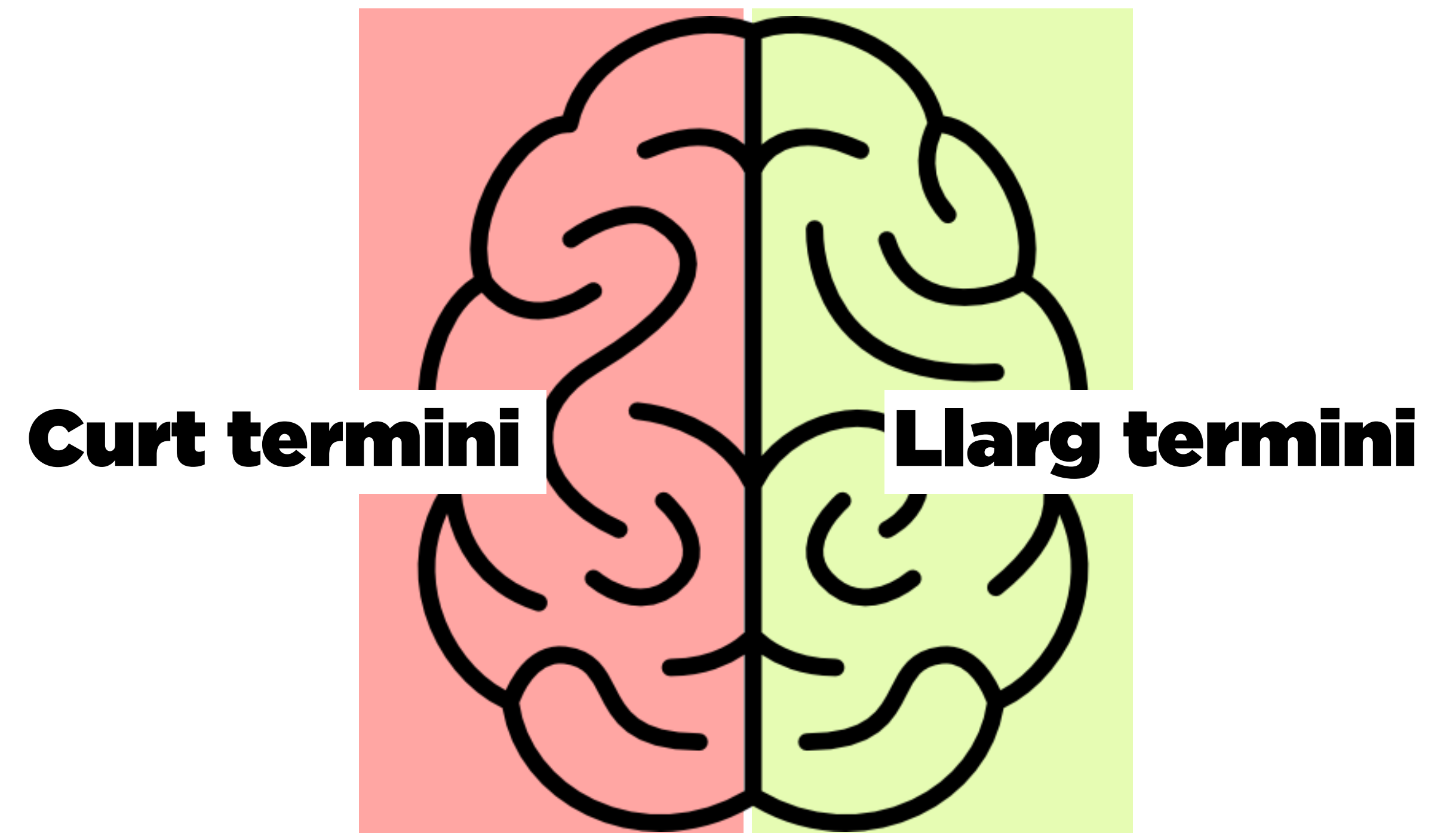
---

---



# Objectius

Distinció

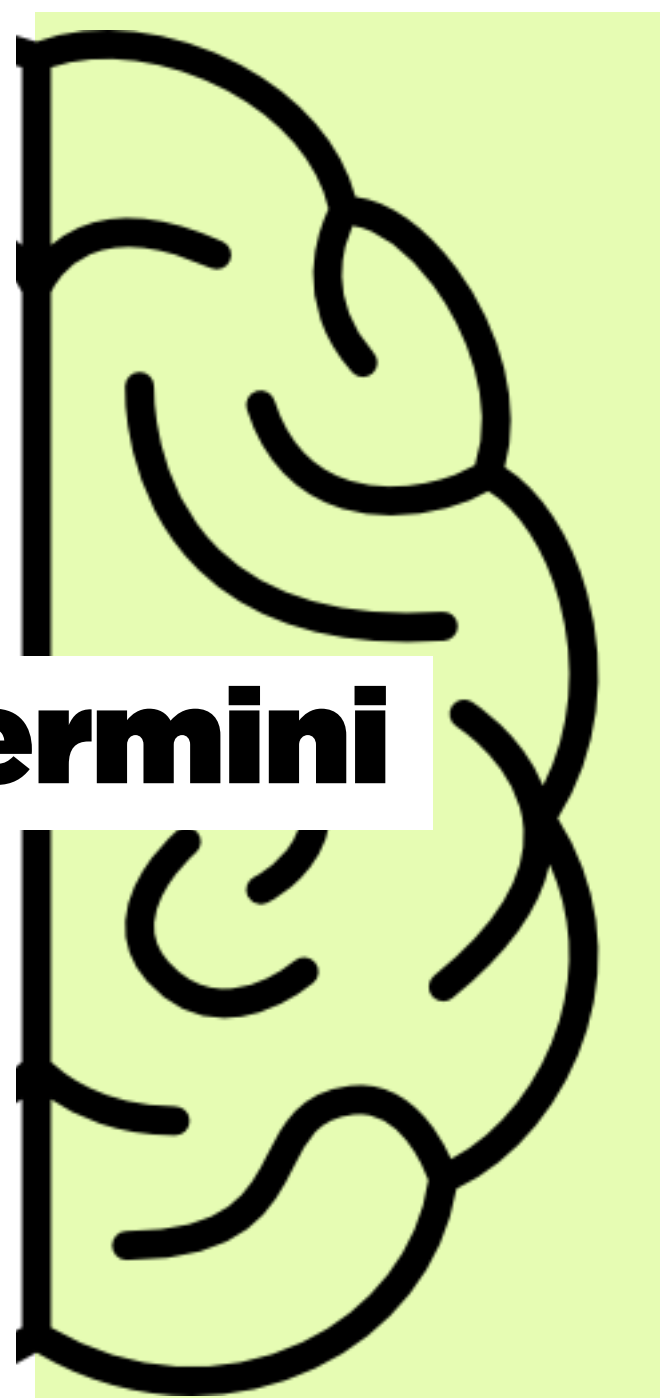




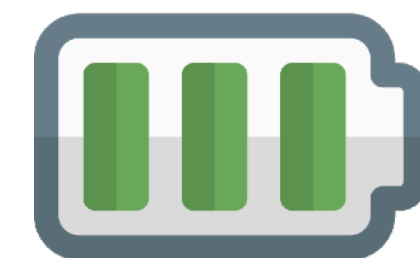
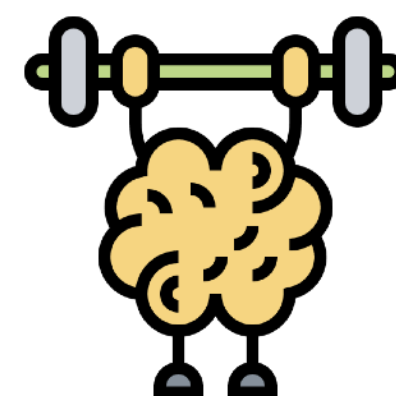
# Visió Atributs

Capacitat per **generar** i **sostenir** una **idea de futur** a llarg termini que...

**Llarg termini**

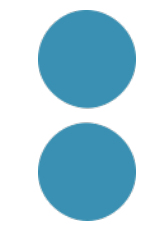


**Aporta**  
Direcció  
Compromís  
Propòsit



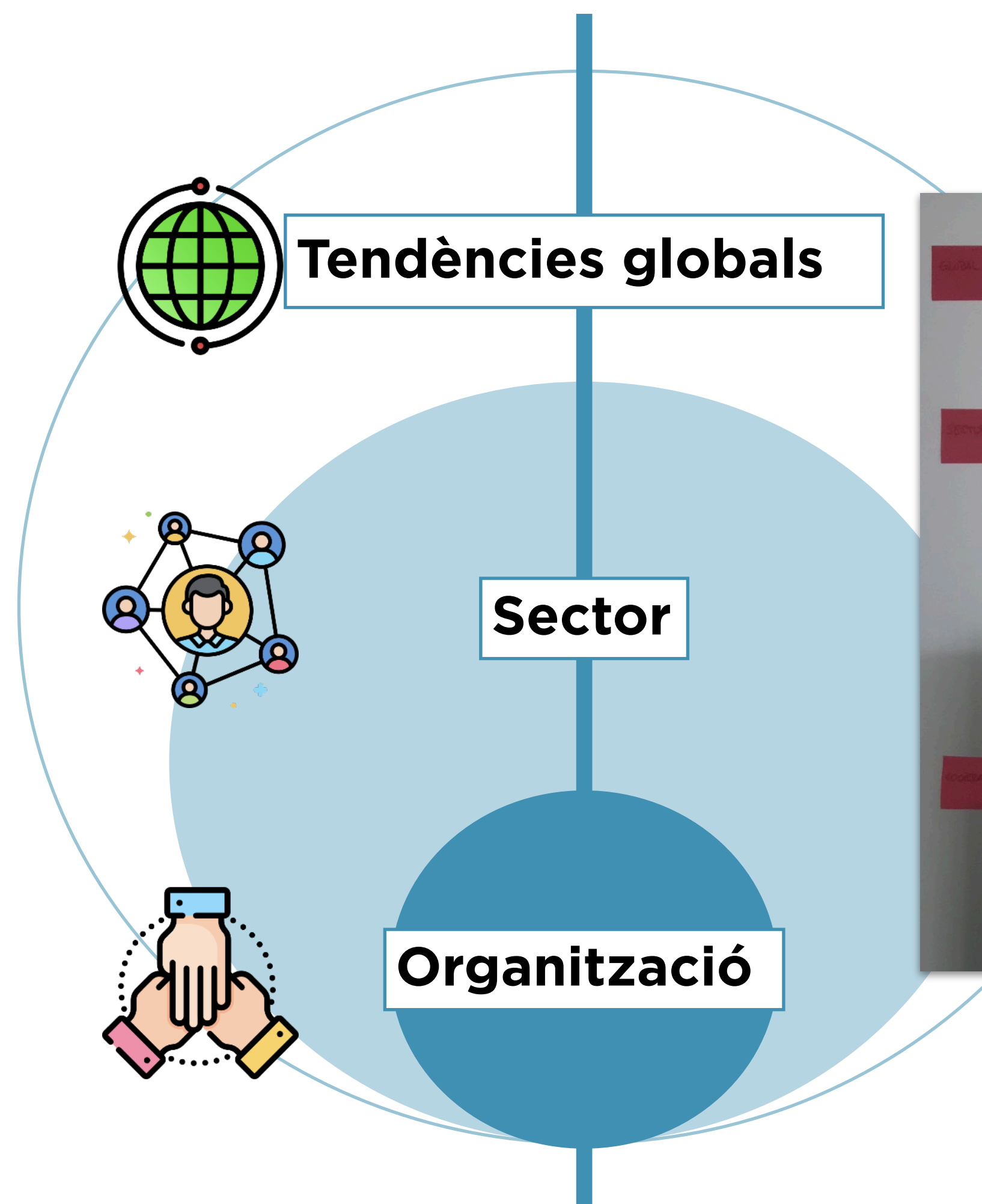
**Està alineada amb**  
Els nostres **valors**  
La nostra **identitat**





# Visió

## Disseny





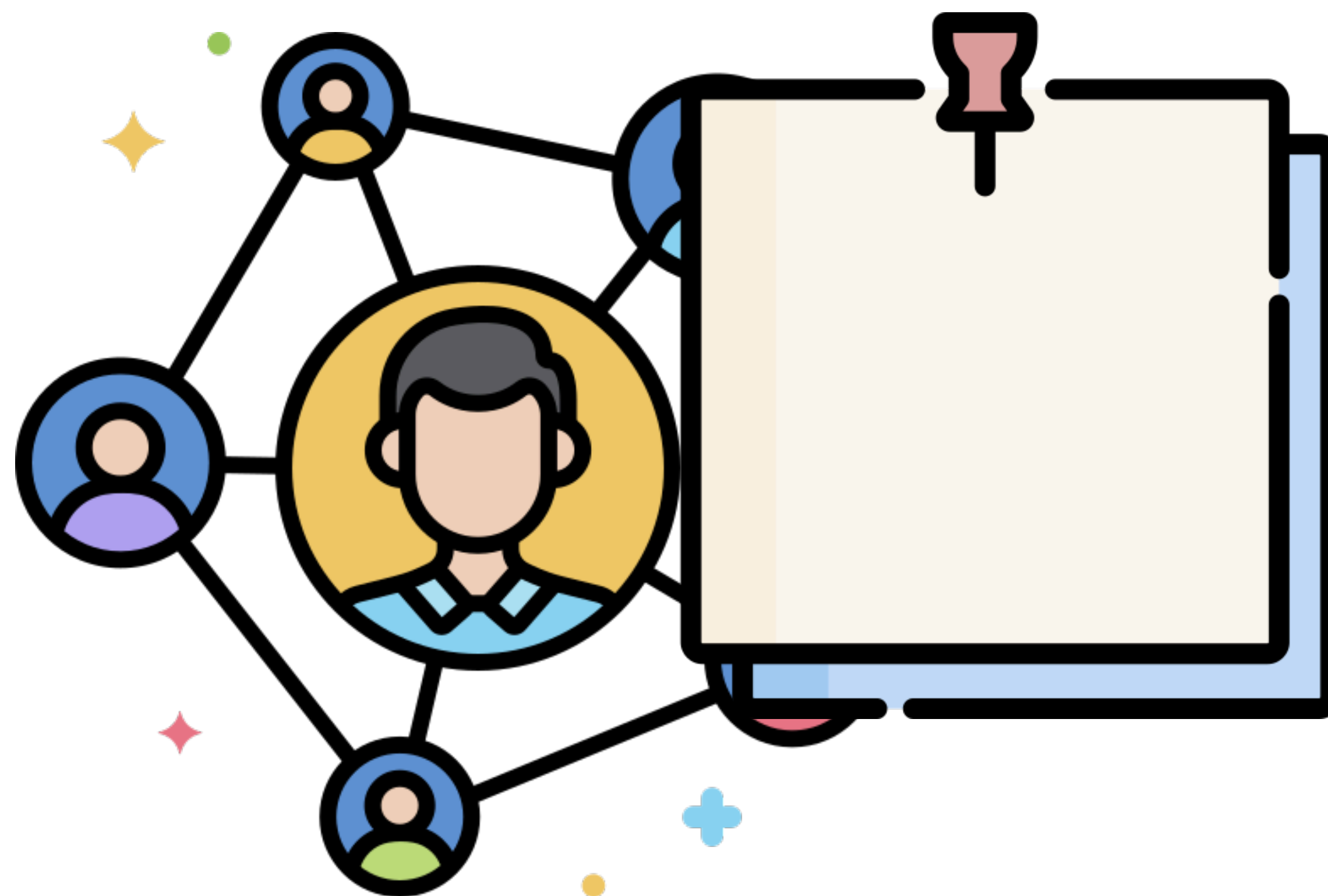
# Tendències **Globals**



|   |                               |                                     |                               |  |
|---|-------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------|--|
| Revisió de les cadenes globals subministraments<br>Relocalització | Envelliment població          | Canvi climàtic                      | Fluxos migratoris             | Digitalització accelerada: IA, biotecnologia |
| Augment tensió repartiment de reusos                              | Hiperconcentració empresarial | Reconfiguració blocs supranacionals | Augment global de la població |  |



# Tendències Sector





# Prioritzar Dinàmica





# Objectius Atributs



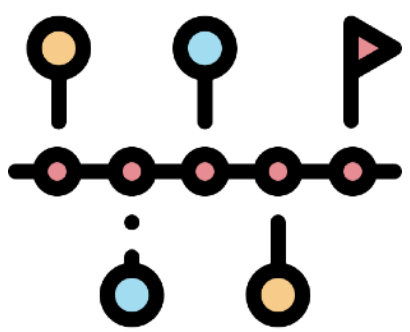
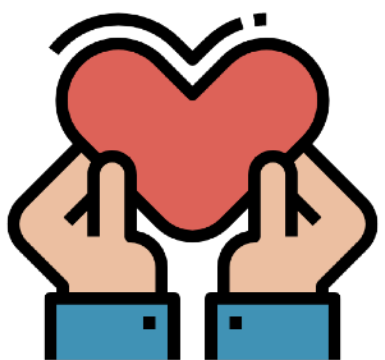
**Curt termini**



Fites concretes que **pauten** i **estructuren** el camí.

**Permeten**  
Avançar cap a la visió  
Guanyar **confiança**  
Generar **aprenentatge**

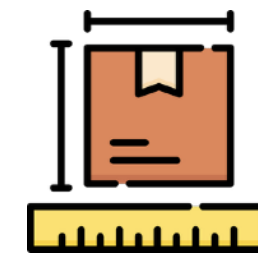
**Aporten**  
**Motivació**



# Objectius SMART



**ESPECÍFIC** Quina acció portaré a terme? Quin resultat espero?



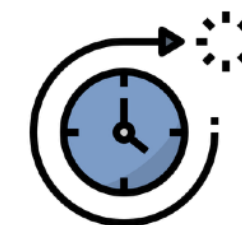
**MESURABLE** Com ho mesuraré? Quins indicadors triaré?



**ASSOLIBLE** Ho tinc a l'abast? Compto amb els recursos suficients?



**RELLEVANT** M'ajudarà a acostar-me a la meva visió?



**TEMPORAL** Quan estarà fet? Quan ho revisarem?



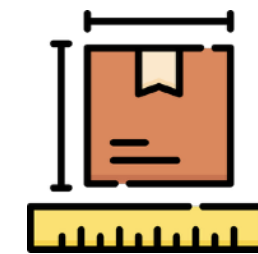


# Dinàmica

## Parelles



**ESPECÍFIC** Quina acció portaré a terme? Quin resultat espero?



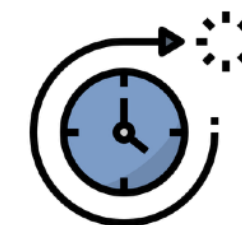
**MESURABLE** Com ho mesuraré? Quins indicadors triaré?



**ASSOLIBLE** Ho tinc a l'abast? Compto amb els recursos suficients?



**RELLEVANT** M'ajudarà a acostar-me a la meva visió?




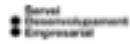


**TEMPORAL** Quan estarà fet? Quan ho revisarem?





# Pla Acció


   

## Compromís | Acció

Formula en una frase el **repte personal** més **rellevant** que has identificat en relació al lideratge.

**De què he pres consciència?**  
De què m'he adonat durant aquest taller?

**Què voldria començar a fer?**  
Quines **accions concretes** em podrien ajudar a començar a **transformar** aquest repte.

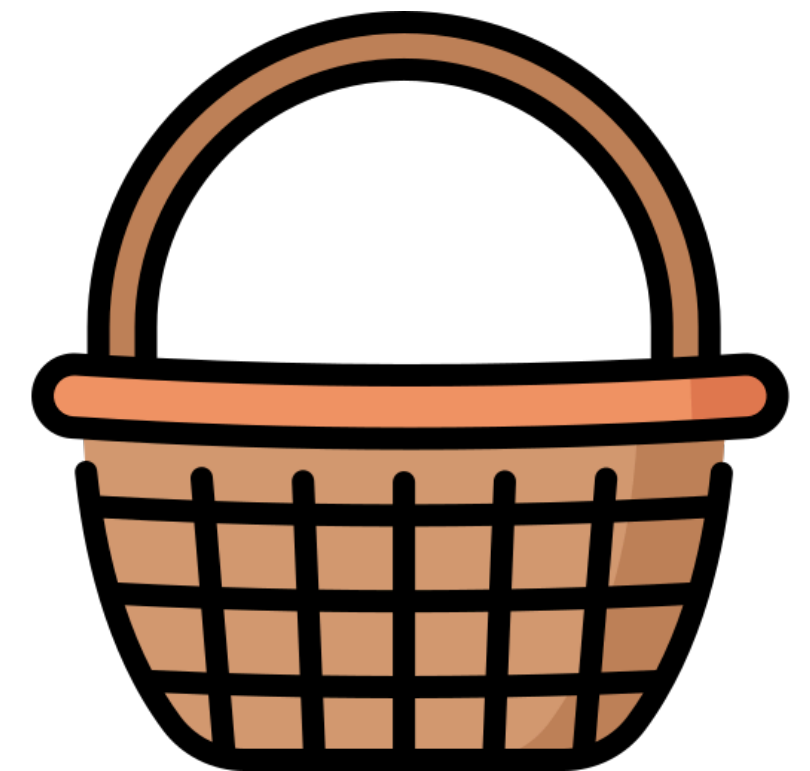
NAOC | Intel·ligència emocional en acció | info@naoc.pro |  **11**



# Tancament

## Sessió

Què m'emporto?





# Gràcies!

## NAOC | Intel·ligència emocional en acció

[www.naoc.pro](http://www.naoc.pro)



Jesús Cartañà  
jesus@naoc.pro  
649 469 357



Marga del Olmo  
marga@naoc.pro  
691 508 097



