



Tabla de contenido

Presentación	4
Unidad 1. Inteligencia Emocional	5
1.1 Definición de Inteligencia Emocional.	5
1.1 LAS EMOCIONES.....	6
1.2 LAS FUNCIONES DE LAS EMOCIONES.	8
1.3 EL CEREBRO EMOCIONAL.	10
El Cerebro Humano.	11
¿Qué es el cerebro emocional?.....	13
1.4 LA INTELIGENCIA EMOCIONAL.....	15
1. Autoconsciencia emocional	17
2. Automotivación	17
3. Empatía	17
4. Habilidades sociales	17
“La inteligencia emocional se aprende y se puede potenciar”	17
Unidad 2 LA COMUNICACIÓN.....	19
2.1 COMUNICACIÓN VERBAL (Tono y Proyección de Voz)	20
2.2 COMUNICACIÓN NO VERBAL.....	21
2.3 CANALES DE COMUNICACIÓN	21
2.4 COMUNICACIÓN EFECTIVA.....	23
2.5 LA TÉCNOLOGÍA EN LA COMUNICACIÓN.....	23
UNIDAD 3 LIDERAZGO	27
UNIDAD 4 ANÁLISIS DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES.	33
UNIDAD 5 HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN.....	36
En un mercado tan competitivo como el actual, la negociación empresarial es fundamental para conseguir los objetivos marcados en una compañía o, por lo menos, acercarse a ellos.....	36



Universidad Autónoma del Estado de México

Unidad 6 ESTRATEGIA PROFESIONAL.....	40
6.1 IMPORTANCIA DE TENER UNA ESTRATEGIA PERSONAL.	40
6.2 ETAPAS DE LA CREACIÓN DE UNA ESTRATEGIA PERSONAL.....	41
6.3 METODOLOGIA DE PRODUCTIVIDAD PERSONAL.....	41
6.4 CÓMO HACER UN PROYECTO DE VIDA.....	44
Bibliografía.....	46



Presentación

Actualmente, el tema de las habilidades directivas se ha vuelto muy importante en el panorama laboral, las empresas ya no solo buscan egresados con las mejores notas, sino que el tema de las habilidades directivas son esenciales para reclutar el talento en las organizaciones.

Las habilidades directivas son todos aquellos conocimientos y capacidades necesarios para el desempeño de cualquier actividad de gestión y liderazgo. Para muchos, poseer estas habilidades es un factor importante para su crecimiento profesional, personal y dentro de un equipo de trabajo.

Lo que encontrarás a continuación:

1. Inteligencia emocional
2. la comunicación.
3. el liderazgo.
4. Análisis de Problemas y Toma de decisiones.
5. Habilidades de negociación.
6. Estrategia Profesional.

A partir de los conceptos que se explican a lo largo de este cuaderno de ejercicios, conocerás la importancia de las Habilidades directivas en una organización, cuales son y como desarrollar esas habilidades personales para potenciar tus capacidades.

El gerente, directivo o administrador debe contar con diversos conocimientos para cumplir con éxito las metas y objetivos tanto de la empresa como los personales, el desarrollo de habilidades sociales, capacidad de comunicación o la resolución de conflictos para lograr los objetivos, habilidades motivacionales y de liderazgo son primordiales para destacar y lograr un crecimiento profesional hacia mejores puestos.

El presente cuaderno de ejercicios tiene como objetivo reforzar lo aprendido en clase de los principales temas y contenidos de la unidad de aprendizaje, además de desarrollar el análisis crítico.



Unidad 1. Inteligencia Emocional

1.1 Definición de Inteligencia Emocional.

La inteligencia emocional es una habilidad directiva que cualquier líder debe desarrollar, pues este conjunto de habilidades te permitirán enfrentarte a situaciones difíciles y al mismo tiempo gestionar tus emociones de manera personal y para con los demás. La inteligencia emocional te ayudará a empatizar con tu equipo, comunicar de manera efectiva, resolver conflictos y expresar tus sentimientos e intenciones profesionalmente.

La inteligencia emocional son las actitudes y valores que hacen que una persona tenga autodominio, persistencia, consistencia, etc.

Las emociones son parte de la condición humana, pero cuando dominan sobre la razón pueden volverse destructivas y contraproducentes.

La inteligencia emocional es una forma de interactuar con el mundo que tiene muy en cuenta los sentimientos, y engloba habilidades tales como el control de los impulsos, la autoconciencia, la motivación, el entusiasmo, la perseverancia, la empatía, la agilidad mental, etc. Ellas configuran rasgos de carácter como la autodisciplina, la compasión o el altruismo, que resultan indispensables para una buena y creativa adaptación social.

Las personas con habilidades emocionales bien desarrolladas también tienen más probabilidades de sentirse satisfechas y ser eficaces en su vida.

De poco nos sirve un cerebro brillante y un elevado cociente intelectual si no entendemos de empatía, si no sabemos leer emociones propias y ajenas. Ser extranjeros del propio corazón y de esa conciencia social donde aprender a conectar, a gestionar el miedo y a ser asertivos es dejar a un lado valiosas capacidades. Porque **la inteligencia emocional es, lo queramos o no, un pilar esencial para ser felices. Así nos lo cuenta su autor, Daniel Goleman.**

1. De acuerdo con los distintos conceptos mencionados, desarrolla tu propio concepto de Inteligencia Emocional.

2. Consideras importante la inteligencia emocional. ¿por qué?



1.1 LAS EMOCIONES

Una emoción es un proceso que se activa cuando el organismo detecta algún peligro, amenaza o desequilibrio con el fin de poner en marcha los recursos a su alcance para controlar la situación (Fernández-Abascal y Palmero, 1999).

La **emoción** es una reacción moral, psíquica o física, generalmente provocada por una alteración de los sentimientos que, ante algún hecho, situación, noticia, etc., hace que el cuerpo se comporte teniendo en cuenta esta reacción, expresando alteraciones respiratorias y circulatorias.

EJERCICIO 1.

¿QUIÉN SOY?

1. ¿Quién soy cómo persona?
2. Mi _____ favorito es _____
3. Me siento feliz cuando: _____
4. Me siento triste cuando: _____
5. Me siento muy importante cuando: _____
6. Una pregunta que tengo sobre la vida es: _____
7. Me enojo cuando: _____
8. La fantasía que me gustaría tener es: _____
9. Un pensamiento que aún sigo teniendo es:

10. Cuando me enojo yo: _____
11. Cuando me siento triste yo: _____
12. Cuando tengo miedo yo: _____
13. Me da miedo cuando: _____
14. Algo que quiero, pero me da miedo pedir es: _____
15. Me sentí valiente cuando: _____
16. Amo a _____
17. Me veo a mi mismo _____
18. Algo que hago bien es: _____
19. Estoy preocupado ¿por?: _____
20. Si fuera anciano (a) _____
21. Si fuera niño (a) _____
22. Odio _____
23. Necesito _____
24. Deseo _____

Cada persona experimenta una emoción de forma particular, dependiendo de sus experiencias anteriores, su aprendizaje y de la situación concreta. Algunas de las reacciones fisiológicas y comportamentales que desencadenan las emociones son innatas, mientras que otras pueden adquirirse. Unas se aprenden por experiencia directa, como el miedo o la ira, pero la mayoría de las veces se aprende por observación de las personas de nuestro entorno, de ahí la importancia de los padres y los profesores como modelo ante sus hijos y alumnos.



EJERCICIO 2. De acuerdo con la Lectura de “Emociones” contesta la siguiente actividad:

Anota una letra F si el enunciado es falso, o una V si el enunciado es verdadero:

1. ___ Las emociones son propias del ser humano.
2. ___ Se clasifican en positivas y negativas en función de su contribución al bienestar o al malestar pero todas ellas, tanto las de carácter positivo como las de carácter negativo, cumplen funciones importantes para la vida.
3. ___ Todas las emociones son válidas.
4. ___ No existen emociones buenas o malas.
5. ___ Las emociones son energía y la única energía que es negativa es la energía estancada.
6. ___ No podemos desconectar o evitar las emociones.
7. ___ Cualquier intento por controlarlas a través del consumo de tabaco, alcohol u otras drogas puede generar problemas más importantes a largo plazo.
8. ___ Podemos aprender a manejarnos con nuestros estados emocionales.
9. ___ la inteligencia emocional se trae desde el nacimiento.
10. ___ las emociones son hereditarias.

EJERCICIO 3. De las 6 categorías básicas de las emociones, realiza un dibujo que represente cada una:



1.2 LAS FUNCIONES DE LAS EMOCIONES.

El estudio de las emociones ha adquirido un importante desarrollo tanto en el ámbito de la psicología como en el educativo; hasta tal punto esto es una realidad que, en los Estados Unidos se ha propuesto como objetivo educativo indispensable el aprendizaje de habilidades emocionales que aseguren un desarrollo saludable en la adolescencia.

La función principal de las emociones es establecer un determinado estado de información en el interior del organismo que nos permita tener respuestas rápidas en diferentes situaciones como las de riesgo, por ejemplo.

FUNCIONES DE LAS EMOCIONES:

- Facilitan el desarrollo social.
- Facilitan la comunicación No verbal.
- Indica situaciones de peligro. (La inhibición emocional puede tener consecuencias perjudiciales muy graves).



- Indica una sensación de bienestar. El bienestar y las emociones vinculadas a la felicidad están relacionados con la aceptación, los sentimientos de pertenencia y la capacidad de alcanzar los objetivos establecidos.
- capacidad de generar empatía y rechazo. Así, nos acercaremos y sentiremos naturalmente vínculos con personas que comparten opiniones morales e ideologías similares a las nuestras.

EJERCICIO 4. DE ACUERDO CON CADA EMOCIÓN ANOTA EN QUE MOMENTO LAS SENTIMOS;

- Miedo _____
- Sorpresa _____
- Tristeza _____
- Alegría _____
- Enfado _____

Cada una de ellas tiene una función determinada, pero en general, las emociones tienen tres funciones: la función adaptativa, motivacional y la función social o comunicativa.

EJERCICIO 5. COMENTA UNA SITUACIÓN QUE TE HAYA GENERADO O DESENCADENADO UNA EMOCIÓN Y COMO LA RESOLVISTE.

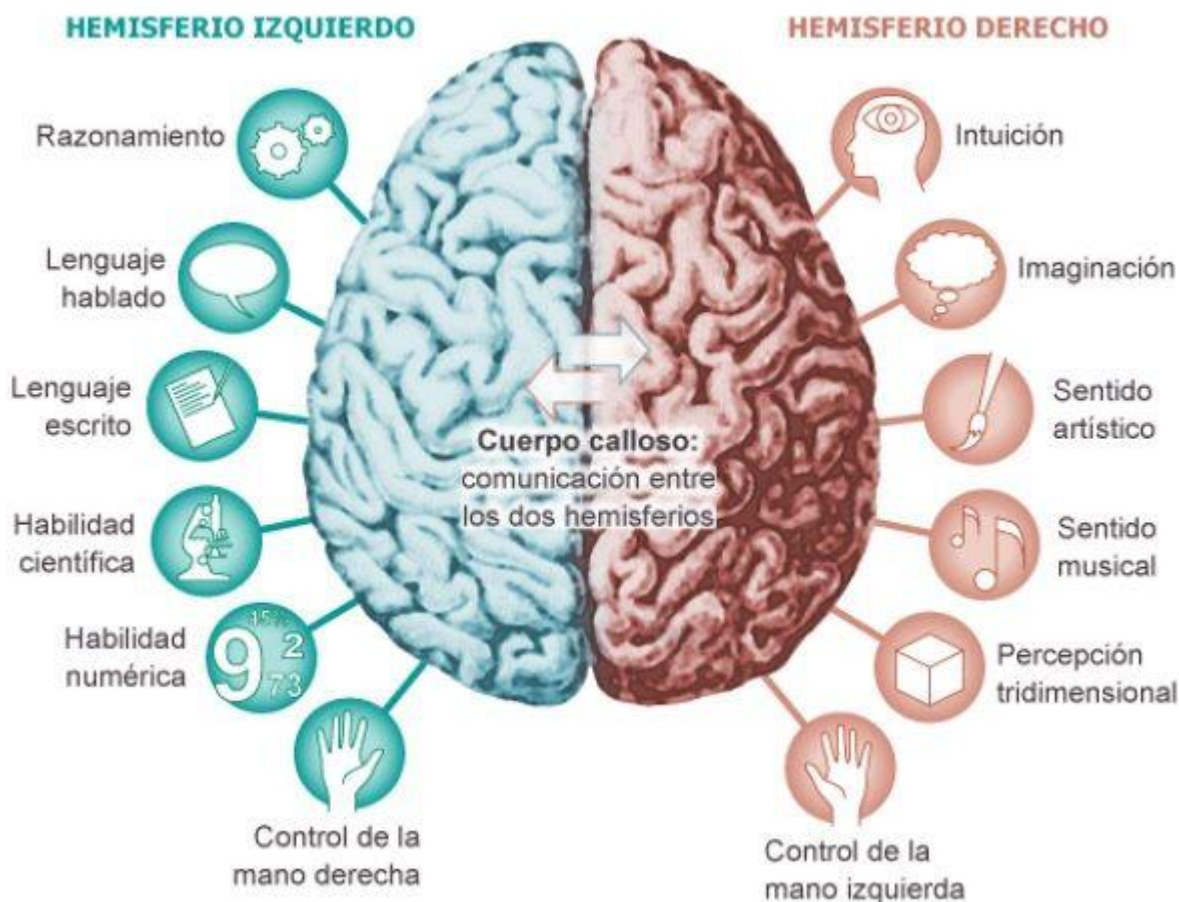
1. Menciona la importancia de aplicar correctamente las emociones en una empresa.



Hoy varios grupos de científicos estudian también las emociones positivas, así como los cambios que unas y otras propician en el cerebro. Las emociones se experimentan en una forma muy personal de la que generalmente no somos conscientes, pero que se manifiesta en la expresión del rostro, la postura corporal y en estados mentales específicos.

El Cerebro Humano.

Los dos hemisferios son necesarios para el ser humano, aunque hay personas que tienden a utilizar más una parte que la otra. Parece ser que en los diestros domina el hemisferio izquierdo, y en los zurdos el hemisferio derecho. Pero las personas que tienen el cerebro muy desarrollado utilizan simultáneamente los dos hemisferios.



HEMISFERIOS CEREBRALES;

El hemisferio izquierdo: Este hemisferio controla el lado derecho del cuerpo, es decir al contrario de donde está situado. Este hemisferio se encarga de la aritmética, la lógica y el habla.

Está relacionado con la parte verbal, el pensamiento lógico, analiza, abstrae, cuenta, mide el tiempo, planea procedimientos paso a paso, verbaliza. Piensa en palabras y en números, es decir contiene la capacidad para la lógica, aritmética (las matemáticas en general) y para leer y escribir. El lenguaje, la audición y la caligrafía están relacionados con este hemisferio.

El hemisferio derecho: Controla el lado izquierdo del cuerpo y está relacionado con la creatividad, lo emocional y las imágenes (piensa y recuerda las imágenes).

La imaginación y la creatividad suelen ser características de las personas que desarrollan más su hemisferio derecho.

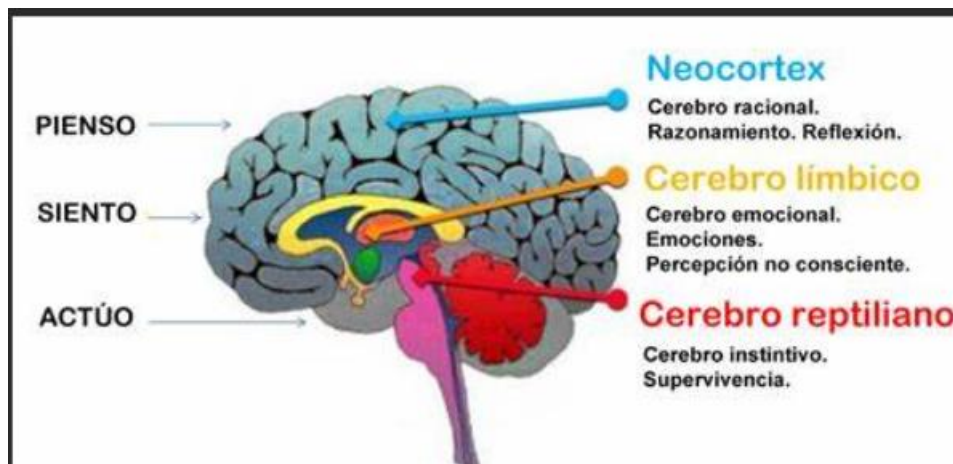
El sistema límbico o lo que es el cerebro emocional se le conoce como una de las redes de neuronas más interesantes e importantes a la hora de estudiar el comportamiento humano.



¿Qué es el cerebro emocional?

Cuando definimos lo que es el cerebro emocional, es importante saber que nuestras emociones son activadas automáticamente por un órgano llamado Amígdala, la cual se encuentra ubicada en el sistema límbico.

Este sistema es llamado el primer cerebro o **cerebro mamífero**, debido a que es la zona más antigua de la corteza cerebral. Es decir, lo que es el cerebro emocional surgió primero que el cerebro racional; por lo tanto, tenemos dos mentes una que siente y otra que piensa, ambas se encuentran generalmente en armonía y equilibrio, pero cada una con su propio estilo y funcionalidad: las dos interactúan continuamente y son indispensables en la vida de los individuos.

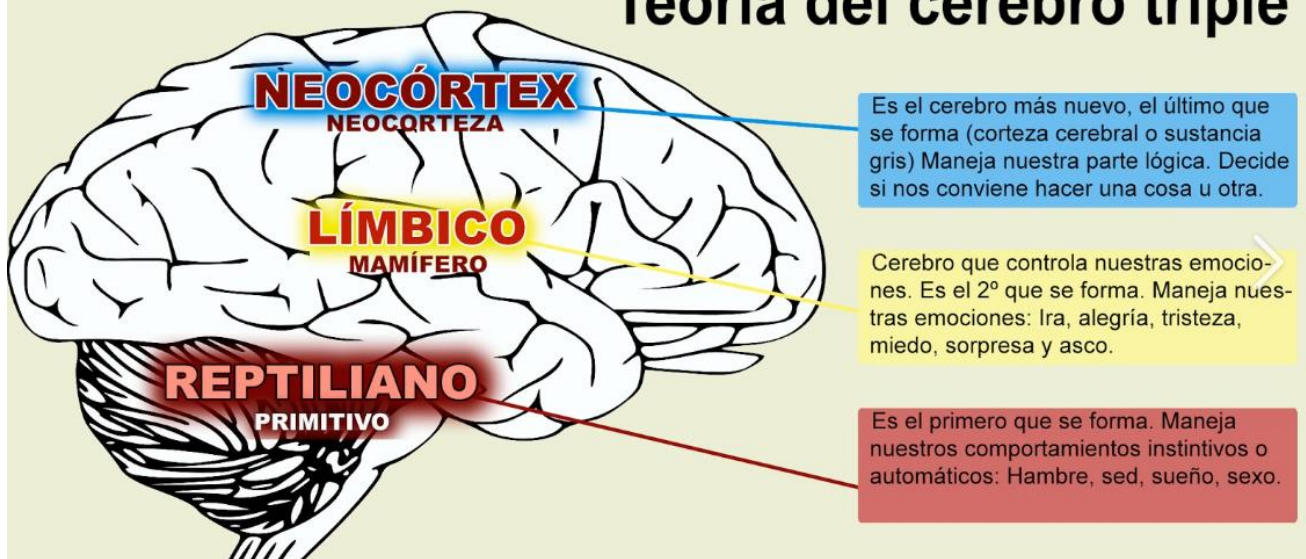


Como aquí también se nombra lo que es el cerebro emocional, consideramos que esta teoría del cerebro triple, es fundamental que la conozcas.

Esta teoría fue desarrollada por Paul MacLean, fue un médico norteamericano y neurocientífico quien hizo contribuciones significativas en los campos de la psicología y la psiquiatría. el cual entendía el cerebro humano, como un compendio de tres cerebros en uno.



Teoría del cerebro triple



EJERCICIO 6.

- SIENTATE Y CON EL PIE DERECHO REALIZA CIRCULOS EN DIRECCIÓN DE LAS MANECILLAS DEL RELOJ, POSTERIORMENTE CON TU MANO DERECHA DIBUJA UN NÚMERO 6. ¿qué paso?
- DE MANERA RAPIDA ABRE LOS OJOS Y CIERRA LA BOCA, POSTERIOEMENTE ABRE LA BOCA Y CIERRA LOS OJOS.
-

EJERCICIO 7. REALIZA UN CUADRO SINÓPTICO DEL CEREBRO EMOCIONAL.



1.4 LA INTELIGENCIA EMOCIONAL.

Edward L. Thorndike definió ya en 1920 lo que él llamó la “inteligencia social”, esa habilidad básica para comprender y motivar a otras personas. David Wechsler, por su parte, y llegados los años 40, dejó claro que ninguna prueba de inteligencia podía ser válida si no se tenían en cuenta aspectos emocionales. Más tarde, el propio Howard Gardner ya pondría los primeros cimientos con la séptima de sus inteligencias, la llamada inteligencia interpersonal, muy parecida sin duda a la emocional.

En 1984 Howard Gardner, estadounidense profesor de la universidad de Harvard propuso ocho grados de inteligencia: las cuales él ha llamado INTELIGENCIAS MÚLTIPLES. Todos tenemos estas inteligencias, aunque no las hemos desarrollado igual.

INTELIGENCIA VISUAL ESPACIAL: el principal canal de percepción se encuentra en la vista. Quien la posee se le facilita toda la actividad que tiene que ver con la vista ejemplo, la pintura, la arquitectura, el dibujo, el diseño, etc. Esta persona es muy sensible en la capacidad de fantasear o imaginar.

INTELIGENCIA AUDITIVA MUSICAL. - el canal principal es el sentido del oído, quienes desarrollan esta inteligencia son sensibles a los sonidos del ambiente, a escuchar la voz humana, los sonidos musicales, componer y pensar musicalmente. Un cambio brusco en los sonidos afecta bruscamente su estado de ánimo. Tiene gusto particular y especial por la música, el campo, ritmos, melodías, les gusta la armonía y perciben mejor el ciclo de las cosas, aprenden cualquier cosa con la ayuda del ritmo.

INTELIGENCIA CORPORAL CINESTICA. Las personas que poseen este tipo de inteligencia utilizan mucho los movimientos del cuerpo para comunicarse. Desarrollan grandes habilidades en los deportes, artes marciales, el baile, la actuación, la imitación, la comicidad. Se les facilitan las manualidades.

INTELIGENCIA INTRAPERSONAL. Este tipo de inteligencia se manifiesta en las personas por su capacidad de interiorizar y observar todo desde afuera. Tienen la capacidad de captar con mucha facilidad la esencia de las cosas. Son personas que expresan paz y serenidad, saber manejar y controlar el estrés y sus emociones, tienen dominio propio y facilidad para imaginar y tener una visión en el futuro a partir del análisis de la realidad o de otros datos. Filósofos, sacerdotes, psiquiatras, etc.

INTELIGENCIA VERBAL LINGÜÍSTICA. Este tipo se aprecia en quienes tiene calidad de expresarse y transmitir sus ideas y pensamientos en forma oral o escrita. Los poseedores son individuos con habilidad para discutir, argumentar, escribir obras, cuentos y chistes, además tienen capacidad para comprender y utilizar adecuadamente su lenguaje. Oratoria, comunicación y periodismo.

INTELIGENCIA LOGICO MATEMATICA. Las personas con este tipo de inteligencia tienen la facilidad de trabajar con números, formulas, símbolos, tienen la capacidad de utilizar el razonamiento lógico,



inducción y deducción para resolver problemas. Se le facilita armar computadoras, rompecabezas, descifrar códigos. Etc.

INTELIGENCIA INTERPERSONAL. Este tipo de inteligencia se manifiesta en las personas por su capacidad de interiorizar y observar todo desde afuera. Tienen la capacidad de captar con mucha facilidad la esencia de las cosas. Son personas que expresan paz y serenidad, saber manejar y controlar el estrés y sus emociones, tienen dominio propio y facilidad para imaginar y tener una visión en el futuro a partir del análisis de la realidad o de otros datos. Filósofos, sacerdotes, psiquiatras, etc.

INTELIGENCIA NATURISTA. - Son personas atraídas por el estudio, observación y experimentación de las causas y efectos de todo lo que tiene que ver con la naturaleza, plantas, animales, son personas a quienes les gusta la arqueología, biología, ecología, etc.

INTELIGENCIA EMOCIONAL. –La inteligencia de una persona está formada por un conjunto de variables como la atención, la capacidad de observación, la memoria, el aprendizaje, las habilidades sociales, etc., que le permiten enfrentarse al mundo diariamente. El rendimiento que obtenemos de nuestras actividades diarias depende en gran medida de la atención que les prestemos, así como de la capacidad de concentración que manifestemos en cada momento.

EJERCICIO 8. RETOMA LAS 8 INTELIGENCIAS DE HOWARD GARDNER Y ANOTA UN EJEMPLO ALGUN PERSONAJE QUE TENGAN DESARROLLADA ESA INTELIGENCIA, NO TE OLVIDES DE ANOTAR LAS CARACTERISTICAS DEL PERSONAJE Y EL PORQUÉ DE ESA INTELIGENCIA:

INTELIGENCIA	PERSONAJE	CARACTERISTICAS DEL PERSONAJE	¿QUÉ APORTO O QUÉ REALIZO?



La inteligencia emocional empieza con la consciencia de uno mismo y también con la consciencia social. Es decir, cuando somos capaces de reconocer las emociones (y su impacto) en todo lo que nos rodea.

DIMENSIONES DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL:

1. Autoconsciencia emocional

Hace referencia a nuestra capacidad para entender lo que sentimos y de estar siempre conectados a nuestros valores, a nuestra esencia. Algo así supone tener una especie de brújula personal bien calibrada que nos permitirá guiarnos en todo momento por el camino más acertado.

2. Automotivación

La automotivación destaca la habilidad por orientarnos hacia nuestras metas. De recuperarnos de los contratiempos y focalizar todos nuestros recursos personales en una meta, en un objetivo.

3. Empatía

En nuestra forma de relacionarnos e interactuar hay un aspecto que va más allá de las palabras. Hablamos de la realidad emocional de cada uno. Esa que se expresa con gestos, con un tono de voz particular, con determinadas posturas, miradas, expresiones... Descifrar todo ese lenguaje, ponernos en el lugar del otro y descubrir aquello por lo que está pasando es la empatía.

4. Habilidades sociales

Y tú ¿cómo te relacionas con los demás? ¿Te comunicas con efectividad y de modo asertivo? ¿Sabes manejar los conflictos o las diferencias? Todas esas dinámicas comportamentales potencian o limitan nuestra capacidad para disfrutar o no de nuestras relaciones. De construir entornos laborales sanos, cómodos y productivos.

“La inteligencia emocional se aprende y se puede potenciar”

EJERCICIO 9: HABLAR DE UN TEMA QUE TE LASTIME AÚN Y COMENTAR DURANTE 5 MINUTOS EL CÓMO TE SIENTES Y CÓMO TE SENTISTE FRENTE A ESA SITUACIÓN.



EJERCICIO 10.

ACTIVIDAD FINAL UNIDAD 1.

Realizar una presentación de Autoconcepto.

Breve reseña de mi historia de vida.

1. Las crisis del desarrollo y circunstanciales que has tenido a lo largo de tu vida.
2. Las estrategias que empleaste para salir adelante.
3. Experiencias de las que te encuentras especialmente orgullosa (o).
4. Finaliza con una reflexión sobre todas aquellas circunstancias que has vivido y escribe en la última página de tu presentación un mensaje dedicado a ti.



Unidad 2 LA COMUNICACIÓN

- ▶ “El proceso de crear o compartir, significados en una conversación informal en una interacción grupal o al hablar en público”

CONTEXTO:

Un contexto es el escenario físico en donde se lleva a cabo la comunicación. Puede ser físico, social, histórico, cultural, psicológico.

EJERCICIO 1. MENCIONA UN EJEMPLO DE CADA CONTEXTO.

FISICO: _____

SOCIAL:

HISTÓRICO:

CULTURAL:

PSICOLÓGICO:

“Si las habilidades de comunicación son esenciales para el desarrollo de nuestro trabajo, un buen ejercicio sería el analizar cómo comunicamos en el momento presente, qué resultados obtenemos, cuán importante es la comunicación en nuestra tarea directiva y cómo debemos comunicar para llegar a nuestros objetivos.”



2.1 COMUNICACIÓN VERBAL (Tono y Proyección de Voz)

- ▶ el tono de voz. Por ejemplo, se ha comprobado que en apenas diez segundos la persona que nos escucha sabe, simplemente por nuestro tono de voz, si estamos de buen humor, cansados, enfadados, etc.
- ▶ El tono de voz dice mucho sobre nuestro estado de ánimo o sobre nuestras intenciones.

¿Cuántas tonalidades de voz existen?

- ▶ Un tono bajo o grave, que se usa sobre todo para dar instrucciones y está asociado con la autoridad, la credibilidad y el poder.
- ▶ Un tono de voz alto, que se usa sobre todo para hacer preguntas.
- ▶ Los seres humanos son capaces de distinguir por el tono de voz si la persona que está al otro lado del teléfono está sonriendo, lo que se conoce como una sonrisa telefónica.
- ▶ Algunas empresas de telemarketing exigen a sus tele-vendedores que sonrían cuando hablan por teléfono, e incluso colocan un espejo delante de cada uno de ellos para que sean conscientes, en todo momento, de si lo están haciendo.

CONSEJOS PARA MEJORAR EL TONO DE VOZ

- ▶ respirar correctamente.
- ▶ No subir el tono al final de la frase.
- ▶ Hablar suficientemente alto.
- ▶ No hables demasiado deprisa. Pero habla más deprisa que la media.
- ▶ El tono de voz debe ir en consonancia con el mensaje.

1. MENCIONA POR QUE ES IMPORTANTE EL TONO DE VOZ.



2.2 COMUNICACIÓN NO VERBAL

El conocimiento de los distintos elementos de la comunicación no verbal es una habilidad que todo directivo debería tener y practicar. Ya que resultará muy útil para manejar situaciones de negociación, resolución de conflictos, etc., propias de estos altos cargos.

Piensa que del impacto de un mensaje un **93%** corresponde a la **comunicación no verbal** y sólo un 7% a la verbal. De ese 93%, un 38% tiene que ver con el paralenguaje, es decir, con el tono de voz empleado, la velocidad, el ritmo, los matices vocales, la respiración, las pausas, entre otros, y un 55% se desprende de la kinésica: los gestos, las posturas o las miradas.

¿QUÉ ES LA COMUNICACIÓN NO VERBAL?

- ▶ Es la comunicación percibida a través de los sentidos de la vista, tacto y olfato. Incluye todo tipo de conducta humana, consciente e inconsciente, que puede interpretarse como portadora de información.
- ▶ ACTIVIDAD: ADIVINAR UNA PELICULA CON MIMÍCA.

1. Escribe la definición de Paralenguaje y dos ejemplos:

2. Explica en que consiste la Kinestesia o cinética:

3. Explica en que consiste el lenguaje de símbolos:

2.3 CANALES DE COMUNICACIÓN

Un canal de comunicación es el medio físico a través del cual se lleva a cabo un acto comunicativo, es decir, que sirve para el intercambio de información entre un emisor y uno o varios receptores.

Los canales de comunicación personal son canales mediante los cuales se comunican dos o más personas directamente, es decir, cara a cara, o persona a auditorio, o por teléfono o por correo.



Los canales de comunicación en la empresa son: Conversaciones cara a cara. Son aquellas que se producen en reuniones formales o informales.

En el mundo de los negocios existen canales de comunicación en las empresas que sirven especialmente para la comunicación entre las áreas y las diferentes jerarquías. Estos canales de comunicación van mutando en la empresa a lo largo del tiempo, a medida que cambian los paradigmas tecnológicos, demográficos y sociales.

El canal o medio usado para comunicar un mensaje afecta la forma en que el mensaje será receptado. La comunicación verbal, escrita y no verbal tiene diferentes fuerzas y debilidades. En los negocios la decisión de comunicar verbalmente o en forma escrita puede ser una forma de comunicación poderosa.

Los canales de comunicación en la empresa son:

1. **Las videoconferencias** uno de los mejores canales de comunicación en la empresa.
2. **Conversaciones telefónicas.** Cada vez menos utilizadas ya que han sido reemplazadas por los mensajes de texto, WhatsApp, y otras tecnologías de mensajería instantánea.
3. **Correos electrónicos.** Muy utilizados para comunicarse en las empresas por su comodidad de uso, lectura y costo nulo para el usuario.
4. **Dispositivos de mano:** intercomunicadores, ipads, teléfonos móviles, etc. Muy utilizados entre operarios, supervisores y trabajadores que se desempeñan en la calle o en el campo.
5. **Blogs.** Aquí se incluye a la Intranet de la empresa, y los blogs corporativos y foros.
6. **Memos y cartas escritas.** Todo lo que sea escrito, recordatorios, que se pueden escribir a mano.
7. **Documentos formales.** Manuales, códigos de procedimientos, reglamentos, etc.
8. **Hojas de cálculo.** Hojas de cálculo donde se transmiten flujos de caja, o cualquier otro tipo de información.

EJERCICIO 4. EJEMPLIFICA CADA UNO DE LOS TIPOS DE CANALES DE COMUNICACIÓN CON DIBUJOS O IMÁGENES.



2.4 COMUNICACIÓN EFECTIVA

La comunicación efectiva engloba la tarea de compartir de manera comprensible, todos los conocimientos e ideas entre colaboradores de una organización. Este proceso es útil tanto para transmitir una idea como para confirmar que esta haya sido comprendida exitosamente, para lo cual se requiere de un amplio sentido de empatía y escucha.

La comunicación efectiva busca que la persona que emite el mensaje lo realice de forma clara, de forma directa y que no quede lugar a confusiones o malentendidos, busca que la persona que recibe el mensaje procese la información en términos que pueda entender y dar retroalimentación sobre el mensaje que ha comprendido.

Para lograr que la comunicación resulte efectiva es muy importante que el emisor sepa con claridad qué es lo que quiere transmitir y que esté al tanto de las cualidades de la persona o personas a las que se lo quiera enviar para así formular el mensaje de la forma más acertada posible.

La comunicación efectiva es aquella en la que el emisor y el receptor codifican un mensaje en forma equivalente.

ACTIVIDAD: EN EQUIPOS ELEGIR UNA CANCIÓN Y UN ANIMAL Y CANTARLA CON EL SONIDO QUE EMITE SU ANIMAL ELEGIDO.

1. Menciona que entiendes por comunicación efectiva:

2. ¿Cuáles son los elementos de la Comunicación efectiva?

2.5 LA TÉCNOLOGÍA EN LA COMUNICACIÓN

Hay tres canales principales de medios para la comunicación empresarial:

- Los canales escritos (como las encuestas, los manuales o los comunicados internos).
- Los canales orales (como las reuniones, las llamadas telefónicas o las conversaciones personales).
- Los canales tecnológicos o digitales (como el chat, las redes sociales, o los correos).

Los canales tecnológicos sin duda son el canal más amplio y variado. Han abierto un panorama de posibilidades en la comunicación interna de las organizaciones optimizándolo y haciéndolo más



efectivo y funcional. Existen un sinnúmero de canales tecnológicos, y cada día se inventan más, sin embargo, hay canales digitales de comunicación empresariales que son más eficaces y fáciles de usar.

- **El Correo Electrónico**

Este canal de comunicación es el medio más usado en comunicación organizacional, ya que aunque pareciera que enviar y recibir correos es su única función, actualmente los correos electrónicos han explotado sus posibilidades. Puedes gestionar y recibir tareas, puedes compartir diversos archivos y conectarlos con tus contactos, puedes comunicar diferentes procesos para tener registros de estos. Además los mails se pueden utilizar como medio principal de información empresarial; días feriados, nuevo personal, conferencias, avisos o anuncios, etc.

- **El Internet**

Es un canal que suele reunir muchos otros con diferentes funciones, es de las herramientas más utilizadas para la comunicación empresarial, ya que genera en los usuarios un sentimiento de pertenencia corporativa, lo cual lo hace funcionar como motivante. Muchas empresas lo utilizan como un medio de información empresarial personalizado, es una herramienta que se puede ajustar a las necesidades del usuario, se puede gestionar en tiempo real y promueve interactividad.

- **Redes Sociales Corporativas.**

Los chats internos, grupos, mensajes instantáneos o alguna red social corporativa, te permite agilizar el traspaso de información entre compañeros o grupos específicos de trabajo. Cada vez más empresas utilizan estos medios, ya que la comunicación entre la organización y los empleados es más flexible, inmediata y continua. Te permite gestionar cómo serán los grupos de trabajo y enviar mensajes a alguien en particular siendo urgentes o no pero evitando las incómodas interrupciones que se hacen con las llamadas, sin dejar de ser óptimo y personalizado.

Algunos de estos son; Slack, Skype, Microsoft Team, etc.

- **Vídeo Conferencias**

Si tu equipo de trabajo no se encuentra físicamente en el mismo lugar donde habitualmente tu trabajas... ¡Esta herramienta es para ti! En empresas en las que sus empleados están distribuidos a nivel nacional o internacional, es muy necesario la comunicación directa, esta herramienta facilita la comunicación entre equipos que trabajan a distancia. Igualmente puede utilizarse para realizar exposiciones, conferencias, juntas o vídeo llamadas con los clientes, esto generará mayor claridad y asertividad en la comunicación interna y externa.



ACTIVIDAD FINAL UNIDAD 2.

Elije un tema de tu interés.

- Investiga del tema; características, precursores, consecuencias, aplicaciones, etc.
- Exponlo frente al grupo en 10 minutos.

CONSEJOS DEL EMISOR:

- Trata de modular tu voz, utilizando un tono adecuado, muestra seguridad e infórmate del mismo.

CONSEJOS DEL RECEPTOR

- Mantén la mirada con la persona que se está expresando. La calidez que transmiten los ojos es muy potente.
- Indica que estás escuchando diciendo sí, sin entorpecer el discurso del otro, y afirmando con la cabeza.
- Utiliza la sonrisa como elemento de confianza y cercanía y para relajar tensiones.



UNIDAD 3 LIDERAZGO

Como directivo tendrás la responsabilidad de un equipo a tu cargo. Aprender a escuchar, comprender, dar retroalimentación propositiva y saber comunicarse asertivamente será parte de tu día a día. Debes saber dirigir a tu equipo, pero también motivarlo; un auténtico líder debe ser capaz de guiar a su equipo y trabajar junto a él.

El liderazgo es el conjunto de capacidades que una persona tiene para influir en un grupo de personas.

3.1 LOS INDIVIDUOS COMO LIDERES

- **LIDER:** Un líder es una persona que guía a otros hacia una meta común, mostrando el camino.
- Conjunto de habilidades directivas que un individuo tiene para influir en la forma de ser o actuar de las personas o en un grupo de trabajo determinado, haciendo que este equipo trabaje con entusiasmo hacia el logro de sus metas y objetivos.
- Capacidad de delegar, tomar la iniciativa, gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar y evaluar un proyecto, de forma eficaz y eficiente, sea este personal o institucional.



UN BUEN
LIDER(HISTORIA DEL L

ACTIVIDAD 1.

ESCRIBE CON TUS PROPIAS PALABRAS QUE ENTIENDES POR LIDER.

MENCIONA LOS TRES TIPOS DE LIDERAZGO Y RELACIONA CADA UNO DE ELLOS CON UN PERSONAJE, EXPLICANDO ASI SUS COMPORTAMIENTOS.



ESCRIBE LAS CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE SER UN BUEN LIDER:

Un buen jefe debe ser un líder, pero un líder no tiene por qué ser el jefe. ¿Esto cómo es? El jefe tiene la función de decidir qué hacer, dónde, cuándo y cómo, sin tener porqué dar explicaciones. En cambio, el líder es capaz de conseguir que el equipo trabaje motivado con un objetivo común sin necesidad de “imponer” las normas.

3.2 EL LIDERAZGO INCUMBE A TODOS

En el entorno laboral es de vital importancia la presencia de la figura del líder configurado como la persona que puede guiar a un determinado grupo de personas a la consecución de los objetivos, tanto propios como del grupo y sobre todo de la organización, de manera más rápida y efectiva que si cada una de estas lo hiciera por sí sola.

¿POR QUÉ CREES QUE EL LIDERZGO NOS INCUMBE A TODOS?

Con carácter general se pueden considerar como habilidades propias de un líder las siguientes:

- Comunicación verbal: Una persona con fuerte liderazgo es capaz de saber informar y comunicar lo que quiere a su equipo.
- Capacidad de escucha: La habilidad de escuchar permite al líder entender los problemas de las personas de su entorno, anticiparse a sus dudas y responder sus preguntas.
- Persuasión: Las personas dotadas de buenas capacidades de liderazgo no piden a sus seguidores que simplemente sigan sus órdenes en forma ciega o vehemente, primero los convencen que algo es bueno y se debe hacer.
- Uso del pensamiento crítico: Sobre todo para tomar decisiones y resolver problemas. Los buenos líderes miden las acciones y posibles soluciones de acuerdo a sus costos y beneficios.
- Capacidad para la delegación: Incluso si tienen todo el conocimiento práctico para cada tarea, lo cual es poco probable, las personas de fuerte liderazgo saben que es más productivo asignar trabajo a aquellos que pueden hacerlo igual de bien o mejor.
- Capacidad de organización: Los líderes fuertes tienen la habilidad de ordenar sus tareas y las del resto para hacer un trabajo eficiente.



- Asumir la responsabilidad: las personas dotadas de un fuerte liderazgo no solo asumen sus propios actos, sino los de su equipo. No culpan a otros por sus propios errores, y comparten los errores de otros.
- Perseverancia: No importa cuán difícil se pongan las cosas y cuán frecuente sus planes no resultan como esperaban, los buenos líderes son tenaces y logran alcanzar sus objetivos.
- Adaptación al cambio: Cuando las cosas no salen como se espera, la flexibilidad es clave.

ACTIVIDAD 2. ELIJE UN PERSONAJE QUE CONSIDERES HAYA TENIDO LAS CARACTERISTICAS ANTES MENCIONADAS Y EXPONLO FRENTE AL GRUPO. NO OLVIDES REALIZAR UNA PRESENTACIÓN DE ESTE.

3.3 COMPORTAMIENTO DE LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN

El liderazgo que se asocia con niveles medios y altos de motivación es aquél que estimula el desarrollo humano y el avance de cada persona en su contexto laboral. Lo que trae a su vez que cada persona se sienta vinculada a su trabajo y aporte de sí lo mejor que tiene.

La motivación está muy relacionada con el impulso, esa fuerza que nos orienta hacia el esfuerzo colectivo para conseguir un objetivo común. Y el liderazgo juega un papel fundamental en la motivación, porque esta depende mucho de cómo sea la personalidad y la forma de trabajar de quien está al frente del equipo de trabajo.

Para Chiavenato la motivación es el resultado de la interacción directa entre un individuo y una situación que lo rodea. Mientras que Robbins complementa la definición señalando que la motivación está formada por los procesos que afectan de forma directa a la intensidad, la dirección y la persistencia del esfuerzo que realiza el individuo para alcanzar sus metas.

Por su parte, Kotter habla del liderazgo como la capacidad para influenciar en otras personas y que estas se centren de forma voluntaria en conseguir los objetivos fijados para el grupo.



1. ¿SE PUEDE LLEGAR A EJERCER EL LIDERAZGO SIN MOTIVACIÓN? ¿POR QUÉ

2. ¿POR QUÉ OBEDER O APOYAR A ALGUIEN QUE NO EJERCE SU PAPEL DE LIDER?

La presencia del líder es muy importante para motivar a los demás. Pero ¿de dónde proviene ese poder?

- **Poder personal:** es el que detentan algunos individuos y que se suele denominar carisma. Algunas personas tienen esta cualidad y son, por ello, consideradas como referentes.
- **Poder legítimo:** se basa en el cargo que una persona ocupa dentro de un marco estructurado. Esta condición hace que su liderazgo sea aceptado por el resto de las personas a su cargo como legítimo.
- **Poder de experto:** tiene que ver con el conocimiento especializado que poseen ciertos individuos y está muy relacionado con la educación y la formación.
- **Poder político:** se deriva del apoyo de un grupo y requiere de la capacidad para trabajar con las personas de forma que se pueda obtener su apoyo y lealtad.

UN LIDER EFECTIVO SERÁ CAPAZ DE MOTIVAR:

- Mostrando pasión por lo que está haciendo.
- Siendo capaz de comunicarse claramente con los demás.
- Alentando a otros a participar en la toma de decisiones.
- Actuando como un buen modelo a seguir.
- Definiendo los objetivos con claridad.
- Estableciendo claramente los beneficios que de la consecución de metas se derivan para todas las partes.

Motivación y liderazgo son dos conceptos que van indisolublemente unidos en el ámbito empresarial, porque sin un líder que sea buen motivador la organización tendrá más problemas a la hora de implementar cambios y será más complicado alcanzar los objetivos. Por eso, la mayoría de las empresas han dejado de buscar jefes y ahora solo buscan líderes

EJERCICIO 3. VER LA PELICULA “EL SEÑOR DE LAS MOSCAS” y realizar un debate en clase de liderazgo y tipos de liderazgo.



3.4 LIDERES EFECTIVOS

“Es simplemente aquél que logra resultados”.

CARACTERÍSTICAS DE UN LIDER EFECTIVO:

- Honestidad.
- Capacidad para delegar.
- Habilidades de comunicación.

DIFERENCIA ENTRE LIDERAZGO Y LIDERAZGO EFECTIVO.

Un líder es una persona que dentro de la organización se destaca y es respetado, admirado y seguido por sus colaboradores. Es una persona capaz de construir mejores condiciones para que la empresa pueda avanzar.

Un liderazgo efectivo es aquel que se construye dando el ejemplo, diseñando y poniendo en práctica proyectos dirigidos al crecimiento de la organización.

EJERCICIO 4. LEE LA SIGUIENTE LECTURA Y REALIZA UN CUADRO SINOPTICO DEL TEMA LIDERAZGO EFECTIVO:

Un liderazgo efectivo crea y mantiene el desarrollo interno de cada uno de los integrantes de su equipo de trabajo y los involucra totalmente en la consecución de los objetivos de la organización. Esto permite mejorar la comprensión del trabajador sobre cuál es su tarea, lo que necesita para alcanzarla y lo que se espera de él.

Por otra parte, está en capacidad de establecer una visión clara del futuro de la organización mediante la definición de objetivos estratégicos que pueden ser alcanzados a largo plazo dentro del proceso de mejora continua. Esto es posible por el conocimiento e información que el líder tiene de la organización.

Adicionalmente, el liderazgo efectivo debe promover la creación y el sustento de valores compartidos, para el estímulo del espíritu del grupo, y de esta manera, ser ejemplo de ética e imparcialidad para todos los integrantes de la organización, pertenezcan o no al mismo grupo de trabajo. Con el ejemplo propio se fomenta la motivación de todos hacia el logro de las metas.

Finalmente, el líder efectivo debe propiciar el empuje requerido a fin de eliminar el miedo a alcanzar la mejora de los resultados de la organización, a través del entendimiento de las metas finales y de los procesos involucrados para su consecución. Esto solo se puede lograr teniendo confianza en las capacidades y posibilidades del equipo de trabajo.



ACTIVIDAD FINAL UNIDAD 3.

Elige un LIDER mundial.

- Investiga la biografía del líder que elegiste, lee y empápate de él.
- Te caracterizarás del líder que hayas elegido y estarás en clase caracterizado del mismo.
- Realizaras en 5 minutos una demostración de tu líder y el grupo adivinará de quien se trata. (usa la imaginación)

CONSEJOS:

- Elige un líder de tu agrado, fácil de caracterizarse, que conozcas de su historia: aportaciones y logros.
- Utiliza material que tengas en casa o bien realiza tu caracterización con material reciclado

Pon tu foto "aquí"



UNIDAD 4 ANÁLISIS DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES.

Mientras te desarrolles como gerente o directivo, es muy probable que surja algún tipo de problema, pueden ser internos o externos e involucrar a diversos miembros de tu equipo de trabajo. Como líder debes tener la capacidad de resolver de manera ágil, consciente y rápida cualquier tipo de problema que se desarrolle dentro de la organización. Evaluar los resultados y percibir los posibles daños del problema en cuestión, es una parte importante de esta habilidad directiva.

La mejor manera de llevar a cabo las tomas de decisiones será estableciendo los objetivos por cumplir, escogiendo el camino que te guiará para lograr los resultados que deseas. Lo mejor es que tomes el tiempo adecuado para tomar alguna decisión importante, porque recuerda que estas repercutirán directamente en toda la organización y tu equipo.

ACTIVIDAD: Jugar al barco se hunde. 3 personas del salón de manera individual eligen a la mitad de los compañeros que desea salvar y la mitad que se hundirán. Al elegir este debe decir en voz alta por que ha decidido salvar a cierta persona y porque a decidido dejar a los demás, recuerden mencionar características personales positivas y negativas. Aplica el diagrama de toma de decisiones.

4.1 LA IMPORTANCIA DE LA PLANEACIÓN Y PREVENCIÓN.

PLANEACIÓN

- La planeación es la acción de la elaboración de estrategias que permiten alcanzar una meta ya establecida.

PREVENCIÓN

- Medida o disposición que se toma de manera anticipada para evitar que suceda una cosa considerada negativa.

4.2 MÉTODOLOGÍA DE ANÁLISIS DE PROBLEMAS

Como problema analizamos:	Como oportunidad:
Lo que está mal	Lo que se puede mejorar
Están relacionados con el pasado	Con el futuro
Amenazas y peligros	Posibilidades
Empujan	Halan (atraen)
Debilidades que hay que arreglar	Fortalezas que podemos aprovechar
Mejorar lo "viejo" (más de lo mismo)	Qué cosas nuevas podemos lograr (hacer)
Nos agobian	Nos estimulan



4.3 TOMA DE DECISIONES Y CONSECUENCIAS.

PROCESO DE ANALISIS DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES



En el transcurso de nuestras vidas tomamos cientos de decisiones, cuyas consecuencias nos afectan tanto de forma positiva como negativa. Con la empresa pasa lo mismo, prácticamente todos los días se toman diferentes tipos de decisiones que marcan su devenir tanto en el corto como en el largo plazo, pudiendo llevarlas al éxito, pero también al fracaso.

4.4 HERRAMIENTAS DE CALIDAD PARA EL ANÁLISIS.

Análisis de las causas

El objetivo de este paso es: *Identificar la(s) causa(s) principal(es) del problema.* La pregunta clave: *¿Qué nos impide alcanzar la condición deseada?*

Algunas sugerencias para trabajar en este paso:

- Identifique las causas potenciales. Puede ayudar un análisis de Causa-Efecto.
- Seleccione la causa más probable, o de más significación, en la ocurrencia del problema.
- Determine los datos necesarios para verificar esto. ¿Cuáles? ¿Dónde están? ¿Quién los tiene?

Herramientas de análisis

Las herramientas de recopilación y análisis de datos se definen como una serie de gráficos, mapas y diagramas diseñados para recopilar, interpretar y presentar datos para una amplia gama de aplicaciones e industrias.

4.5 PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS DE SOLUCIONES



El objetivo de este paso es: Generar las alternativas de solución. La pregunta clave: ¿Qué podemos hacer para alcanzar el estado deseado, actuando sobre en la(s) causa(s) principal (es)?.

Este paso se subdivide en tres tareas: una, la generación de todas las alternativas posibles de solución; dos, determinar los criterios que aplicaremos para seleccionar la(s) alternativa(s) con la que trabajaremos (costo, tiempo, impacto, etc.) y; tres, aplicar los criterios acordados a cada alternativa y seleccionar la(s) que más los satisfaga

ACTIVIDAD FINAL UNIDAD 4.

Elije un PROBLEMA EMPRESARIAL

En todas las organizaciones siempre se van a presentar problemas que interfieran en alcanzar los objetivos, por eso es necesario contar con una metodología para poder dar una solución a los problemas que se presentan, con el proceso de solución de problemas:

1. Identificación del problema,
2. análisis del problema,
3. generar soluciones potenciales,
4. toma de decisiones,
5. implementación y evaluación.

REALIZA UN ANÁLISIS DE UN PROBLEMA EMPRESARIAL, CONSIDERANDO LOS SIGUIENTES PUNTOS;

1. TEMA
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.
3. INFORMACIÓN
4. ALTERNATIVAS
5. ELECCIÓN DE ALTERNATIVA.
6. IMPLEMENTACIÓN Y EVALUACIÓN.
7. CONCLUSIONES Y BIBLIOGRAFÍA.

TEMAS:

Kodak (cámaras fotograficas).

Block booster (videocentros).

Disc men.

Pandemia COVID.

Nuevas reformas laborales.



UNIDAD 5 HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

En un mercado tan competitivo como el actual, la negociación empresarial es fundamental para conseguir los objetivos marcados en una compañía o, por lo menos, acercarse a ellos.

La **negociación empresarial** es una herramienta clave para alcanzar ciertas metas en el mundo de los negocios, como conseguir nuevos clientes, mejorar las condiciones por parte de algún proveedor o establecer sinergias con otras empresas. Y es que, diariamente se debe convencer a alguien de que sus intereses coinciden con los propios, para garantizar el crecimiento y éxito de la organización.

ACTIVIDAD: CADA ALUMNO SE PRESENTA DICHIENDO SU NOMBRE Y EL DE UN ANIMAL.

5.1 ESTILOS DE NEGOCIACIÓN.

NEGOCIAR: dialogar acerca de algo con el objetivo de alcanzar un acuerdo beneficioso o apropiado para todas las partes.

Interacción que apunta a producir algún tipo de beneficio. Su finalidad puede ser la resolución de un conflicto, la satisfacción de intereses o la obtención de ventajas.

1. MENCIONA DOS EJEMPLOS DE NEGOCIACIÓN QUE HAYAS ESCUCHADO EN EL MUNDO ACTUAL:

Cuando dos personas entablan una negociación, cada una intenta alcanzar una determinada **meta**. En esa conversación entran en juego diversos factores, como los rasgos de la personalidad, el estado de ánimo, las **emociones**, etc. La manera que cada individuo tiene de pensar y de actuar incide en cómo se lleva a cabo la negociación, independientemente de los puntos en concreto que se negocian.

TIPOS DE NEGOCIACIÓN.

Comerciales

- son aquellas en las que dominan los valores monetarios.
- no existe enfrentamiento entre capital y trabajo.
- ninguna de las dos partes está obligada a negociar con la otra, pero ambas pueden estar interesadas en llegar a un acuerdo.



- a menudo son conflictivas por incumplimiento de plazos de pagos y entregas, fallos en el producto etc.

Laborales

se realizan entre los representantes de la empresa y los representantes de los trabajadores para llegar a acuerdos sobre las condiciones de trabajo: salarios, horarios, prestaciones, etc.

Características básicas de un negociador eficaz son:

Profesional	Arriesgado
Planificado	Paciente
Organizado	Comunicador
Creativo	Observador
Persuasivo	Sociable
Firme	Empático y con autocontrol



EJERCICIO 1. INVESTIGA Y EXPLICA CADA UNO DE LOS ESTILOS ANTES MENCIONADOS:

ESTILO	CARACTERISTICAS Y CUANDO SE USA.



5.2 PLANIFICACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN.

La planificación como primera fase del proceso de negociación, se caracteriza por ser una fase fundamentalmente informativa. En ella, las partes van a elaborar una estrategia que va a ser definitiva a la hora de llevar a cabo con éxito la segunda fase del proceso de negociación, esto es, la interacción o ejecución.

ACTIVIDAD: ANUNCIOS. CADA ESTUDIANTE ELABORA UN ANUNCIO VENDIÉNDOSE A SÍ MISMO LUEGO CADA ALUMNO ELIGE A QUIÉN COMPRARÍA Y JUSTIFICARÍA EL POR QUÉ. NO OLVIDES PONER TUS CUALIDADES HABILIDADES Y CAPACIDADES, LA IDEA ES QUE SEAS EL MEJOR POSTOR.

5.3 EVALUAR TU ESTILO DE NEGOCIACIÓN.

ACTIVIDAD: INGRESAR AL LINK [Test de estilo de negociación | Negociar®.Tu estilo de negociación. Negociar](#) , una vez contestado el test imprimir captura de pantalla y pegar la imagen de que realizaste dicho test.

Test de Kilmann

La siguiente prueba fue desarrollado por el psicólogo norteamericano Thomas Kilmann, el objetivo era descubrir de qué forma las personas se enfrentan a los conflictos. Los conflictos no son más que la consecuencia directa de intereses contrapuestos.

El desafío de negociar es lograr llegar a un acuerdo cuando nos encontramos con intereses contrapuestos.

Para conocer tu estilo de negociación, completa el test de Thomas Kilmann que está a continuación.

Consideraciones previas:

- Son 30 preguntas, te demorarás menos de 4 minutos en responderlas.
- Debes elegir solo una respuesta.
- Si ninguna de las respuestas te acomoda, elige la que más se acerca a lo que quizás podrías llegar a pensar en una circunstancia hipotética.
- No hay respuestas buenas ni malas. Cada estilo negociador sirve en diferentes escenarios.
- Al final del test veras cuál es tu estilo de negociación y en que situaciones es útil y cuando no lo es.
- Luego de conocer tu estilo de negociación, te recomendamos leer el post [Estrategias de Negociación](#), esto te permitirá saber en qué parte de la matriz te encuentras por tu personalidad y hacia donde debes moverte dependiendo de la estrategia que sea necesaria.

Aquí vamos !



5.4 ESTRATEGIAS Y HABILIDADES PARA NEGOCIAR.

ACTIVIDAD 1: VENTA DE COSAS ABSURDAS.

cada alumno cuenta con una ficha de un producto absurdo, luego cada alumno tendrá que argumentar para vender su producto, el alumno que tenga más compradores es el que gana.

ACTIVIDAD 2: DICTADO DE DIBUJO.

El docente da una idea a los alumnos sobre un concepto, por ejemplo “negociación” luego cada alumno debe de hacer un dibujo con lo que le sugiera esta palabra, gana aquel alumno que logre convencer a la audiencia que su dibujo explica de manera globalizada el concepto.

ACTIVIDAD FINAL UNIDAD 5

VENDER UN PRODUCTO O SERVICIO.

En equipos desarrollar una idea de negocios apoyándose del modelo de negocios CANVAS.

1. Segmento de clientes o segmento de mercado
2. propuesta de valor
3. canales de distribución y canales de comunicación
4. relación con el cliente
5. fuente de ingresos
6. actividades clave recursos clave
7. Recursos clave
8. asociaciones clave
9. finanzas



Unidad 6 ESTRATEGIA PROFESIONAL

- Una estrategia personal es un conjunto de acciones que, alineadas entre sí, te acercan a tus grandes objetivos de vida.

Una estrategia personal bien definida aterriza de manera coherente el largo plazo con tu presente, porque para convertirte en aquello que quieres ser en un futuro necesitas actuar hoy, es por ello que debes ser coherente al elaborar tu estrategia, pues debe haber consistencia en todos sus niveles y frentes.

1. MENCIONA CUÁL ES TU ESTRATEGIA PERSONAL QUE TE HA LLEVADO HASTA DONDE ESTAS;

6.1 IMPORTANCIA DE TENER UNA ESTRATEGIA PERSONAL.

Siempre tienes miles de ideas en tu cabeza, también planes, sueños y muchas cosas que te gustaría lograr, conseguir todo eso, sin duda alguna, incrementaría tu satisfacción personal, no obstante, también sientes que la mayoría de estos deseos se quedan, sencillamente, en buenas intenciones.

El no convertir en realidad lo que sueñas puede generar el efecto de sentir que tu vida no está del todo completa, que estas debiendo algo, eso puede hacerte ingresar a un círculo vicioso de desmotivación, no debemos permitir que eso suceda.

Lo que necesitas, entonces, es una forma de hacer que lo que sueñas se materialice, que tus ideas se ejecuten, necesitas hacer que las cosas pasen.

2. MENCIONA ALGÚN SUEÑO, IDEA O META QUE TENGAS EN MENTE Y AÚN NO LA REALICES ¿CÓMO PIENSAS LOGRARLO?



6.2 ETAPAS DE LA CREACIÓN DE UNA ESTRATEGIA PERSONAL.

MAPA ESTRATEGICO PERSONAL, toma una hoja en blanco (de preferencia de tamaño A3, un papel grande genera sensación de libertad y tus ideas fluirán mejor) y liberes tu mente en ella, colocando tus sueños, objetivos, ideas, intenciones, etc., todo lo plasmado en esta hoja será tu materia prima para la construcción de tu mapa.

ACTIVIDAD; REALIZAR EN UNA HOJA DOBLE CARTA UN MAPA ESTRATEGICO PERSONAL: puedes decorarlo, iluminarlo o bien colocar imágenes o fotografías.

SUEÑOS	OBJETIVOS	IDEAS	INTENSIONES

6.3 METODOLOGIA DE PRODUCTIVIDAD PERSONAL.

Uno de los mensajes más importantes que quiero reforzar es que para que seas más productivo en tu vida (lograr mejores resultados) más que necesitar “hacer mucho” necesitas “hacer bien”, y eso significa básicamente dos cosas:

- Que todo lo que hagas impacte, en mayor o menor medida, en tus grandes objetivos de vida, tiene que existir conexión entre tus tareas del día a día y lo que buscas en tu vida.
- Que en cada momento hagas la mejor tarea posible, que no es la más urgente ni la más importante, sino la que mejor se adecua al contexto del momento.



#1 En el ámbito personal

En este punto entran todas las facetas en las que nos desenvolvemos individualmente, son las más cercanas a tu gestión y desarrollo personal. Por ejemplo, podrías tener las siguientes áreas de responsabilidad:

- Finanzas personales
- Viajes
- Entretenimiento
- Deportes
- Salud
- Patrimonio

#2 En el ámbito familiar

En este otro rubro entran aquellos aspectos de tu vida donde existen relaciones familiares o cercanas con otras personas, quienes, de acuerdo a su magnitud e importancia en tu vida, podrían representar por sí mismos facetas de tu vida. Por ejemplo podrías tener las siguientes áreas de responsabilidad:

- Padres
- Hijos
- Amigos
- Familiares indirectos
- Personas cercanas

#3 En el ámbito profesional

En este punto caen aquellas facetas de tu vida vinculadas a tu crecimiento profesional e intelectual, engloba a lo que te dedicas en la vida.



Tendrás las siguientes áreas de responsabilidad:

- Carrera profesional
- Estudios o Educación
- Marca personal
- Trabajo
- Especialización
- Networking
- Negocio propio

Ten en cuenta que las áreas de responsabilidad no representan por sí mismas ningún proyecto o tarea, tampoco son objetivos, son segmentos de tu vida.

¿Cuál es la utilidad de definir las áreas de responsabilidad?

Sus beneficios podemos resumirlos en dos puntos:

#1. Ayudan a que puedas lograr un **balance en tu vida**, al identificarlas e incluirlas en el mapa estratégico personal vas a estar consciente de todos los segmentos de tu vida que tienes que atender.

#2. Ayudan a que ganes **enfoque en tus actividades diarias** (proyectos y tareas), ya que, además de saber a qué objetivo de tu vida estás impactando, vas a poder identificar el segmento de tu vida que está desarrollándose.

ACTIVIDAD: DESARROLLA TUS AREAS DE RESPONSABILIDAD EN UNA HOJA DOBLE CARTA.



6.4 CÓMO HACER UN PROYECTO DE VIDA

Un plan de vida es aquello que nos ayuda a crear todo tipo de proyectos que vertebran nuestro desarrollo personal.

A pesar de que en nuestras vidas hay cosas que no controlamos, tener una noción de continuidad es importante para poder experimentar plenamente lo que el mundo nos depara. Y en este sentido, hay mucho que podemos hacer para asegurarnos de que nuestras acciones están integradas en una secuencia de metas coherentes y bien organizadas, que están en consonancia con nuestros valores e intereses.

PASOS PARA DESARROLLAR UN PROYECTO DE VIDA:

- Analiza tus expectativas.
- Determina tus valores.
- Comprende aquello que te frena.
- analiza tus necesidades.
- hoy transforma tus necesidades y valores en cadenas de acción.
- Reflexiona sobre el rol que jugarán otras personas en tu vida.
- controlar los objetivos a los que aspiramos llegar.
- En caso de necesitarlo acude a terapia psicológica.

ACTIVIDAD FINAL UNIDAD 6.

REALIZAR TU PROYECTO DE VIDA

REALIZAR UNA PRESENTACIÓN DE COMO TE VISUALIZAS DE AQUÍ A CUATRO AÑOS.



MI PROYECTO DE VIDA				
ÁMBITO	OBJETIVO ¿Qué deseo?	TIEMPO ¿En cuánto tiempo lo lograré?	ESTRATEGIAS ¿Cómo le voy a hacer?	APOYOS EXTERNOS ¿En quién me puedo apoyar para lograrlo?
PERSONAL				
ESCOLAR				
FAMILIAR				
LABORAL				

proyectado

YO

- Quiero ser
- Voy a lograr
- Me comprometo
- Elijo este camino



4

practicamos: Confianza

encontrarnos a nosotros mismos

QUIEN SOY Mi historia
Mi persona Mis talentos

MI FAMILIA, mi base..

YO Mi base, mis amigos
Mi mundo actual
Mi experiencia con Dios
MIS METAS, MIS SUEÑOS!!



1 INTERIOR - PERSONAL

practicamos: SILENCIO

en proyección

YO

hacia donde voy?

Que opción de vida tengo?
Cual es el proyecto de Dios en mí?
En qué puedo servir?



3

practicamos: arriesgarnos, cuestionarnos.

proyecto de **VIDA**

YO ACTUAL - REALIDAD CUESTIONADO

Mi realidad, mi entorno de vida, mi familia, mi trabajo.

2

Realidad Social
Sociedad vs. Suciedad
Mis prioridades
Mi tiempo
Opciones de vida
Vocación vs. Profesión



buscamos: escuchamos, curiosidad

ACTITUDES: silencio, escucha, compartir, confianza, oración.



Bibliografía

- Alles M. (2015) Dirección Estratégica de R.H. Gestión por competencias. Volumen 1: Granica.
- Chiavenato, I. (2007) *Administración de Recursos Humanos* (8va ed.) McGraw Hill: México
- Chiavenato, I. (2009) *Gestión del Talento Humano* (3era ed.) McGraw Hill: México
- Chiavenato I. (2019) *Administración de Recursos Humanos: El capital humano en las organizaciones* Colombia: Mac Graw Hill-Interamericana.