



RELACIONES HUMANAS

CURSO #1

ID:EMP-001



UNIDAD 4

Emprendamos

**PROGRAMA DE EDUCACIÓN NO FORMAL DE
LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**



Televisión
Universitaria

101.1
FM  Radio
Universitaria

CRÉDITOS:

Universidad Técnica del Norte

Este material es parte del desarrollo de la Tesis Doctoral del Programa de Formación de la Sociedad del Conocimiento de la Universidad de Salamanca (España)

Directora: Ana Iglesias Rodríguez

Título de la Tesis: Modelo de Educomunicación Intercultural para la formación de Emprendedores (MEIFE)

Módulo 1: Relaciones Humanas

Autora: Claudia Ruiz C.

Docentes Invitados:

Oswaldo Echeverría, Saúd Yarad, Alfonso Cachimuel (Kichwa), Lic. Tanya Aguirre (señas)

Producción audiovisual:

Bladimir Herrería, Diego Bedoya

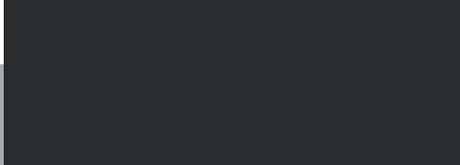
Diseño Gráfico:

Ximena Quilumbango

Colaboración Especial

Dirección de Comunicación Organizacional- UTN
Unidad de Relaciones Públicas

Abril- 2021





CONTENIDO



UNIDAD CUATRO

Liderazgo y Autoestima.

BIENVENIDOS

A partir de este momento usted es participante del curso “Relaciones Humanas”, lo que le da acceso a los distintos materiales de estudio y servicios tutoriales que componen el Programa Emprendamos UTN.

Guía didáctica: Material de apoyo de cada unidad, al inscribirse usted puede descargar este documento e imprimirlo.

Videos Tutoriales: Observe los videos preparados por los docentes, en www.utn.edu.ec/emprendamos. Además, se transmitirán por UTV Canal Universitario, 24 en Imbabura, 40 en Carchi, Radio Universitaria 101.1. Los horarios publicarán en las cuentas de redes sociales del programa, Síguenos como /EmprendamosUTN.

Centro Tutorial: Consulte dudas e inquietudes a través de Whatsapp al número 000000000, escribiendo al email: emprendamos@utn.edu.ec, tutorías virtuales o presenciales en el Campus el Olivo-UTN, Edificio Central, Piso 1; Avenida 17 de Julio y José María Córdova; -PREVIAMENTE consulte horarios en las redes sociales.

**Si has decidido emprender y convertirte
en un empresario exitoso:**

!!!Felicitaciones!!!

Has dado el primer paso.

OBJETIVOS:

Liderazgo y Autoestima

El curso *Relaciones Humanas* pone al alcance de los participantes, los conocimientos básicos de las ciencias humanas para promover el mejoramiento de las relaciones interpersonales.

Se espera, que una vez finalizado el curso, los participantes se encuentren mejor preparados para:

- Conocer habilidades, estilos y características de los líderes.
- Promover una actitud positiva a fin de lograr la convivencia saludable en un ambiente armonioso.
- Fomentar la autoestima como factor importante en éxito personal.
- Compartir las experiencias y aprender de los testimonios y vivencias de otros emprendedores.



Liderazgo y Autoestima

UNIDAD CUATRO



Descripción del contenido:

Un emprendedor requiere de varias herramientas, así como habilidades y cualidades para poder mantener su nuevo negocio y que se vuelva rentable y sostenible en el tiempo.

En esta unidad se detalla una de estas cualidades: El **Liderazgo**, tan importante debido a la capacidad de transmitir confianza, honestidad, y, sobre todo, la capacidad de dirigir a un grupo de personas de manera que se sientan motivados y puedan cumplir con los objetivos planteados. Hablaremos de la **Autoestima** y cómo influye en nuestra personalidad.

ACTIVIDAD:

¿Conoce al presidente/a de su comunidad, junta parroquial o alcalde del cantón donde usted vive?

Escriba el nombre de este líder y explique en pocas palabras qué conoce usted de él:

Liderazgo:

El vocablo «líder» proviene de la palabra inglesa *leader*, que significa «guía». Entonces, líder es el que guía o dirige a un grupo de personas. Por lo tanto, el liderazgo es la capacidad que tiene una persona de influir, motivar y organizar, para lograr los objetivos propuestos en un ambiente de justicia, equidad y práctica de valores.

**LÍDER: CAPACIDAD
PARA MOTIVAR**



Al hacer un recuento sobre los líderes que han existido en la historia de la humanidad, se puede identificar algunos que han podido movilizar a muchísimas personas, por ejemplo:

- Moisés, quien dirigió al pueblo judío.
- El emperador Augusto, a cargo del Imperio Romano.
- Espartaco, quien se rebeló en contra de los romanos.
- Jesucristo, cuya influencia perdura en los millones de cristianos que hay en el mundo.
- Mahatma Gandhi, líder de la India que se opuso al abuso del colonialismo inglés.
- Martin Luther King, estadounidense que defendió el derecho de los negros en esa nación.

LÍDERES DE LA HISTORIA DE LA HUMANIDAD



Nelson Mandela, quien luchó por los derechos de los negros en Sudáfrica.

Y en nuestra realidad podemos mencionar a:

- Dolores Cacuango, legendaria dirigente. Es uno de los símbolos de la lucha social en Ecuador.
- Tránsito Amaguaña, quien luchó contra la oligarquía, recuperación de las tierras, la educación intercultural bilingüe, y por recuperar la dignidad y rebeldía del movimiento indígena.

LIDERESAS ECUATORIANAS



Además, las características de un líder son:

Enseñar con el ejemplo

Un líder debe demostrar al hacer las cosas. Cuando predicas algo y tú no lo haces, el mensaje es confuso.

Para que los demás te apoyen como líder debes enseñar con el ejemplo. Recuerde que instruir con el ejemplo es la herramienta más poderosa para guiar a un equipo.

Tener un buen trato con los trabajadores

Los líderes deben tratar a las otras personas de manera respetuosa y cordial. Recuerde que el éxito general de su negocio tiene mucho que ver con un equipo motivado y feliz.

Reconocer cuándo no sabe algo

Es imposible tener todo el conocimiento del mundo y es humano aceptar cuando no sepas algo.

Lo importante es buscar la forma de instruirse para poder guiar a tu equipo. Además, puede valerse de ellos para que complementen su conocimiento.

Delegar las tareas

Para poder delegar las tareas al equipo de trabajo, debe conocer tanto sus fortalezas como sus debilidades, ya que tiene que asignar las tareas correctas a las personas adecuadas en base a sus habilidades.

Tener una orientación de resolución de problemas

Como emprendedor, a lo largo de la vida, va a tener que enfrentarse con varias adversidades, y lo más óptimo es que pueda resolverlo a través de sus habilidades de resolución de problemas. Para esto debe determinar cuál es la fuente del problema y encontrar la solución más adecuada.

Recuerde que en las unidades anteriores usted aprendió a requerir de otras habilidades como escucha activa, análisis, creatividad y una buena comunicación.

Pero, ¿qué estilos de líderes existen y cómo se les puede clasificar?

ESTILOS DE LIDERAZGO



Vamos a resumirlos en cuatro estilos:

- Estilo Analítico: se caracteriza por ser una persona prudente, considerada y lógica, normalmente tiene en cuenta todas las alternativas y es diligente en alcanzar el propósito.
- Estilo Expresivo: se define como agresivo, inspirador e impulsivo, invierte tiempo entablando una pequeña conversación.
- Estilo Dominante: Es una persona seria cuando se relaciona con otros, agresiva, que toma la iniciativa y orientada a los resultados.
- Estilo Amigable: Es considerado como, tranquilo, no arrogante y leal; es bastante cálido, que sabe escuchar y es agradable su presencia.

Puede decirse que los líderes deben ser capaces de aplicar de la mejor forma su influencia usando las diferentes fuentes de poder como son:

1. Poder legítimo, que se deriva de la posición jerárquica.
2. Poder de recompensa, se basa en los incentivos.
3. Poder coercitivo, se basa en los castigos (miedo).
4. Poder de información, se basa en el acceso que tiene una persona a datos o información valiosa o privilegiada.
5. Poder por conexión, se basa en las relaciones personales formales o informales.
6. Poder de experto, basado en habilidades, conocimientos o competencias del líder.

¿Cuál es el primer paso?



Tener una actitud positiva hacia uno mismo, lo que denominamos autoestima.

Es muy importante desarrollar, trabajar y mejorar nuestra autoestima diariamente, esto nos ayuda a sentirnos mucho mejor con nosotros mismos, lo que influye en nuestro comportamiento.

AUTOESTIMA



La autoestima juega un papel importante en todas las facetas de nuestra vida. Es necesaria para conseguir la máxima motivación, es el motor de todo lo que una persona hace. Afecta a las relaciones interpersonales, a la confianza, a las metas y a los objetivos personales.

Una buena autoestima puede ayudarnos a conseguir querernos tal y como somos, confiados, seguros y, sobre todo, afrontar el mundo con una visión totalmente positiva, demostrando que somos mucho más capaces de conseguir nuestras metas y nuestros objetivos.

Cuando un emprendedor tiene una baja autoestima, sus relaciones interpersonales se ven seriamente afectadas, la confianza en salir airoso de alguna tarea encomendada disminuye y las metas personales se ven mermadas. Para que esto no suceda, el emprendedor tiene que observarse a sí mismo de una manera positiva, saber cuánto vale y cuáles son sus cualidades más resaltantes. De allí que sea tan importante la autoestima para tener éxito en la vida y en los negocios.

La importancia de la autoestima en el emprendedor

Tener una gran autoestima es un elemento esencial para emprender, afrontar los retos que aparecen en el camino, desarrollar al máximo su potencial, aumentar la creatividad y sus relaciones:

Interpersonales: Relacionarse con otras personas como son los clientes, proveedores, equipo de trabajo, incluso la misma competencia.

Intrapersonales: Son las relaciones con uno mismo, debe ser capaz de dominar este aspecto, es necesario desarrollar habilidades para conseguir felicidad y obtener el triunfo profesional.

Con el entorno: El medio que te rodea también es producto de nuestro nivel de autoestima, es necesario adquirir sentido de pertenencia y actitudes.

La base de una autoestima elevada es la autoconfianza, la autorresponsabilidad, el amor consigo mismo. Es saber afrontar nuestros problemas, dejar de echarle la culpa a los demás por lo que está pasando en su vida. Es creer en su capacidad y habilidad para encontrar soluciones. Los emprendedores con baja autoestima hacen de un pequeño obstáculo un enorme problema.

No olvide:

Si tus acciones inspiran a otros a soñar más, a aprender más, a hacer más y a convertirse en algo más, entonces eres un líder.

John Quincy Adams, ex presidente de Estados Unidos.

ACTIVIDAD

¿Qué aprendí?

Por favor, escriba en pocas palabras lo que aprendió en esta unidad:

¿Podrá serle de utilidad las Relaciones Humanas en su emprendimiento?

CASO PRÁCTICO

Antonio Romero es el jefe de un equipo de trabajo que se dedica a la fabricación de puertas y ventanas de todo tipo de materiales, siendo la joya de la empresa la carpintería metálica. Es una persona que se ha hecho a sí misma. Está contento con los resultados que obtiene, aunque su jefe no piensa lo mismo que él.

No ve un buen clima en su equipo, aunque estos ya tienen alguna experiencia en el desempeño del trabajo, y ha observado que las personas del equipo no progresan lo que debieran en el trabajo, hay fallas en la calidad que han suscitado las quejas de algunos clientes. Se lo han transmitido a Antonio, pero éste ha restado importancia a dichos problemas. Él lo va a arreglar de manera inmediata:

Llamará a cada trabajador a su despacho dejándoles claro cuáles son sus obligaciones y responsabilidades y avisándoles de las consecuencias de no seguir los procedimientos establecidos.

A partir de ahora les pondrá objetivos a cada uno que permitan llegar a los cero defectos en los acabados. Asimismo, les va a controlar muy de cerca para ver los resultados a corto plazo. Si persisten las quejas de los clientes, tomará medidas disciplinarias que podrán llegar al despido.

Transcurridos unos meses, el jefe de Antonio le llamó a su despacho para preguntarle si era consciente del estilo que estaba aplicando con los empleados y si pensaba seguir con esos criterios de funcionamiento.

A lo cual Antonio respondió que sí, argumentando que: “siempre que había habido problemas he actuado de esa manera, y que no se me pasa por la cabeza cambiar esta estrategia. De esta manera, creo que soy íntegro conmigo mismo y sincero con usted y cuando los colaboradores se dan cuenta que lo tienes claro, se someten perfectamente a las directrices para conseguir los objetivos marcados”.

Tras la reunión, el jefe de Antonio se quedó pensativo, reflexionando acerca de la actuación de Antonio. No estaba conforme con los métodos utilizados por Antonio ni que fueran los adecuados para liderar al personal. No obstante, finalizó tramitando el informe negativo de un trabajador al departamento de Recursos Humanos.

RESPONDA:

- ¿Qué estilo estaba aplicando Antonio con su equipo?

- ¿Qué estilo estaba aplicando el jefe de Antonio con Antonio?

- ¿Cuál cree que sería el estilo de liderazgo más eficaz desde la perspectiva de este caso práctico? Argumente su respuesta.

- ¿Qué cree que ocurrirá cuando se produzca algún acabado defectuoso?

TUTORÍA VIRTUAL

Vamos a conocer a Inés Figueroa (Urcuquí). Ella nos va a hablar sobre su asociación *Frutos de mi tierra*, su rol como presidenta y las dificultades que ha vivido en la consolidación del grupo de mujeres agro productoras que dirige.

Consulte el horario de la Tutoría en la plataforma o en redes sociales. Recuerde,

- No olvide realizar la evaluación del curso en la plataforma.
- Recuerde que los videos tutoriales se transmiten en el canal universitario UTV y radio Universitaria.

BIBLIOGRAFÍA:

Aguirre, M. A. (2018). *Dirigir y motivar equipos*. Pirámide.

Espacio Digital. (23 de septiembre del 2020). La importancia del liderazgo como emprendedor. *Espacio Digital*. <https://www.espaciodigital.com.co/blog/importancia-liderazgo-emprendedor/#:~:text=Una%20de%20estas%20cualidades%20es,-cumplir%20con%20los%20objetivos%20planteados>

Lussier, R., y Achua, C. (2016). *Liderazgo: Teoría, aplicación y desarrollo de Habilidades*. Cengage Learning.

Olaz, A. (2016). *Cómo trabajar en equipo a través de competencias*. Narcea.

Palomo, M. (2017). *Liderazgo y motivación de equipos de trabajo*. Alfaomega.

