

Liderazgo Cooperativo

Nuevas Perspectivas

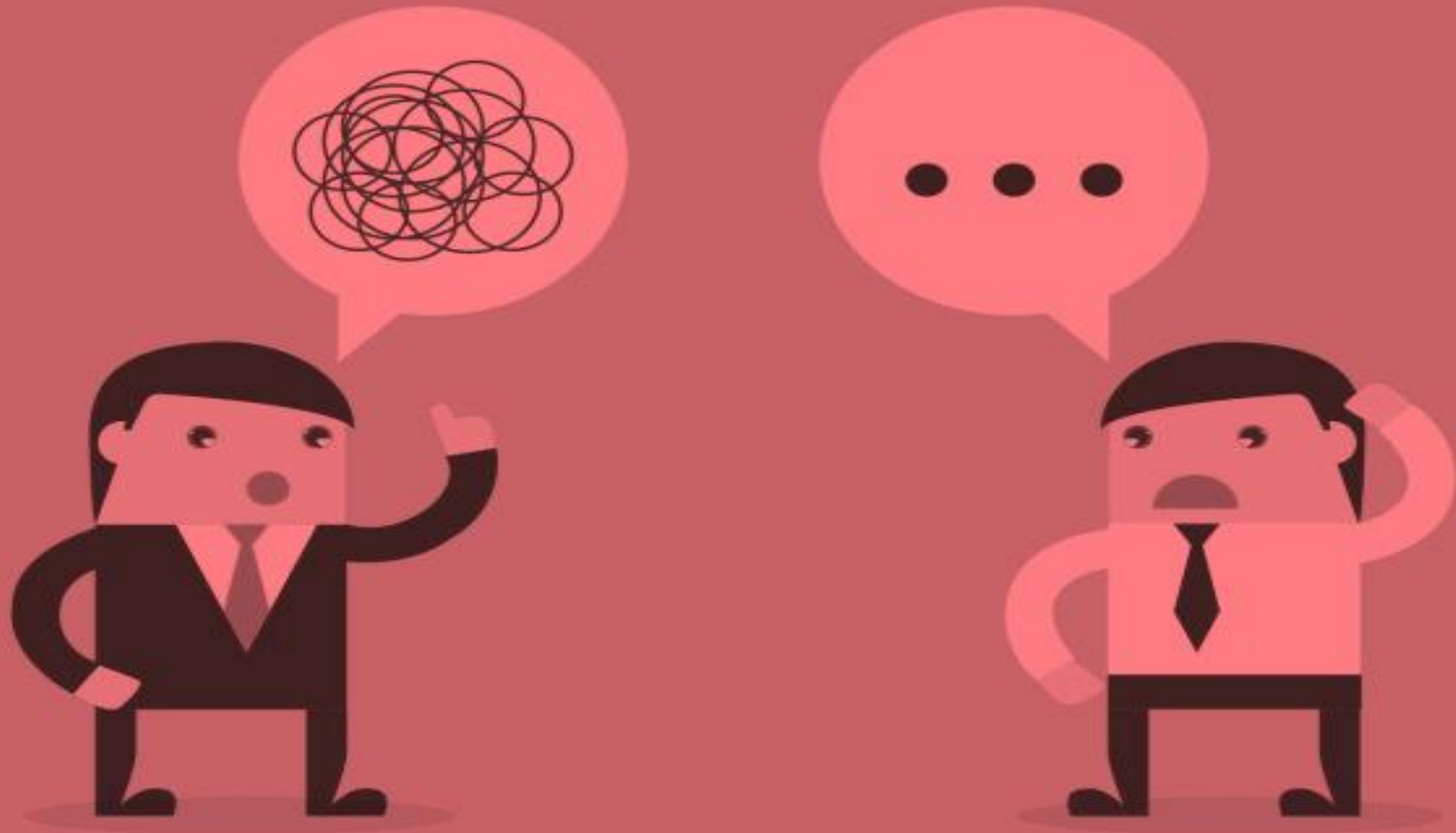


# Las Cooperativas son un sistema vivo

- Misión
- Visión
- Principios, valores
- Cultura organizacional**
- Interrelación de cada individuo



# Comunicación y Perspectiva



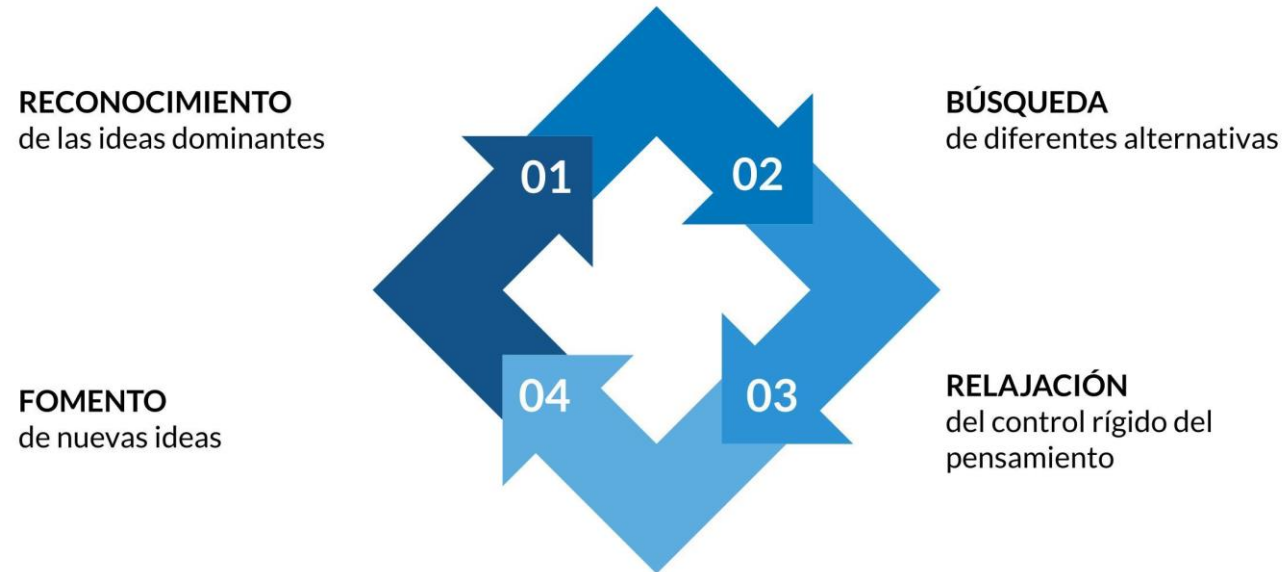
# □ Liderazgo sistémico

Los elementos claves del Liderazgo Sistémico



# ☐ Liderazgo lateral

## DIRECTRICES DEL PENSAMIENTO LATERAL



*“New Think: The Use of Lateral Thinking”* – Eduardo de Bono

# □ Liderazgo lateral

## ELEMENTOS DEL PENSAMIENTO LATERAL



**Comprobación**  
de suposiciones



**Formulación**  
de preguntas correctas



**Creatividad**



**Razonamiento lógico**

*“New Think: The Use of Lateral Thinking” – Eduardo de Bono*

## □ Liderazgo 80/20

**RICHARD KOCH**

AUTOR DEL BEST SELLER EL PRINCIPIO 80/20

**EL LÍDER**



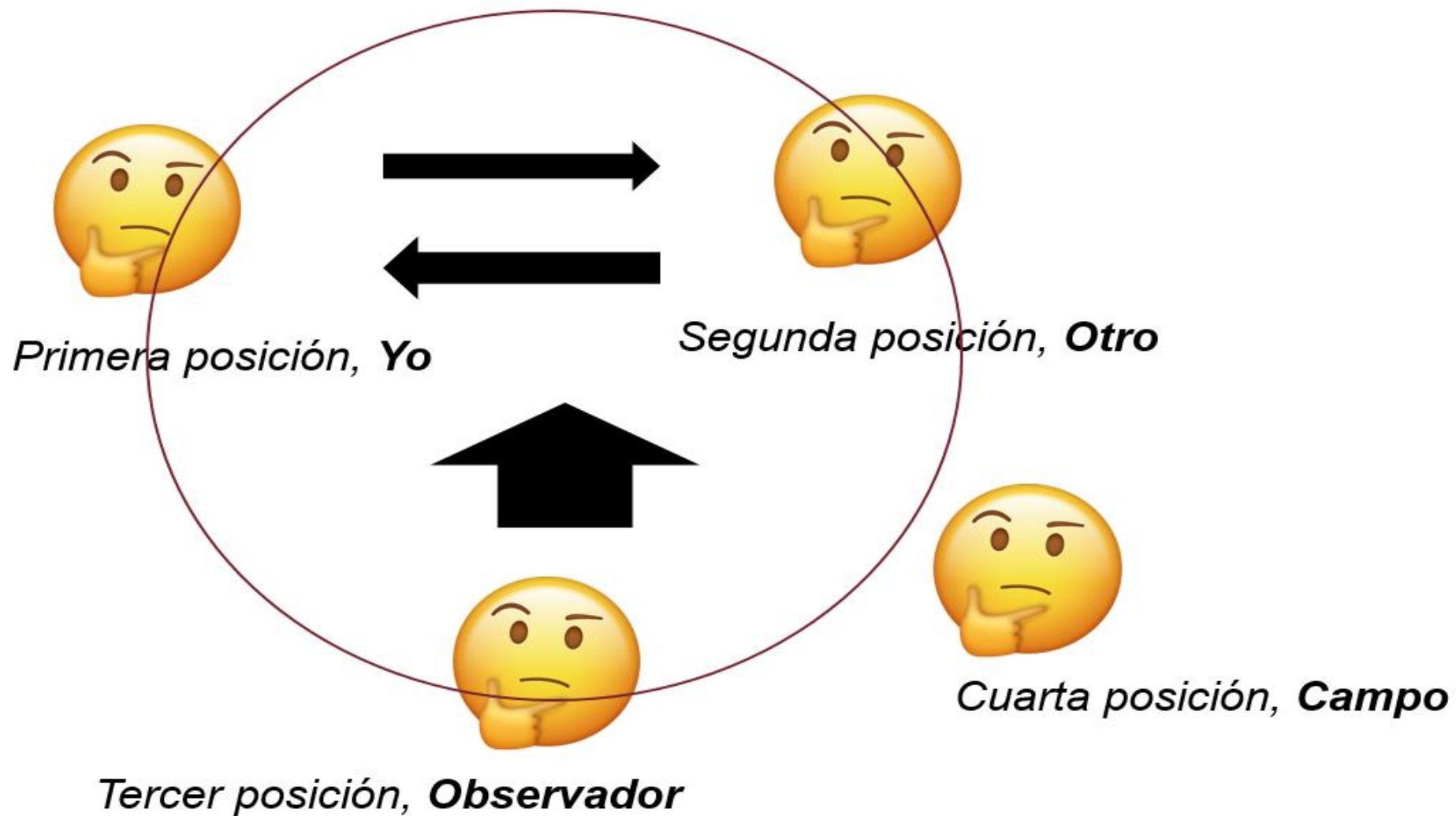
DIEZ FORMAS PARA CONVERTIRTE  
EN UN GRAN LÍDER

AGUILAR

“ El líder 80/20 – Richard Koch

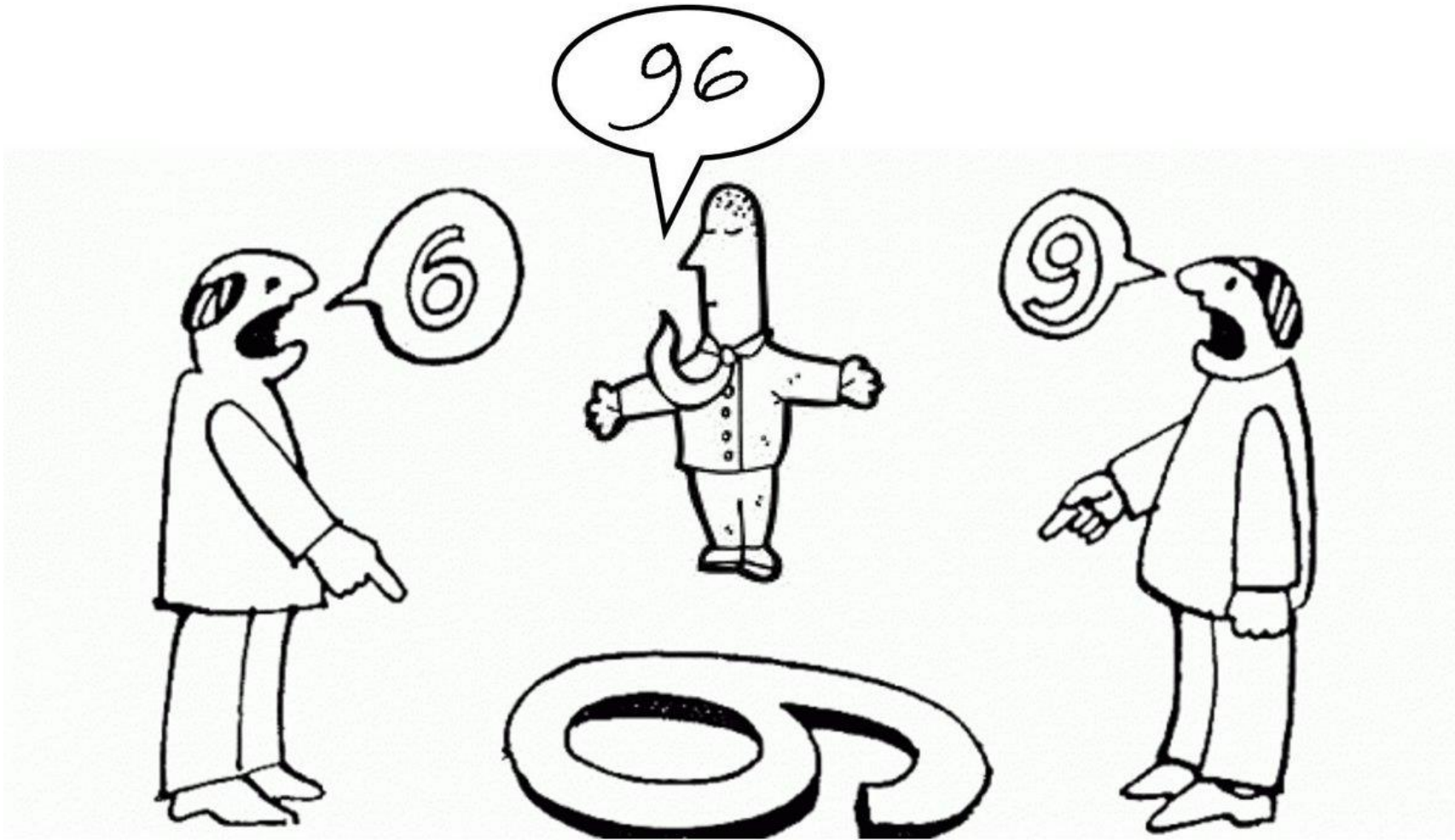


## □ Comunicación, Empatía y perspectivas





- Nos comunicamos desde donde vemos las cosas



## El poder de la "Atención Intencional" para comunicarse



La atención paga

- Enfoca la atención
- Atención con intención
- La "**Intención**" como el propósito genuino verdadero, relevante e importante conecta con tu propósito.

## Comunicación no verbal

- Es todo sistema de recursos no verbales utilizados por los individuos para comunicarse.



## Tipos de actos no verbales

### Emblemas

- Equivalen a frases o palabras cortas

EJEMPLO



### Ilustradores

- Refuerzan la comunicación verbal

EJEMPLO



### Reguladores

- Organizan la comunicación verbal entre varios interlocutores

EJEMPLO



### Adaptadores

- Gestos inconscientes para controlar nuestras respuestas

EJEMPLO



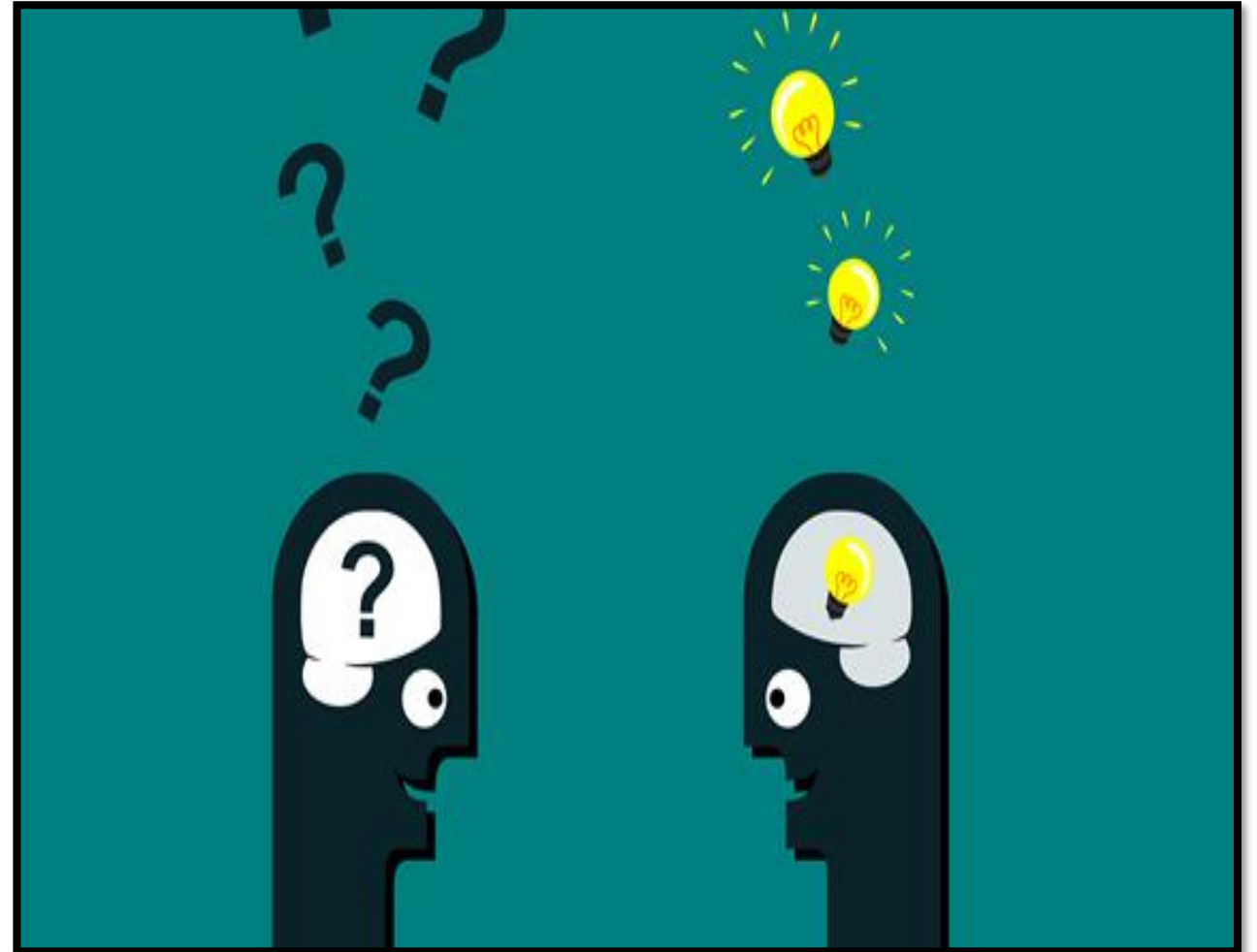
## 7 claves para la comunicación efectiva del líder

- 1  **Presencia**
- 2  **Escucha activa**
- 3  **Empatía**
- 4  **Preguntas poderosas**
- 5  **Parfraseo**
- 6  **Silencio**
- 7  **Usar el mismo lenguaje**

## El líder primero se enfoca en entender

Uso de preguntas poderosas

- ¿Para que.....?
- ¿Quién...?
- ¿Qué.....?
- ¿Cómo....?
- ¿Dónde.....?
- ¿Cuándo.....?



## La negociación una competencia clave del liderazgo

No.	Característica del Negociador Exitoso	¿Cómo me siento con respecto a esta competencia?	¿Cuáles son las 3 competencias que si me mejoraran impactarían positivamente en el resto?
1	Soy empático		
2	Me preparo con anticipación		
3	No tomo las cosas personales		
4	Escucho de forma activa		
5	Tengo control emocional		
6	Respeto a la otra persona		
7	Evaluó siempre Alternativas		
8	Busco una solución Ganar – Ganar		
9	Tengo autoconfianza, visualiza el éxito		
10	Pregunto para entender, no supongo		

# Método Harvard de Negociación

## Principios Claves:

1. Separar a la persona del problema/objeción
2. Centrarse en los intereses y no en las posiciones.
3. Crear opciones de mutuo beneficio.
4. Aplicar criterios objetivos





# Los 7 Elementos del Método de Negociación Basado en Intereses

1. Intereses
2. Opciones
3. Alternativas
4. Criterios Objetivos
5. Relaciones
6. Acuerdos
7. Compromisos



# Tipos de Intereses

1

- Opuestos (normalmente conflictivos)
- Compartidos
- Distintos



## Desarrollando Opciones

2

- Un buen negociador tiene la capacidad de aumentar el pastel antes de dividirlo.
- Esta es la habilidad de inventar opciones.
- A pesar de lo valioso que es, muchas personas que participan en la negociación rara vez lo hacen.



## Desarrolle su MAPAN

- La razón para negociar es obtener algo mejor de lo que tengo sin negociar.
- El MAPAN “Mejor Alternativa para un Acuerdo Negociado” es la mejor alternativa que tengo si no llego a ningún acuerdo en esta negociación.
- Por lo tanto, una alternativa está fuera de la negociación actual.
- Como puedo tener varias alternativas, debo escoger la mejor de éstas como MAPAN.



# Determine su MAPAN

- El tener un MAPAN incrementa su poder en la negociación.
- Para desarrollarlo:
  1. Haga una lista de alternativas que tiene en caso de no llegar a un acuerdo.
  2. Mejore alguna de las ideas prometedoras y conviértalas en alternativas reales.
  3. Seleccione la mejor de esas alternativas.



# Importancia de los Criterios Objetivos

4

- Aunque usted comprenda muy bien los intereses ajenos, éstos muchas veces podrán estar en conflicto con los suyos.
- Por ello la importancia de utilizar criterios objetivos en una negociación, los cuales sean totalmente independientes de la voluntad de cada una de las partes.
- Deberían ser además legítimos y prácticos.



# Utilizando Criterios Objetivos

- Mientras más criterios de equidad, eficiencia, parámetros de mercado o respaldo científico, se puedan aportar, mayor será la probabilidad de lograr un acuerdo.
- Cuando se utilizan estos criterios, las partes tienden a utilizar su tiempo de manera más eficiente
- También se reduce considerablemente la presión para ceder a las exigencias de la otra parte.



## Relaciones: a Menos que Usted Negocie con Máquinas

5

- Siempre surgirán malos entendidos entre los negociadores.
- Se disgustarán o perderán el control.
- Tomarán muchas veces los temas como un asunto muy personal.
- Esto se agrava cuando se usa un enfoque de regateo por el choque de voluntades personales.





# La Comunicación es en Sí un Objetivo Importante

6

- Sin comunicación no hay negociación.
- La comunicación debe producir una decisión conjunta.
- La comunicación nunca es fácil, aún entre personas que tienen mucho tiempo de relacionarse.
- Se debe esperar que la otra parte, casi siempre, oiga algo diferente a lo que usted dice.



# Compromisos

7

- Los buenos negociadores empiezan por pensar en dónde les gustaría terminar.
- A la conclusión de una negociación, a menos que se haya abandonado la mesa, las partes contraen compromisos.
- Los compromisos son acuerdos sobre lo que cada parte deberá hacer como resultado de la negociación.
- Estos compromisos deben ser claros, bien planeados y duraderos.





**Roberto Brenes Coach**



**Roberto Brenes**



**[www.robortobrenes.com](http://www.robortobrenes.com)**



**@robortobrenesb**