



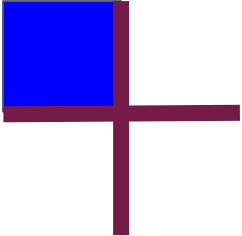
Módulo 5: Taller Virtual 2

Estilos de Liderazgo y Negociación

Facilitadora: Priscilla Rodríguez

09 y 10 de Noviembre 2022

Comunicación e Intereses por Cuadrante



Tiende a ser activo, independiente y ambicioso, dando una apariencia de auto-confianza.

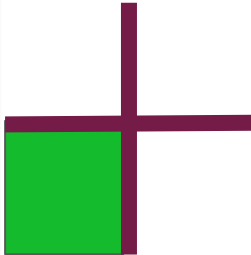
Toman decisiones fácilmente y rápidamente con un sentido de urgencia.



Tiende a ser impaciente, no encuentra gratificante trabajar con los mismos problemas por un largo período de tiempo.

Tienden a tomar la iniciativa con otros individuos y grupos y disfrutan de hacer correr las cosas

Comunicación e Intereses por Cuadrante



Adopta una postura de solución de problemas ante las situaciones que se orientan más hacia las ideas y conceptos.

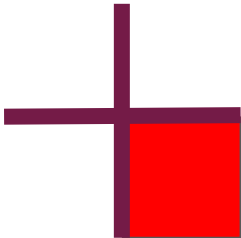
Prefieren el estudio y el análisis que la acción inmediata.



Suelen preferir evitar las confrontaciones interpersonales y los conflictos.

Usualmente prefieren reunir una gran cantidad de datos y de opiniones antes de tomar una decisión.

Comunicación e Intereses por Cuadrante



Se les hace difícil decir que no cuando les piden algo, porque les gusta ayudar.

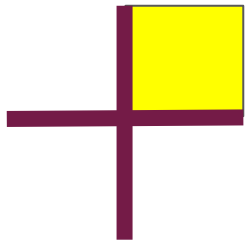
Su forma de ser amigable y comprensiva resulta no amenazante para los demás y resulta agradable compartir con ellos.



No tienen interés en planificar y establecer metas, necesitan que se provea una estructura y descripciones específicas de las actividades que se esperan de ellos.

Son buenos escuchando a los demás y se toman su tiempo para ayudar a la gente a relajarse y tranquilizarse.

Comunicación e Intereses por Cuadrante



Tiende a involucrarse con otras personas de forma activa, rápida y constante.

Generalmente están conscientes y preocupados por los sentimientos de los demás, en vez de solamente en sus ideas.



Usualmente carece de cuidado en los detalles y pueden moverse muy rápido a lo próximo sin haber completado su tarea.

Son personas visionarias, integradoras, disruptivas, muy entusiastas, llenos de vida y atractivos.

Estrategias de Negociación por Estilos de Liderazgo

- ★ **Hable rápido ya que los azules siempre están ocupados.**
- ★ **Céntrese en el objetivo sin desviarse del tema**
- ★ **El azul es cuantitativo por lo que es importante mencionar las cifras o datos**
- ★ **No busque tener el control**
- ★ **Permítale expresarse con libertad**
- ★ **Reconozca sus habilidades**
- ★ **Sea directo en expresar su punto de vista.**
- ★ **Demuestre sus habilidades, el azul quiere trabajar con personas exitosas.**
- ★ **Plantee el resultado específico a alcanzar**
- ★ **Busque establecer acuerdos basados en resultados medibles y retadores.**

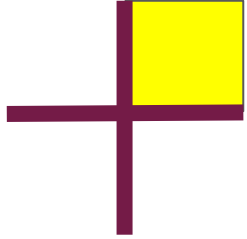
Estrategias de Negociación por Estilos de Liderazgo

- ★ **Sea profesional, objetivo y constante.**
- ★ **Presente información amplia, organizada y bien respaldada.**
- ★ **Reconozca su esfuerzo y objetividad.**
- ★ **No pase por alto los detalles.**
- ★ **Clarifique los pros, pero también puntualice en los riesgos y la forma de abordarlos.**
- ★ **Deles mucho tiempo para pensar antes de dar una respuesta. Los espacios durante la conversación son buenos.**
- ★ **Ofrezca material que pueda revisar después.**

Estrategias de Negociación por Estilos de Liderazgo

- ★ **Empiece la conversación con algún tema personal, pregunte por su familia.**
- ★ **Hable del problema, de ser posible invite al rojo a almorzar para hablar.**
- ★ **Sonría, sea sincero y amigable.**
- ★ **No pase por alto las emociones o sentimientos de ellos o de su grupo de interés.**
- ★ **Cree un consenso de grupo.**
- ★ **Resalte su aporte al equipo**
- ★ **Puntualice los beneficios para todos los miembros del equipo**

Estrategias de Negociación por Estilos de Liderazgo



- ★ **Siempre tenga un alto nivel de entusiasmo.**
- ★ **Hable rápido con el amarillo. Es impaciente y le gusta seguir adelante.**
- ★ **Valore sus ideas, permítale expresarse.**
- ★ **Reconozca su creatividad.**
- ★ **No compita con ellos.**
- ★ **No se detenga en información pesada o excesiva.**
- ★ **Puntualice el objetivo y el logro esperado.**
- ★ **Resalte el estatus que genera el resultado.**

Principios Básicos de la Comunicación

Así como utilizamos la comunicación como la primera herramienta para interrelacionarnos, es nuestro principal recurso para influenciar.

Mediante la comunicación expresamos quiénes somos, nuestras emociones, deseos y necesidades. Sin embargo, no toda comunicación resulta efectiva al momento de dirigirnos a los demás miembros de nuestro equipo.

Escucha Activa

La escucha activa no es simplemente oír a la otra persona, sino estar totalmente concentrados en el mensaje que el otro individuo intenta comunicar.

Para que nuestro interlocutor se sienta verdaderamente escuchado, es importante estar atentos a nuestra comunicación no verbal mediante ciertas señales que emitimos:

- **Contacto visual:** el contacto visual muestra a la otra persona que se está prestando atención a lo que dice y siente.
- **Sonrisa ligera o gesticulación relajada:** esto asegura al interlocutor que la información que está transmitiendo está siendo bien recibido.
- **Postura corporal receptiva:** la postura da información del emisor y el receptor en el proceso de comunicación.
- **Efecto espejo:** es el reflejo automático de cualquier expresión facial del hablante, que puede ser señal de escucha atenta.
- **No distracción:** El oyente activo no se va a distraer, pues su atención está puesta en las señales verbales y no verbales que emite en oyente.

El Arte de Preguntar

En la comunicación, el saber preguntar tanto para clarificar la situación como las emociones de nuestro interlocutor es realmente importante.

El hacer preguntas nos brinda la oportunidad de:

- **Averiguar:** ¿Qué?, ¿Cómo?, ¿Por qué?...
- **Comprender:** ¿A qué te refieres?
- **Construir:** ¿Qué propones?
- **Concretar:** ¿Para cuándo?

Estas preguntas, brindan a nuestro interlocutor la oportunidad de expresar abiertamente su criterio, ideas y opiniones.

Asertividad

La comunicación asertiva se basa en una actitud personal positiva a la hora de relacionarse con los demás y consiste en expresar las opiniones y las valoraciones, evitando juicios de valor, descalificaciones, reproches y enfrentamientos.

Algunas características de la comunicación asertiva son:

- Transmite su opinión de manera hábil.
- Comprende las opiniones de los demás.
- Es confrontativo pero respetuoso (no busca imponerse).
- Seguro de lo que quiere.
- Busca acuerdos para solucionar conflictos.
- Se respeta y respeta a los demás.
- Crea condiciones óptimas para lograr objetivos.
- Sabe decir las cosas y no se deja avasallar.
- Son positivos y amigables.
- Mantienen contacto visual no amenazante.
- Hay comodidad en su postura

Técnicas de Comunicación no Verbal

La comunicación no verbal se trata de la comunicación mediante lenguaje corporal desprovisto de palabras y compuesta por un conjunto de signos, movimientos o expresiones del rostro; que se manifiestan tanto voluntaria como involuntariamente; está relacionada a la inteligencia emocional.

Recibimos un 7% de los mensajes verbales de una persona que nos está hablando.

Sin embargo, otros elementos como el tono de voz que se emplea y otros detalles relacionados con la voz nos transmiten hasta un 38%.

Mientras que del lenguaje corporal es del que más contenido extraemos, con un 55%.

Cuanto más necesitamos la atención del otro, más aumenta la intensidad de la expresión corporal y así los gestos se hacen cada vez amplios

Tipos de Comunicación no Verbal

Comunicación No Verbal

Kinésica	Paralingüística	Proxémica
<p>Estudio del comportamiento no verbal del cuerpo.</p>	<p>Son las expresiones de sonidos sin palabras como por ejemplo el gruñido; el bostezo; el llanto; la risa; el tono o intensidad y volumen de la voz.</p>	<p>Se refiere a la distancia de una persona con respecto a otra, comunicando la relación de proximidad entre ellas.</p>

Tips de Comunicación Kinésica

- **Isopraxis:** la imitación de movimientos indica conexión.
- **Tórax:** la posición del pecho indica atención, recomendable de frente – tórax con tórax.
- **Pies:** la dirección de los pies indica si hay interés.
- **La mirada:** Si es extremadamente fija podría entenderse como prepotencia, agresividad. Si es muy esquiva podría denotar desconexión, sumisión, timidez o miedo. Por lo que la mirada debe ser fluida, generando conexión, relajada.
- **El saludo:** Un apretón de mano firme pero no agresivo ni agitado. La mano debe estar derecha, no por encima o por debajo de la otra persona. Generar contacto visual durante el saludo o apretón de mano.
- **Distractores:** Evitar objetos entre tu interlocutor y tú, ejemplo: computadora, celular.
- **Manos:** Utilizar tus manos al hablar genera atención y conexión, sin embargo, debes evitar moverlas demasiado porque podría distraer.

Tips de Comunicación Paralingüística

- **El tono de voz:** Sin gritar, pero permitiendo que se nos escuche con claridad.
- **El acento o fuerza en las palabras:** Los cambios en el volumen de voz pueden emplearse en una conversación para enfatizar puntos. Una voz que varía poco de volumen no será muy interesante de escuchar.
- **El tiempo del habla:** El tiempo de conversación de una persona puede ser problemático por ambos extremos, es decir, tanto si apenas habla como si habla demasiado. Lo más adecuado es un intercambio recíproco de información.
- **La fluidez verbal:** Permitirá reconocer dominio sobre el tema, habla de lo que sabes.

Tips de Comunicación Proxémica

- **Distancia Intima:** Entre 0 y 60 cm. Sólo se permite la entrada a los que están emocionalmente muy cerca de la persona en cuestión.
- **Distancia Personal:** Es un espacio de 60 cm a 1 m, que designa la distancia fija que separa a los individuos.
- **Distancia Social:** Es un espacio de 1 a 2 metros y medio, que marca el límite del poder que ejercemos sobre los demás, es decir, el límite a partir del cual la otra persona no se siente afectada por nuestra presencia.

Comunicación no verbal por Cuadrante Cerebral

Azul

Su lenguaje corporal genera impacto y transmite mucha energía. Mantendrá una posición erguida con los brazos cruzados. Contacto visual intenso y prolongado. Frunce el ceño y en ocasiones utilizará las manos o los dedos para expresar momentos de análisis. Su vestimenta es formal, con colores conservadores.

Verde

Muestra una posición un poco más cercana que el azul. Se caracteriza por cruzar las manos con los codos encima del escritorio durante las conversaciones. Puede establecer contacto visual para enfatizar una idea. Utilizará gestos con las manos para demostrar procesos secuenciales. Su vestimenta es semiformal, con colores conservadores y tienden a usar pulseras o relojes grandes.

Comunicación no verbal por Cuadrante Cerebral

Rojo

Es cálido y amigable, saluda generalmente a 45 cm, es decir muy cerca. Su gesticulación es amigable y su tono de voz baja. Se comunica con las manos abiertas. Generalmente escucha y pregunta de manera paciente, acepta otros criterios. Se preocupa por los sentimientos y constantemente evalúa comportamientos. Su vestimenta es casual y muchas veces con colores claros o pasteles

Amarillo

Su lenguaje corporal se caracterizará porque se recostará en la silla, poniendo los brazos detrás de la cabeza como sosteniéndola. Tiene gran expresividad facial. Durante exposiciones o conversaciones le costará mucho trabajo quedarse quieto en un solo lugar. Se mostrará emocionado por cualquier tema que le resulte novedoso. Sonreirá y reirá con frecuencia. La forma de vestir, será totalmente informal, pero siempre original.

Oportunidades en situación de caos

Azul

- Control de las emociones
- Blindaje en el lenguaje
- Manifiesta indiferencia

Verde

- Control y visualización del tiempo
- Inseguridad en el lenguaje
- Sentimiento de rechazo a persona o situación

Rojo

- Empatía y conexión emocional
- Pertenencia en el lenguaje
- Manifiesta dependencia excesiva-culpa en otros

Amarillo

- Multirealidad y manejo del estrés
- Rebeldía en el lenguaje
- Manifiesta albedrío sin responsabilidad

“Certificación en Gobernanza, Estrategia y Administración Cooperativa”



Gracias