

CURSO VIRTUAL de

LIDERAZGO

Población meta:



Funcionarios de Entidades de Fiscalización Superiores



Este curso estará disponible del: **01 de junio al 13 de julio, 2015**

Guía orientadora para el participante

Estimado participante, reciba un saludo cordial.

A través de esta guía, en **6 pasos**, le orientamos para que ingrese a nuestras aulas virtuales y lleve a cabo su capacitación. También viene una introducción sobre la herramienta llamada DISC.

INDUCCIÓN AL E-LEARNING Y AL AULA VIRTUAL CGR

Previo al inicio del curso virtual, usted dispondrá del acceso a un curso de auto-aprendizaje que hemos diseñado especialmente para brindarle una inducción sobre **e-Learning** y **nuestras aulas virtuales**, en:

<http://campus.cgr.go.cr/capacitacion/Induccion/>

(Este curso **No tiene calificación** y está disponible **24 horas / 7 días** a la semana)

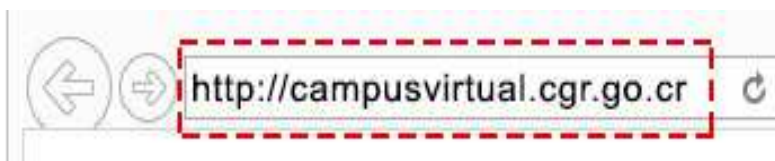
Le solicitamos, por favor, leer detenidamente esta guía y seguir las recomendaciones que en ella consignamos.

¡Adelante!

PASO1:

Acceder al Campus Virtual

En su navegador digite la dirección del Campus Virtual: <http://campusvirtual.cgr.go.cr> , como se indica a continuación:



PASO2:

Acceder al Curso

En la página principal del Campus Virtual, haga clic en el “banner” del curso, como se indica en la siguiente imagen:



PASO 3:

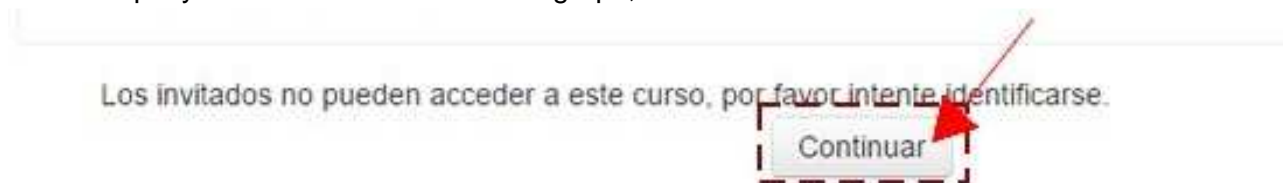
Acceder al Grupo

Para ingresar al aula del curso correspondiente al grupo al que usted pertenece, haga clic en el enlace respectivo al número de grupo que te haya asignado.

PASO 4:

Hacer clic en el botón “Continuar”

Una vez que ya seleccionó el número del grupo, hacer clic en el botón “Continuar”:



PASO 5:

Ingresar con su usuario y contraseña

La primera vez que usted accede a nuestro Campus Virtual, su nombre de **usuario** y su **contraseña** corresponden al que se le ha remitido personalmente a su correo electrónico.



PASO 6:

Cambiar la contraseña

El sistema le solicitará que cambie su contraseña de inmediato. Esta última es la que usted seguirá utilizando para ingresar al curso, hasta tanto no desee modificarla de nuevo. Por favor custodiar debidamente su contraseña. Su usuario siempre seguirá siendo el que se le ha asignado.

Cambiar contraseña

Nombre de usuario (Previamente asignado)
La contraseña debería tener al menos 6 carácter(es)

Contraseña actual*

Nueva contraseña*

Nueva contraseña (de nuevo)*



Una vez que ha finalizado el cambio de su contraseña, el sistema te redireccionará al aula del curso!

Detalles del curso virtual "LIDERAZGO"

Para enterarse oportunamente de todos los detalles del curso virtual, por favor leer las siguientes informaciones:

Detalles del curso

- Este curso se realizará bajo la modalidad virtual o aprendizaje en línea. Es decir, usted podrá revisar los contenidos a su ritmo sin necesidad de acudir a sesiones presenciales. El curso puede ser accesado sin restricciones por cualquier participante matriculado, desde cualquier lugar y estará disponible durante las 24 horas del día, ya que el único requisito necesario para accederlo es contar con una computadora conectada a Internet, con un navegador web.
- El curso está estructurado en forma modular y consta de los siguientes módulos:
 - Módulo 1- Introducción al curso
Bienvenida
 - Módulo 2- Liderazgo
Introducción al tema
Liderazgo según DISC*

- Módulo 3-Dimensiones de Liderazgo y su aplicación
 - Las cuatro primeras dimensiones del liderazgo
 - Las últimas cuatro dimensiones del liderazgo
 - Aplicación de las ocho dimensiones del liderazgo
 - Módulo 4- Comprobación de aprendizaje
 - Cierre y actividad de aprendizaje
- El módulo final consiste en una evaluación de aprendizaje de todos los temas vistos en el curso.
 - La calificación obtenida por el participante en el módulo de evaluación (módulo 5) es un referente personal que le permite conocer su nivel de conocimiento y comprensión sobre conceptos básicos en Liderazgo, por lo que el participante puede realizar los intentos que desee con el fin de consolidar el conocimiento.

INFORMACIÓN ADICIONAL: Todos los contenidos de las lecciones están habilitados desde el primer día del curso.

Ejemplo: en la imagen muestra cuando le da clic al contenido del curso, se le abre una ventana emergente en formato flash, como se muestra en la imagen, el curso está conformado por 4 módulos, y cada uno de ellos tienen sus temas correspondientes que se despliega debajo de los nombres de los módulos.



Si no le abren los contenidos de las lecciones, podría ser que tengas problemas de que su navegador se está bloqueando a las ventanas emergentes, ya que al darle clic al link, éste abre una ventana emergente de un flash.

Como consejo, si no se despliega adecuadamente, podrias probar con otros navegadores diferentes como el internet explorer, firefox mozilla, chrome, opera, etc. a ver si algunos de ellos se te despliega el contenido.

Recomendación: Para desbloquear ventanas emergentes:

<http://campus.cgr.go.cr/capacitacion/FAQs/General/VentanasEmergentes/index.html>

Otro problema también podría ser que su navegador no soporta FLASH, en este caso por favor contactar con algún técnico de tecnología de información de su institución para que te ayude a instalar el plugin para que puedas ver los FLASH.



Acerca de Sandler

Todo el contenido en este curso cuenta con el respaldo de Sandler.

Historia:

Sandler fue fundada hace 44 años por David Sandler en los Estados Unidos, su sede central se encuentra en Baltimore, en el estado de Maryland. En la actualidad cuenta con 250 centros de capacitación en Norteamérica, Suramérica, Europa, Asia y Australia.

Las capacitaciones se desarrollan en 12 idiomas impartidas por 500 instructores certificados.

Por cuatro años consecutivos (2006 al 2010) fue premiada como la mejor franquicia de capacitación en el mundo.

Temas:

Sandler se especializa en temas como:

- Liderazgo
- Negociación
- Comunicación
- Servicio al cliente interno y externo
- Ventas
- Soluciones gerenciales

Estilos de personalidad DISC

El **DISC** es una herramienta que nos permite identificar diferentes estilos de personalidad.

Debemos utilizarla como un mecanismo para conocernos a nosotros mismos y a los demás.

Es importante resaltar que esta herramienta no debe utilizarse para etiquetar a las personas. No hay estilos de personalidad buenos ni malos, todos tienen fortalezas y debilidades, así como factores de riesgo. De ahí la importancia de saber reaccionar adecuadamente ante cada uno de ellos.

De acuerdo con el DISC, podemos determinar los siguientes estilos de personalidad:

- Dominante (D)
- Influyente (I)
- Sólido (S)
- Control (C)

A continuación se presenta en dos tablas las descripciones de cada uno de ellos.

Tabla 1. Características de las personalidades “D” y “I”:

Tipos de personalidad	Dominante "D"	Influente "I"
Hablan sobre	Metas, sí mismos, valores, resultados y cambios.	Gente, espíritu de equipo, cosas buenas, del futuro y sobre sí mismos.
Temperamento	Comunicativos, sociables, acelerados, fuertes, altaneros y competitivos, sociales pero si son confrontados se vuelven combativos.	Amorosos, afectivos, sociables, sentimentales, tienen una tendencia a no unir las acciones con las consecuencias.
Fortalezas	Hacer que las cosas sucedan, orientación al resultado.	Agradables, buenas relaciones con las personas.
Debilidades	No toman en consideración el factor gente.	Actúan sin mirar las consecuencias.
Mayor deseo	Poder	Pasarla bien.
Calificativo Positivo	Líder	Alegre
Calificativo Negativo	Dictador	Irresponsables
Bajo Presión	No se preocupan	Desorganizados
Temor	Perder el control	Rechazo social
Estilo de negociación	<ul style="list-style-type: none"> • Directo, casi brusco. • Domina la comunicación. • Se comunica en una sola dirección, de él hacia los demás. • No es bueno escuchando. • Se enfoca en los resultados • Es impaciente • Comunica sus puntos de vista como hechos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Muy conversador. • No es directo. • Evita los asuntos incómodos. • Tiene un estilo personal inspirador. • No escucha por mucho tiempo. • Habla sobre las personas y los sentimientos. • Habla sobre cosas placenteras y divertidas. • Evita el detalle.
Ejemplos de Personas Famosas	Julio César, Napoleón Bonaparte, Alejandro el Grande, Madona, Jennifer López, Venus Williams y Hillary Clinton	Robin Williams, Bill Clinton, Jim Carrey, Cantinflas, Will Smith y Paris Hilton.

Tabla 2. Características de las personalidades "S" y "C":

Tipos de personalidad	Sólido "S"	Control "C"
Hablan sobre	Acuerdos, principios, el pasado, pruebas, su equipo de trabajo.	Datos, análisis, detalles, reglas e instrucciones.
Temperamento	Gentiles, amables, evitan conflictos, confiables, callados, puede que tiendan a esconder los sentimientos.	Preciso, analítico y enfocado. Ignora lo social.
Fortalezas	Les gusta trabajar en equipo, son el soporte de la mayoría de los grupos y organizaciones.	Por lo general está en lo correcto.
Debilidades	No se destacan por sí solos.	Dificultades para socializar.
Mayor deseo	Paz	Tener la razón
Calificativo Positivo	Cooperador	Pensador
Calificativo Negativo	Flojo	Comelibros
Bajo Presión	Muy dispuestos	Demasiado críticos.
Temor	Perder la estabilidad.	Que critiquen su trabajo
Estilo de negociación	• Inspira confianza.	• Lo más importante es el detalle, no la acción.
Ejemplos de Personas Famosas	Princesa Diana, Halle Berry, Christina Aguilera, Mahatma Gandhi	Albert Einstein, Al Gore, Tiger Woods, Clint Eastwood, Richard Nixon

Relaciones entre personalidades DISC

Dominantes “D” con las demás personalidades:

① D con D

Cuando ambas personas son dominantes “D”, las dos tendrán el deseo de controlar la situación, así que una de las dos deberá sacrificar su estilo personal en virtud de lograr una buena comunicación.

Como ninguna de las dos personas tiene la facilidad para escuchar, se corre el riesgo de que ambas quieran monopolizar la conversación.

② D con I

La persona dominante “D” puede pensar que la influyente “I” es poco confiable por su optimismo. Además, la persona dominante “D” quiere orientarse a los hechos mientras que la influyente “I” probablemente divagará en la conversación y no ofrecerá información precisa.

③ D con S

La persona dominante “D” puede percibir a la persona sólida “S” como alguien sin mucha energía que no va al grano.

La persona sólida “S” no se preocupa mucho por el logro y para la dominante “D” los resultados son lo principal.

④ D con C

La zona de confort de la persona dominante “D” es dar instrucciones mientras que la persona control “C” se sentirá cómoda al seguirlas.

El riesgo es que la persona dominante “D” controle la conversación y la control “C” sencillamente se limite a “seguir instrucciones”.

Influyentes “I” con las demás personalidades:

I con D

La persona influyente “I” considera que la dominante “D” es arrogante. Además, las personas influyentes “I” pueden acercarse demasiado y las dominantes “D” no quieren que invadan su espacio físico.

Cuando la persona influyente “I” habla con la dominante “D”, debe tratar de ser concreta y precisa.

I con I

Dos personas influyentes “I” se llevarán bien. Ambas son sociables y orientadas a la gente. El riesgo de esta interacción es que pasen un rato muy agradable pero no concreten nada.

I con S

La persona influyente “I” puede abrumar a la persona sólida “S”. La influyente “I” toma decisiones rápidas y espera que las demás personas también lo hagan.

Por su parte, la persona sólida “S” posterga la toma de acuerdos todo lo que pueda, incluso prefiere que otras personas tomen la decisión.

I con C

Esta es una de las interacciones de mayor riesgo. La persona influyente “I” es holística y no va al detalle, tampoco se basa en datos y hechos concretos. Esto hace que la persona control “C” desconfíe de la influyente “I”.

Por otra parte, las personas influyentes “I” subestiman los riesgos y las consecuencias a la hora de tomar decisiones y las control “C” ven todos los detalles, así que estos estilos tienden a no ser muy compatibles, salvo que estén entrenados y puedan filtrar estas variaciones.

Como la persona control “C” no desea que invadan su vida privada, la influyente “I” debe tener mucha cautela y prudencia para no perturbarla.

Sólidos “S” con las demás personalidades:

S con D

1

Cuando la persona sólida “S” se reúne con la dominante “D”, debe esforzarse por ir al grano, hablar de resultados y proyectar más emoción.

La persona dominante “D” lo percibe como “flojo”. La manera de mitigar este riesgo es que la persona sólida “S” participe activamente de la conversación haciendo proposiciones concretas. De lo contrario la dominante “D” va a monopolizar la reunión.

S con I

2

Cuando la persona sólida “S” habla con una influyente “I” debe proyectar más emociones. Recordemos que la persona influyente “I” es muy sociable, habla mucho y todo lo ve color de rosa.

La persona sólida “S” puede verse pesimista, derrotista o demasiado temeroso, de cara a la persona con estilo influyente “I”.

3

S con S

El riesgo de esta interacción es que ninguna de las dos personas tome el liderazgo de la reunión o del encuentro y no se den avances en el tema en discusión.

Estas dos personas están orientadas a escuchar, no les interesa figurar, sino que prefieren ser parte de un equipo.

S con C

4

Cuando la persona sólida “S” se reúne con una control “C”, la persona control “C” confía en la sólida “S”. Recuerde que la persona sólida “S” es muy prudente y comedida.

Como ambas personalidades están orientadas a escuchar, aquí también corremos el riesgo de que nadie avance con los temas en cuestión.

La persona sólida “S” debe evitar que la persona control “C” se pierda en los detalles, pero su timidez lo inhibe de tomar el dominio de la situación.

Control “C” con las demás personalidades:

C con D

Cuando la persona control “C” habla con una dominante “D” debe tratar de ser concreta y no meterse en detalles excesivos. De lo contrario, la persona dominante “D” lo percibirá como poco operativo y sin visión estratégica.

Como la persona control “C” es tan analítica, siempre tendrá muchos argumentos para contradecir los demás. Este proceder con una persona dominante “D” resulta contraproducente. Si hay que diferir, debe manejarse asertivamente, haciendo preguntas pero sin confrontación.

C con I

Cuando la persona control “C” habla con una influyente “I” debe tener presente que la influyente “I” acostumbra tomar decisiones con poca información.

La persona control “C” debe hablarle a la influyente “I” de manera resumida y concreta, sin mostrarse obstinada. Es decir, puede ofrecer información detallada como respaldo a lo que dice, pero no debe abrumar a la persona influyente “I” con detalles excesivos.

C con S

Cuando la persona control “C” habla con la sólida “S”, el riesgo más importante es que en los excesivos detalles presentados por la persona control “C”, la sólida “S” encuentra la excusa perfecta para postergar la toma de decisiones.

C con C

Dos personas tipo control “C” tienden a perderse en los detalles y no aprovechan el tiempo al máximo.

Pueden desviarse hacia temas irrelevantes cuando profundizan en cada tópico y pierden la visión holística de las cosas. Siempre ven el árbol y se les olvida notar el bosque.

Fuente de la “Introducción de DISC”: Curso Virtual “Comunicación” de la Contraloría General de la República.

Prueba para ver su DISC

Bienvenidos en esta sección tenemos una prueba para saber su personalidad según la herramienta DISC.

ACLARACIONES

En esta prueba se hace mención los nombres de los estilos de personalidad en el cual equivale a los nombres según el DISC de Sandler:

Dominante = Dominancia = D

Influyente = Influencia = I

Sólido = Estabilidad = S

Control = Conciencia = C

INSTRUCCIONES

1. Hacer [clic aquí](#) para entrar a la prueba.
2. Ingresar su nombre
3. Responder para cada bloque de preguntas, seleccione obligatoriamente sólo una respuesta para la columna "Más" y una respuesta para la columna "Menos".
 - La columna "Más" es donde se selecciona la opción que más se identifica con usted.
 - La columna "Menos" es donde se selecciona la opción que menos se identifica con usted.
 - Por ejemplo: De las 4 opciones del bloque de la primera pregunta, entre las opciones me gusta más viajar en avión y menos viajar en helicóptero.
4. Cuando termine de marcar las 28 preguntas, hacer clic en el botón "Haga clic aquí para enviar sus respuestas", el cual te desplegará un informe y un gráfico sobre el resultado de esta prueba.
5. Adelante!

Para que pueda entender de una mejor forma el curso de Liderazgo, le invitamos a realizar el Test DISC que puede encontrar en la siguiente dirección:

http://prfwebsite.com/Disc_innov/discBeta/discTest.html

Si tiene algún inconveniente o requiera soporte técnico-informático, puede contactarnos en:

<http://campus.cgr.go.cr/capacitacion/FAQs/>



Y para dudas o inquietudes relacionadas con **asuntos administrativos**, contactar a:

SOPORTE ADMINISTRATIVO
Wendy Vega
wendy.vega@cgr.go.cr

¡Muchas gracias por su apreciable atención y les deseamos muchos éxitos en su proceso de aprendizaje!