

CAPACITACIÓN E INTEGRACIÓN

Mejorar las relaciones para mejorar nuestros resultados



TÓPICOS:

Modelos mentales.
Modelo de negociación.
Inteligencia emocional.

Contenido

03 Modelos mentales

04 Modelos de negociación

05 Inteligencia emocional

06 Liderazgo en valores

Introducción

RELACION = RESULTADO

A mejores relaciones, mejores resultados.

¿Qué puedo hacer para tener mejor calidad de relaciones con las demás personas?

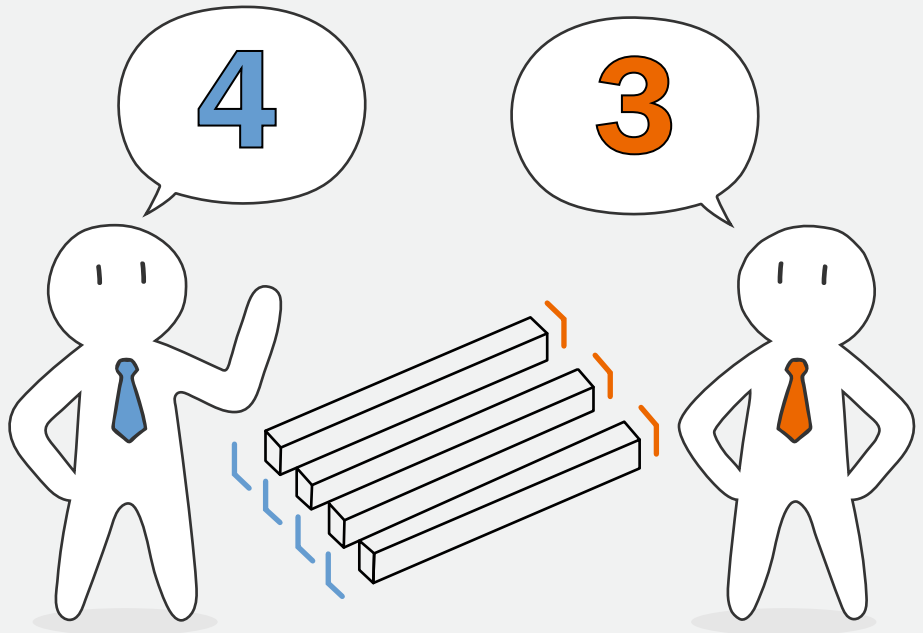
- Decir siempre la verdad.
- Ser más generoso.
- Cumplir las promesas.
- Ser más agradecido.

Modelos mentales

Un modelo mental es la manera que las personas tenemos de **registrar la realidad** y a partir de eso actuar y se va construyendo con las experiencias que vamos teniendo a lo largo de nuestra vida, junto a valores, educación, etc.

Seamos respetuosos de los modelos mentales de los demás, porque no vemos la realidad de manera objetiva. **Nadie ve las cosas como son**, vemos las cosas como somos, depende de nuestro modelo mental.

Cada persona tiene **su propia manera de registrar la realidad** y a partir de eso es la manera que se vincula con la realidad.



“ Con inteligencia emocional bajamos un cambio y no actuamos enojados ”
Bernardo Bárcena

Separar la persona del problema

Una persona nunca es un problema. Una persona es una persona y un problema es un problema.

El Modelo de Negociación de **Harvard Business School**, nos enseña que debemos separar a la persona del problema y ser duros con el problema y blandos con la persona. **Nunca atacar a la persona. Tomar estas medidas puede llevar a discusiones más productivas**, lo que le permite establecer acuerdos mutuamente exitosos.

Los estilos de negociación

El negociador blando es aquel que utiliza las negociaciones para **estrechar las relaciones con los demás**. Su objetivo es alcanzar el acuerdo.

El negociador duro es aquel que **utiliza las negociaciones para ganar** y considera a la otra parte como un enemigo.



Negociar en base a intereses y no a posiciones

A través de las preguntas **¿por qué?, ¿para qué? y ¿por qué no?** podremos identificar los verdaderos intereses de cada una de las partes involucradas y así satisfacerlos.

En vez de adoptar una posición rígida, **debemos preguntar qué es lo que realmente interesa a la otra parte**. Esta es la manera de poder satisfacer ese interés.

Ejemplo:

Argumentar las propuestas en base a estudios de una organización o disposiciones vigentes.

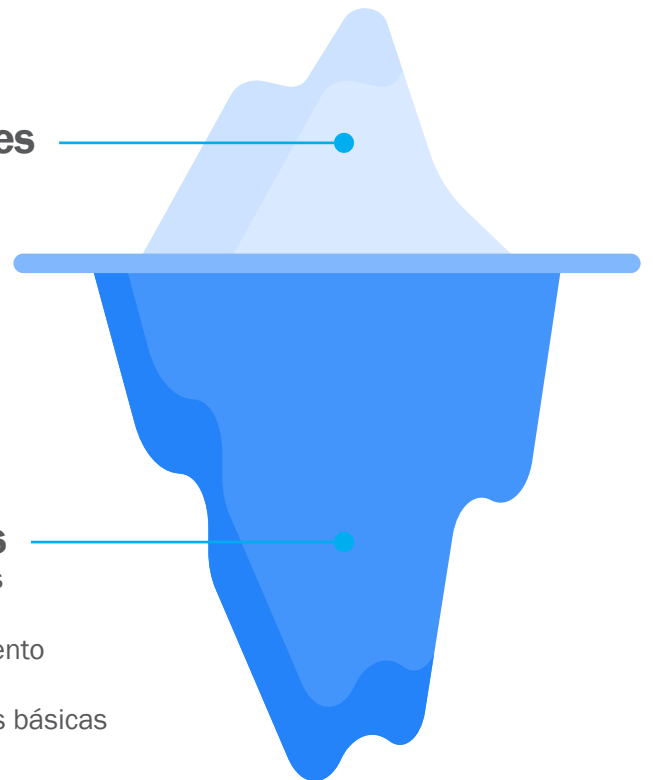
“Está prohibido fumar en lugares de trabajo porque la ley Ley N.º 26.687 así lo establece.”

Posiciones

- Demandas
- Dinero
- Cantidad
- Calidad
- Acción
- Medidas

Intereses

- Aspiraciones
- Poder
- Reconocimiento
- Bienes
- Necesidades básicas
- Miedos



Inteligencia emocional

La inteligencia emocional es la habilidad más importante de un líder. Consiste en poder:

- Identificar las emociones.
- Ser empático.
- Gobernar las acciones.
- Gestionar las relaciones.

¿Para qué sirve?

La **Inteligencia emocional es la cualidad que nos capacita para tener buenas relaciones** con los demás y con nosotros mismos. Esto implica identificar, entender y manejar las emociones correctamente.

En cualquier circunstancia de la vida, **las emociones van a jugar un papel importante**, de la capacidad de gestionarlas depende que nos veamos fortalecidos por ellas o que nos dominen y nos sintamos incapaces de superar las adversidades.

Las personas con alta Inteligencia emocional, no carecen de emociones negativas, pero sí son capaces de gestionarlas de manera más eficaz, mejorando así tanto la relación consigo mismos como con los demás.



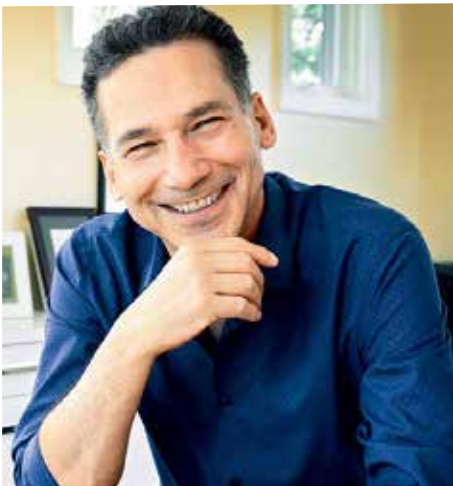
ENOJO - IRA



INTELIGENCIA EMOCIONAL



FRUSTRACIÓN



“ Uno de los poderes más grandes que tiene el ser humano es el poder de no reaccionar ”

William Ury.

Liderazgo en valores



La autoría del contenido de este documento corresponde a **Experiencia Líderes**. Bernardo Bárcena y Alfredo Lambardi juntos desarrollan **Programas de Formación Profesional destinados a Empresas, Institutos Educativos, Entidades Públicas y Fundaciones**.

Estos programas integran **dinámicas interactivas** que propician un espacio para la **reflexión inspirada en valores humanos**. Las experiencias se basan en una plataforma multimedia que integra conceptos, role playing, presentaciones interactivas y piezas de imagen y sonido.



▶ **LIDERAZGO EN VALORES**



▶ **ACTITUD PROTAGONISTA Y GESTIÓN DEL CAMBIO**



▶ **COMUNICACIÓN EFECTIVA**



▶ **NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS**



▶ **PRESENTACIONES ORALES EFICACES**



▶ **TRABAJO EN EQUIPO**



▶ **CREATIVIDAD E INNOVACIÓN**



▶ **APRENDIZAJE Y CONVIVENCIA INTERGENERACIONAL**

www.experencialideres.com



www.balko.com.ar