

**Comunicación**

**Y**

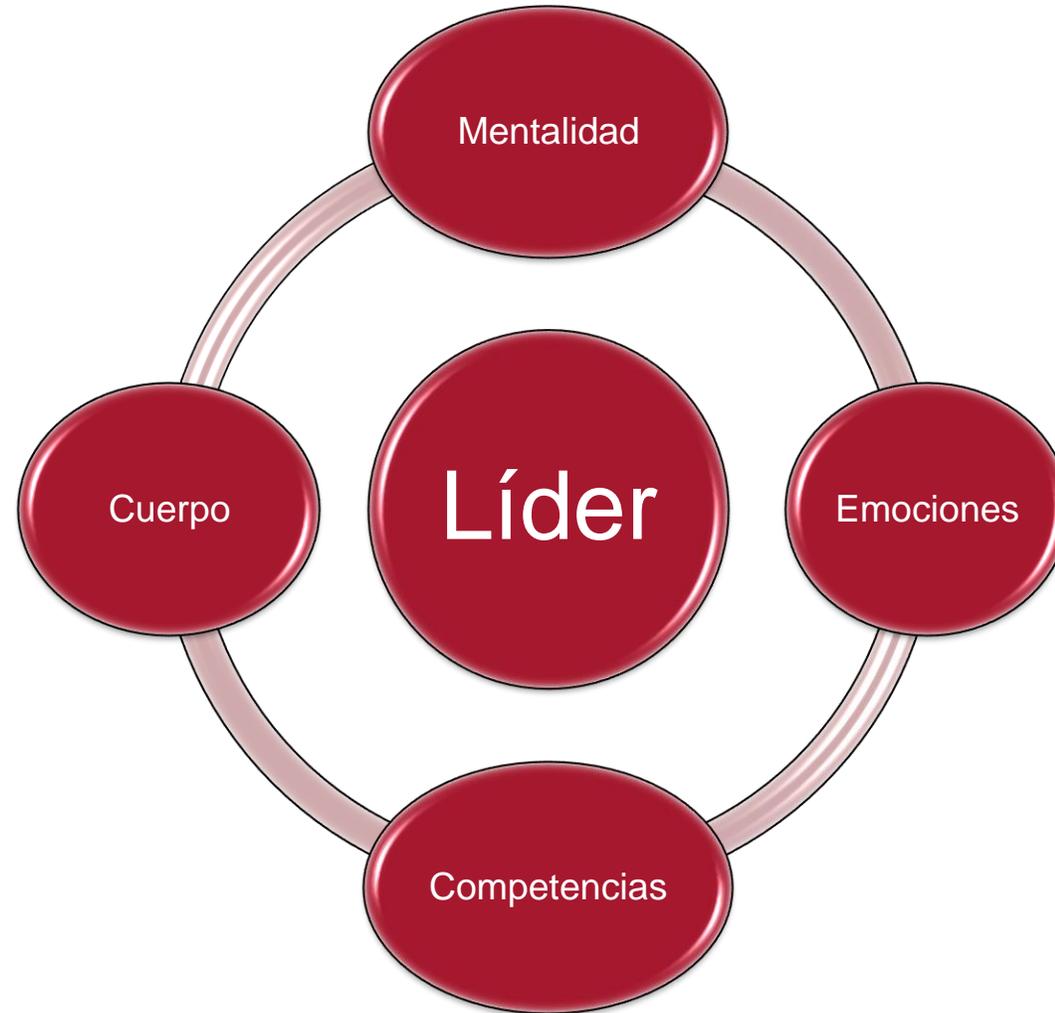
**Trabajo en Equipo**



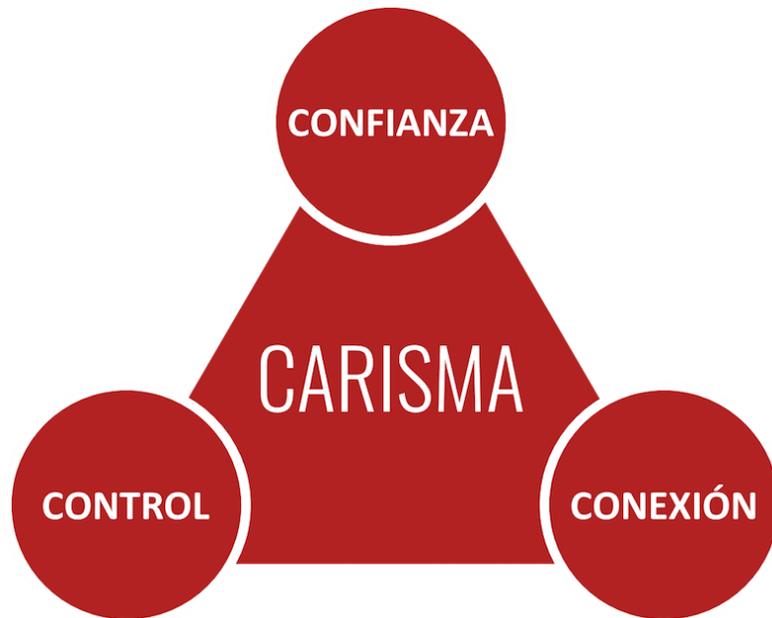
# Cuadro de mando integral



# Pilares del Liderazgo

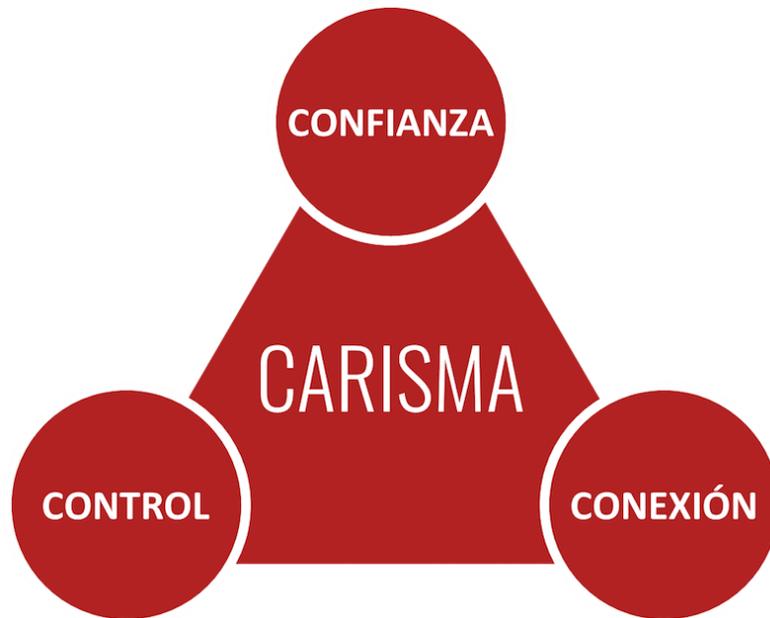


# Carisma



- ¿Por qué decimos que algunas personas tienen carisma?
- ¿Qué las hace carismáticas?

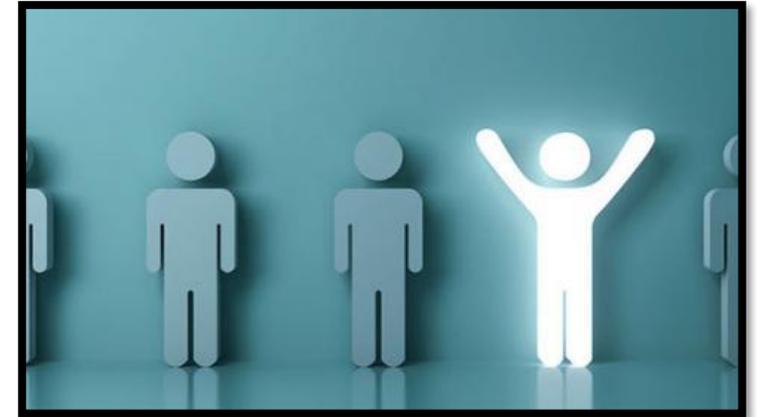
# Carisma



- ¿Por qué decimos que algunas personas tienen carisma?
- ¿Qué las hace carismáticas?

## Líder carismático

- Es capaz de influenciar la escala de valores, creencias y actitudes de sus seguidores
- Tiene gran capacidad de convicción
- Es buen motivador
- Visionario
- El carisma “ilumina” su presencia en cualquier ambiente y situación.
- Estas personas son vistas como más asertivas, empáticas y persuasivas que otras.



¿Qué estamos comunicando?



## Equipos de alto rendimiento



**Instrucciones:** Puntúa el grado de satisfacción que tienes en cada elemento clave del trabajo en equipo, no es una evaluación que, si lo haces bien o mal, es una evaluación de tu grado de satisfacción en cada punto, para lo cual tienen un rango de 1 a 10, siendo el 1 el grado más bajo (total insatisfecho) y 10 el grado más alto (la mayor satisfacción), recuerda que es lo que tu sientes para cada tema.

#	Elementos claves para el trabajo en equipo	Grado de satisfacción
1	Proactividad: Estoy un paso adelante en las metas del día	
2	Colaboración: Disposición a utilizar mi tiempo efectivamente y colaborar con mis compañeros	
3	Compromiso: Tengo la camisa bien puesta	
4	Manejo de emociones: Entiendo mis emociones y la de los demás desde el respeto	
5	Comunicación interna: Me comunico efectivamente con mi equipo de trabajo	
6	Comunicación: comunico desde el respeto, clarifico, recibo y doy feedback	
7	Flexibilidad mental: Me adapto a cada situación	
8	Respeto: Respeto la opinión e integridad de cada miembro del equipo	

# Liderazgo y Hábitos



## Liderazgo, Estrés, hábitos

¿Cómo estás recargando tus niveles de energía para empujar las metas?



- Exceso de cafeína
- Bebidas energéticas
- Chocolates, Azúcar
- Comida saturada en grasa
- Exceso de carbohidratos
- Pastillas
- Siestas de poder irregulares

- Durmiendo 7 a 8 horas diarias
- Vacaciones
- Alimentación saludable
- Meditación
- Ejercicio físico
- Disfrutando la naturaleza
- Tomando el sol

## Matriz de comunicación no verbal

		Intensidad 										
												
No.	Variable	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	• Uso de la mirada											
2	• Gestos											
3	• Tono de voz											
4	• Postura											
5	• Movimientos (manos, piernas)											
6	• Espacio											
7	• Saludo											
8	• Sonrisa											
9	• Sentado (distribución del peso)											
10	• Conocimiento de la CNV del cliente											
11	• Código de vestimenta											

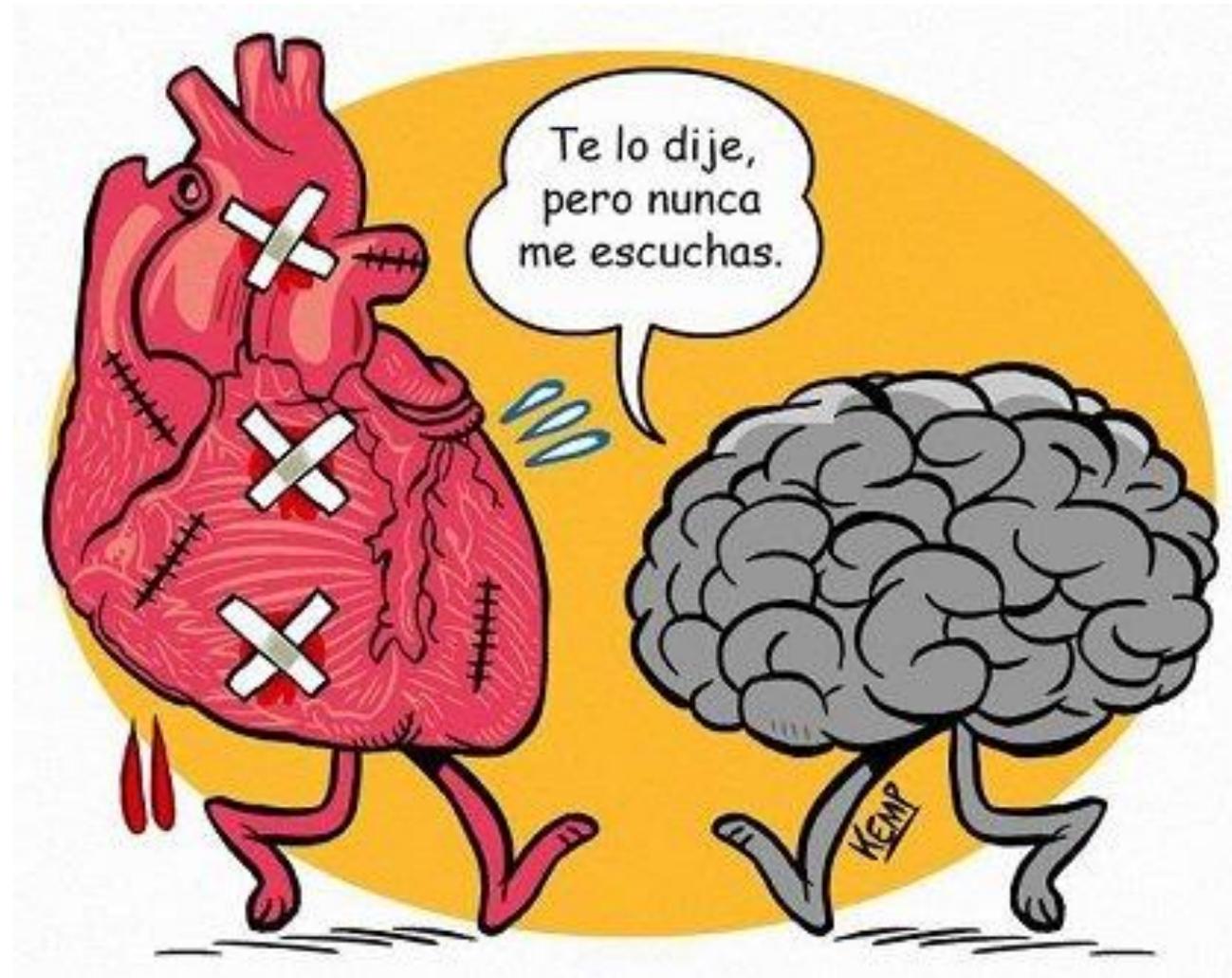
**Piensa con propósito, comunica y actúa con propósito**



Piensa con propósito, comunica y actúa con propósito



## Cerebro emocional y el Racional



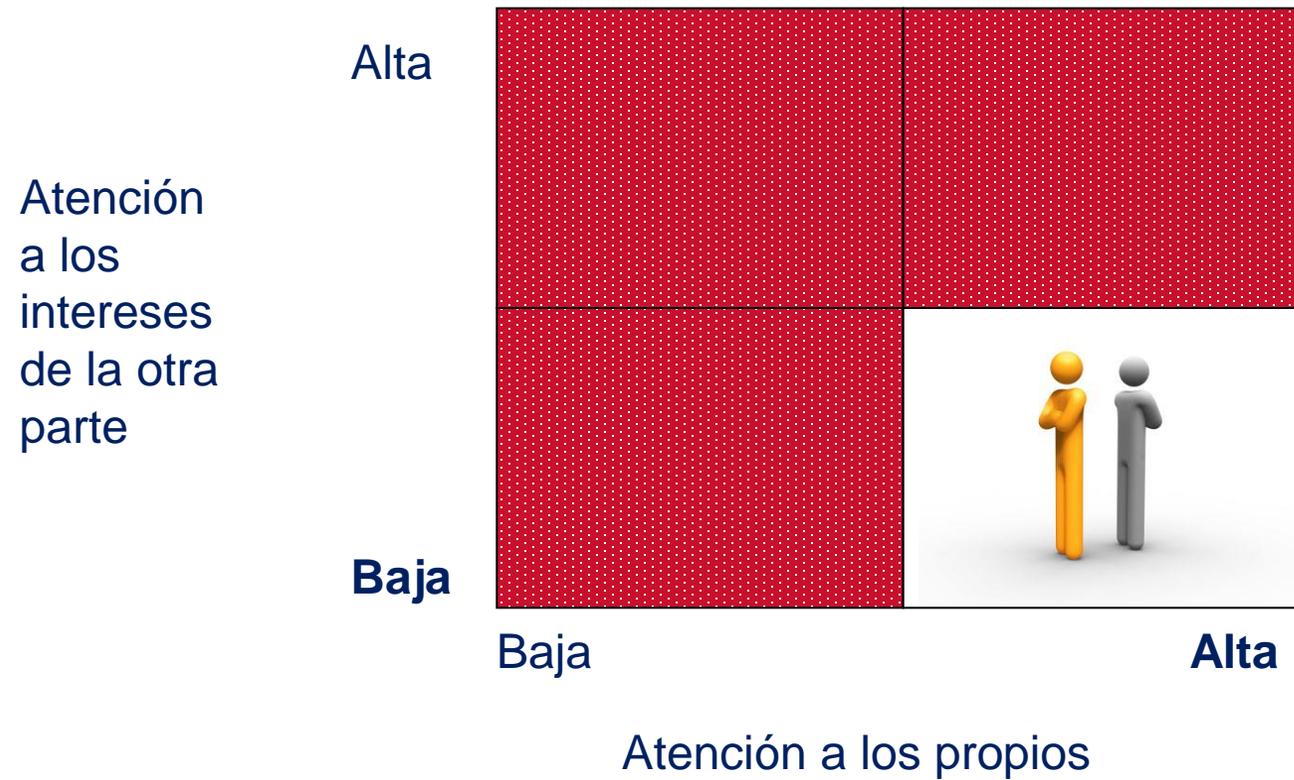
## Marco de la competencia Emocional



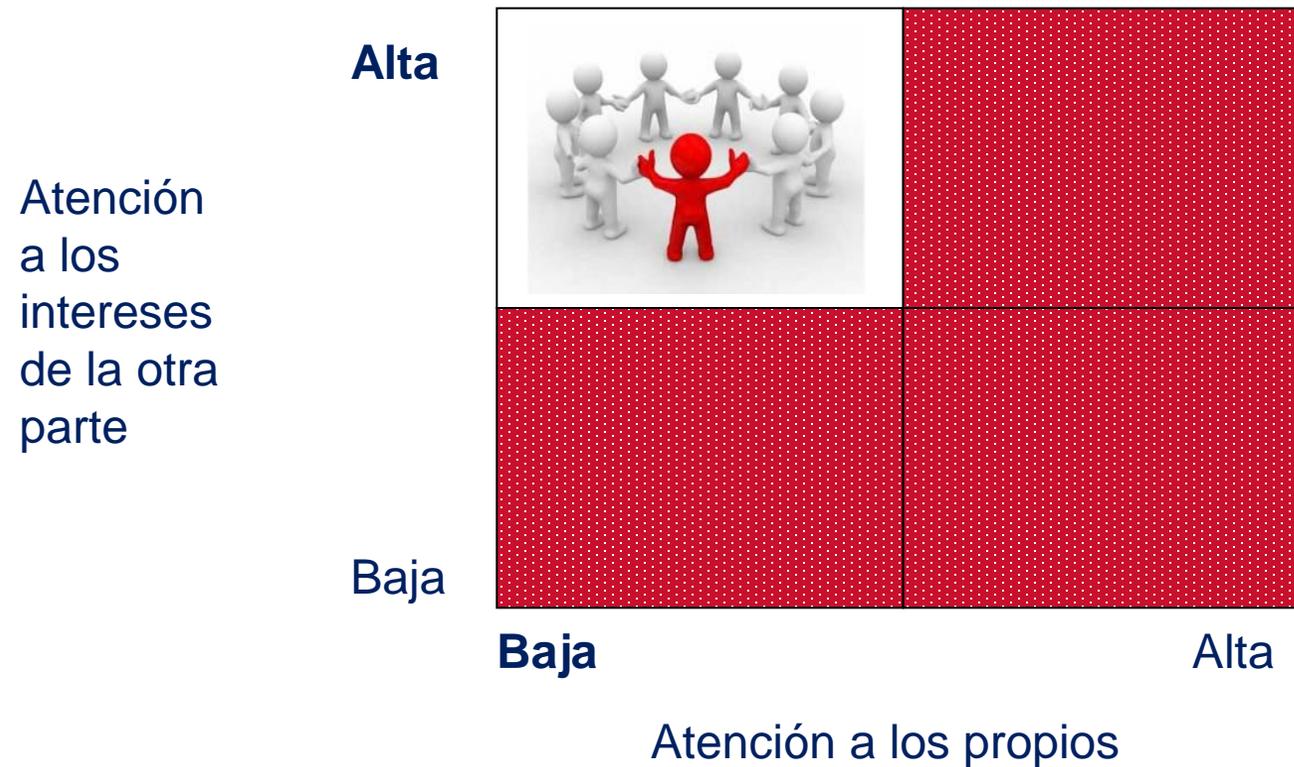
¿Cuál es mi perfil para  
comunicar, liderar,  
gestionar?



# Enfoque del estilo duro hostil



## Enfoque suave / complaciente



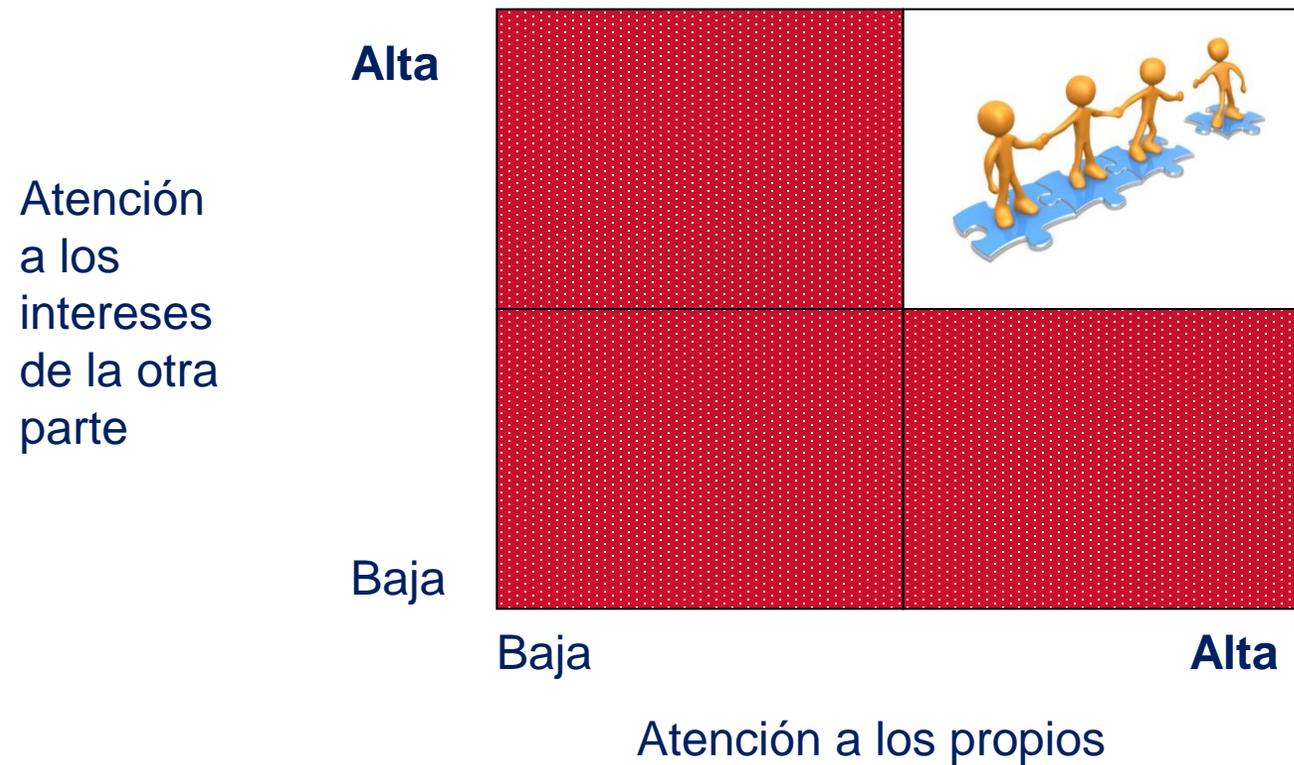
## Enfoque evasivo

Atención  
a los  
intereses  
de la otra  
parte



Atención a los propios

## Enfoque de los beneficios mutuos



Dedica 5 minutos a pensar:



- duro hostil
- suave / complaciente
- evasivo
- enfocado en el beneficio mutuo



**Roberto Brenes Coach**



**Roberto Brenes**



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



**@robortobrenesb**