



**ESTRATEGIAS EFECTIVAS
PARA MANEJAR A UN
JEFE DIFÍCIL**

MARIO
ELSNER

ESTRATEGIAS EFECTIVAS PARA MANEJAR A UN JEFE DIFÍCIL

INTRODUCCIÓN

Trabajar con un jefe difícil puede ser un verdadero desafío, pero aprender a manejar esta situación de manera efectiva no solo puede mejorar tu día a día en el trabajo, sino que también te ayudará a crecer profesionalmente. En esta guía, te mostraré estrategias prácticas basadas en la metodología DISC y los colores de personalidad de Carl Jung para que puedas llevarte mejor con tu jefe y mejorar tu entorno laboral.



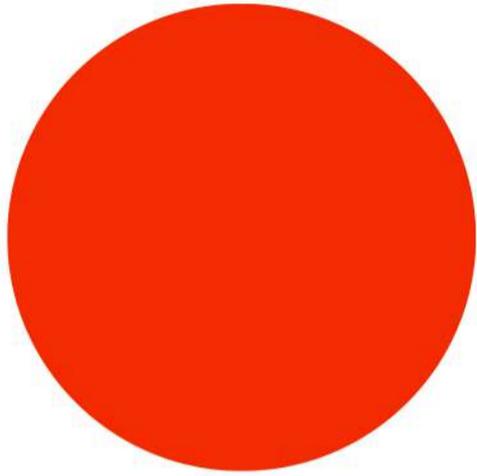
METODOLOGÍA DE PERSONALIDAD DE CARL JUNG:

La metodología DISC divide los estilos de comportamiento en cuatro tipos principales:

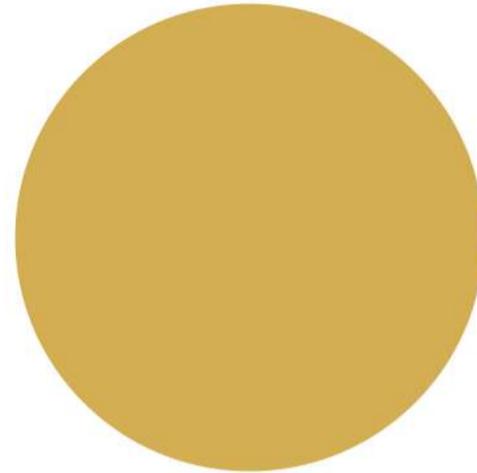
Dominancia (ROJO), *Influencia (AMARILLO)*, *Estabilidad (VERDE)* y *Conciencia (AZUL)*. Cada tipo tiene características únicas que afectan cómo se comunican y manejan el estrés. Carl Jung también propuso una teoría de los colores de personalidad que nos ayuda a entender mejor las motivaciones y comportamientos de las personas.



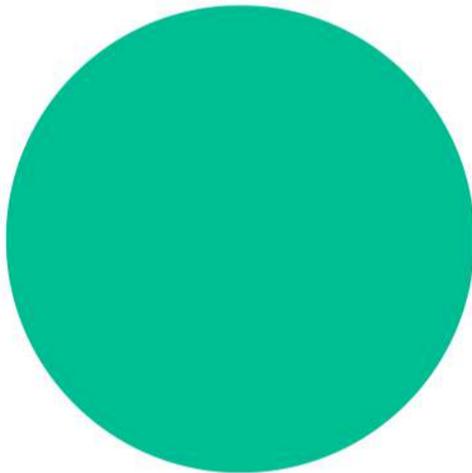
IDENTIFICA EL TIPO DE PERSONALIDAD DE TU JEFE:



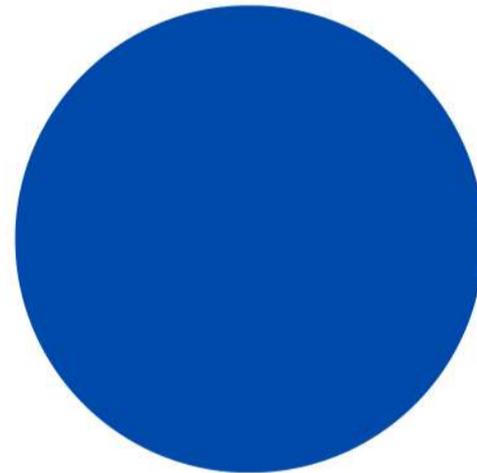
Dominancia Rojo: Personas que *buscan resultados*, les gusta tener control y *son líderes naturales*.



Influencia Amarillo: Gente *sociable, optimista* y centrada en las relaciones.



Estabilidad verde: Personas *pacientes, tranquilas* y *confiables* que valoran la armonía



Conciencia azul: **Individuos, analíticos, detallistas** y orientados a la precisión

Ejemplo Práctico: Para identificar el estilo de tu jefe, fíjate en cómo se comporta en situaciones de estrés y cómo se comunica.

EJERCICIO PARA IDENTIFICAR A TUS JEFES

Si tu jefe siempre quiere tomar decisiones rápidas y controla cada detalle, probablemente tenga una personalidad dominante **(Rojo)**.

Si tu jefe es muy sociable y siempre está buscando nuevas ideas, puede ser del tipo influencia **(Amarillo)**

Si tu jefe evita conflictos y siempre busca consenso, probablemente sea del tipo estabilidad **(Verde)**

Si tu jefe se enfoca mucho en los detalles y en la precisión, es probable que tenga una personalidad concienzuda **(Azul)**.

Escribe tus observaciones sobre el comportamiento de tu jefe y determina su tipo de personalidad:

-
-
-
-
-
-



MEJORA TU COMUNICACIÓN

Técnicas Específicas para Cada Tipo de Personalidad

DOMINANCIA / ROJO

Sé directo y claro. Evita rodeos y presenta hechos concretos.

EJEMPLO:

“Este es el informe final con los resultados que esperabas.”



MEJORA TU COMUNICACIÓN

Técnicas Específicas para Cada Tipo de Personalidad

INFLUENCIA (AMARILLO)

Usa un enfoque colaborativo y positivo. Involúcralo en conversaciones abiertas.

EJEMPLO:

¿Qué te parece si discutimos estas ideas y encontramos la mejor solución juntos?



MEJORA TU COMUNICACIÓN

Técnicas Específicas para Cada Tipo de Personalidad

ESTABILIDAD VERDE

Sé paciente y considerado. Proporciona seguridad y estabilidad en tus interacciones

EJEMPLO:

Voy a seguir este plan para asegurarnos de que todo salga bien



MEJORA TU COMUNICACIÓN

Técnicas Específicas para Cada Tipo de Personalidad

CONCIENCIA / AZUL

Proporciona datos y tu comunicación. Análisis detallados. Sé preciso y meticuloso en tu comunicación

EJEMPLO:

He preparado un informe detallado con todos los datos que necesitas para tomar una decisión informada



EJEMPLO PRÁCTICO:

Formulación de preguntas y respuestas efectivas:

Si tu jefe es de tipo *dominante*, podrías decir:

Tengo una propuesta que creo que mejorará nuestros resultados en un 20%. ¿Podemos discutir los detalles?

Si es del tipo *influencia*, podrías decir:

¿Podemos revisar este plan juntos para asegurarnos de que todos los pasos están claros?

Escribe cómo planeas comunicarte con tu jefe según su tipo de personalidad:

-
-
-
-



ESTABLECE **LÍMITES CLAROS**

Importancia de los Límites

Establecer límites claros es crucial para mantener una relación profesional saludable. Los límites te ayudan a definir lo que es aceptable y lo que no, protegiendo tu bienestar y evitando malentendidos.

Pasos para Establecer Límites de Manera Efectiva

1. Define claramente lo que es aceptable: Identifica tus necesidades y límites personales.
2. Comunica tus límites de manera respetuosa: Sé firme pero cortés al expresar tus límites.
3. Mantén consistencia en la aplicación de límites: Asegúrate de seguir tus propios estándares.



PREPÁRATE PARA LA NEGOCIACIÓN

Claves para Negociar de Manera Efectiva con tu Jefe

Estrategias para evitar el agotamiento profesional y mantener la motivación:

- Establece metas alcanzables: Divide tus tareas en objetivos más pequeños y celebra cada logro.



Reencuadre positivo: Si enfrentas una tarea difícil, trata de ver el lado positivo y cómo te beneficiará a largo plazo.

Por ejemplo, podrías decirte a ti mismo: "Hoy completaré este informe y luego me recompensaré con una pausa para el café"

ESPACIO PARA CONCLUSIONES PERSONALES

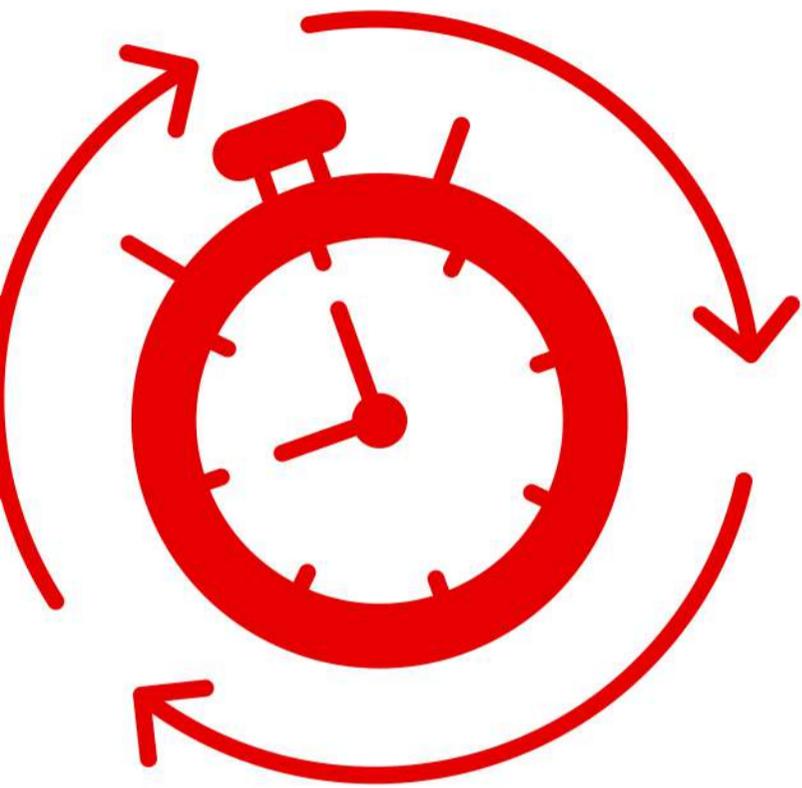
- Conoce tus objetivos y prepárate con antelación



- Adapta tu enfoque según el estilo de personalidad del jefe.



EJEMPLO PRÁCTICO



El juego de roles de una situación de negociación con feedback:

Practica con un compañero cómo pedir un aumento de sueldo, anticipando posibles objeciones y preparando respuestas adecuadas



EJEMPLO PRÁCTICO



Para un *jefe dominante*:

"He mejorado nuestros resultados en un 30% y creo que esto justifica una revisión de mi salario."

Para un *jefe de influencia*:

"He trabajado en equipo y he aportado nuevas ideas que han mejorado el ambiente laboral. Me gustaría discutir una posible revisión de mi salario."

Escribe tu plan para negociar con tu jefe:

-
-
-
-
-



¿QUIÉN ES **MARIO ELSNER**?

Mario, actualmente DIRECTOR en una empresa transnacional con más de 25 años de experiencia, no es un conferencista convencional. Su enfoque se centra en compartir historias reales de fracasos y aprendizajes, desafiando la noción tradicional de liderazgo.

En su viaje como líder empresarial, Mario aprendió que nunca estamos listos, lo que a veces nos lleva a volvernos tóxicos, sin quererlo. Él reconoce los riesgos de esta tendencia y ofrece una alternativa: la filosofía de Liderazgo de Impacto, fundamentada en la construcción de equipos sólidos y la búsqueda de resultados sostenibles a largo plazo.





¿QUIÉN ES **MARIO ELSNER**?

Mario es un Speaker con experiencia internacional que cuenta con una comunidad de más de 500,000 Líderes de Impacto. Ha participado en eventos como el Hultz Price, conocido como el Nobel del Mundo Emprendedor.

Mario es Contador Público de la Universidad Autónoma de Yucatán. Maestría en Alta Dirección y Diplomado de E Commerce de la Universidad Anáhuac. Es fundador de Business Game Changers S.C. Academia de Formación de Equipos). Es autor de 2 libros: "Cómo Conquistar a un Cliente en 60 Minutos" y "1 Habit to Thrive Post Covid World", éste último es un bestseller en 5 países. Su podcast "Liderazgo de Impacto" se ubica entre los TOP 50 de Negocios en México y TOP 40 de Liderazgo del Mundo

REDES SOCIALES



MARIO
ELSNER

**PODCAST
LIDERAZGO DE IMPACTO**



TIK TOK

@MARIOELSNER

INSTAGRAM

@MARIOELSNER_

SIGUEME!



— GUIA de 6 PASOS para HACER PREGUNTAS como líder, y tener una mejor...

Si llegaste hasta acá es porque quieres hacer un cambio, revisa este capítulo en donde me dedico para hablar sobre este tema.

PODCAST LIDERAZGO DE IMPACTO



@Marioelsner_