

Desarrollo de Capacidades de Negociación

Tema

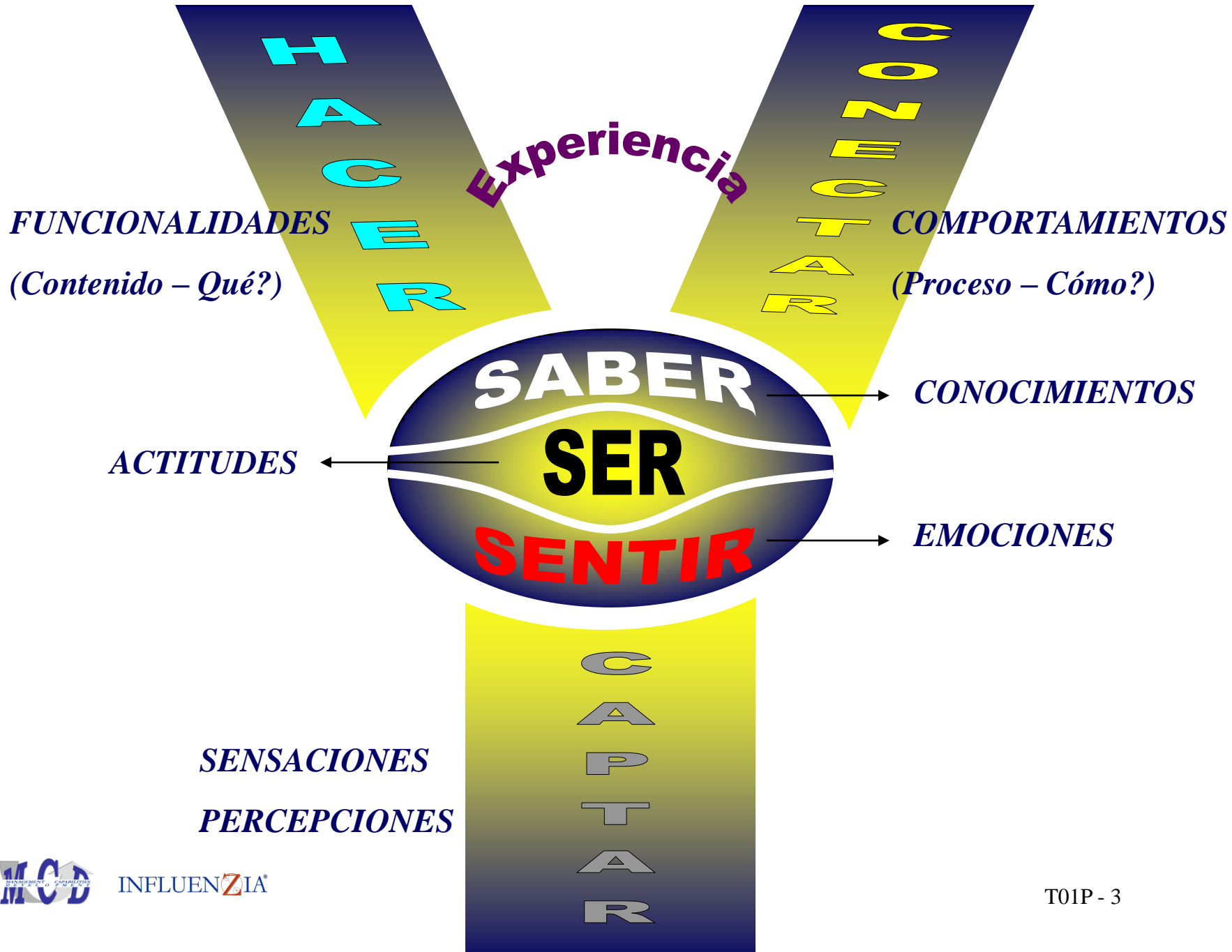
Estructuras y Funciones del YO

- Claves de la relación Interpersonal 2
- Estructura y funciones del YO 3
- Competencia 13
- Competencias para el futuro 18
- Modus operandi (Kolbe) 19
- Anexos 21
 - Análisis transaccional 22
 - Los colores del cerebro 23
 - I.E. Y Negociación 24
 - Factores de equilibrio personal 25

► *Claves de la Relación interpersonal*

La influencia que somos capaces de ejercer sobre los demás está en razón directa con el grado de conocimiento que tenemos de ellos.

► **Estructura y funciones del YO**



► *Estructura y funciones del YO*

Función

Dualismo

Epoca

CONECTAR

Contenido y Proceso

EXPERIENCIA

HACER

INTERDEPENDENCIA

Granjero vs. Cazador

SABER

Verdad vs. Error

RAZON

SENTIR

INDEPENDENCIA

Amor vs. Odio

EMOCION

SER

Bien vs. Mal

FE

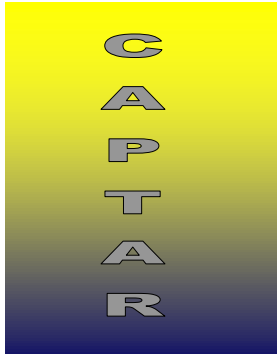
CAPTAR

DEPENDENCIA

Placer vs. Dolor

SENSACIONES

► Estructura y funciones del YO



→ Estímulos → INFORMACIONES

⇒ Es el dominio de las sensaciones y percepciones

Sistemas primarios:

V	Visual	Vista
A	Auditivo	Oído
C	Cenestésico	Tacto / Temperatura / Humedad
	Vestibular	Equilibrio / Conciencia corporal

Sistemas secundarios:

O	Olfativo	Olfato
G	Gustativo	Gusto

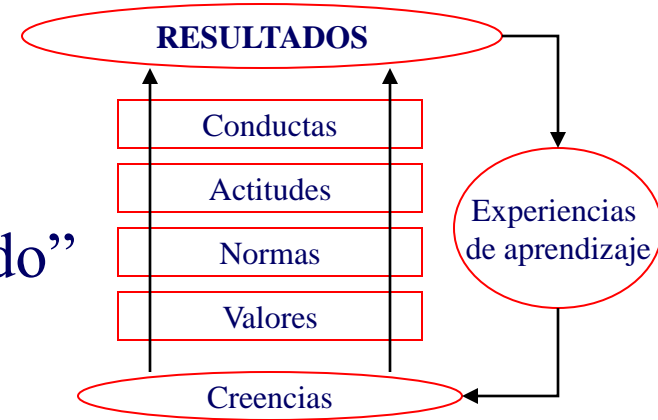
► Estructura y funciones del YO



(I)

⇒ Vivencias ⇒ ACTITUDES

⇒ Es el dominio de lo “aprendido”



CREENCIAS

Estructuras de pensamiento elaboradas y arraigadas a lo largo del proceso de aprendizaje, que sirven para explicarnos la realidad y que preceden a la configuración de los VALORES. (*Concepto de la existencia, modelo de sociedad*)

VALORES

Son aprendizajes estratégicos, relativamente estables en el tiempo, de que una forma de actuar es mejor que su opuesta para conseguir que nos salgan bien las cosas. Su incumplimiento puede ocasionar sanciones internas (sentimiento de culpabilidad). Sirven, entre otras cosas, para aceptar o rechazar NORMAS. (*honestidad, compromiso, lealtad, imaginación, autoestima*)

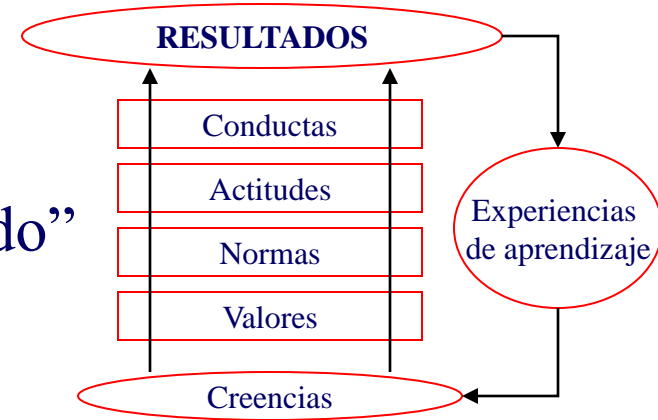
► Estructura y funciones del YO



(II)

⇒ Vivencias ⇒ ACTITUDES

⇒ Es el dominio de lo “aprendido”



NORMAS:

Son reglas de conducta, consensuadas. Su incumplimiento puede ocasionar sanciones externas. (*Códigos en derecho, Reglamentos*)

ACTITUDES:

Son consecuencias de los VALORES (individuales) y NORMAS (consensuadas) que las preceden y son de naturaleza evaluadora (en + o en -) con respecto a personas, hechos o cosas.

CONDUCTAS

Son los aspectos casi siempre observables a través de los cuales se manifiestan las actitudes. (*Espíritu crítico, cooperación, disponibilidad, discreción, reivindicación, asunción de riesgos, extralimitación, respeto mutuo, autocontrol...*)

Fuente: La Dirección por valores. © 1997 Salvador García Shimon L. Dolan

► Estructura y funciones del YO



⇒ Vivencias ⇒ CONTROL EMOCIONAL

⇒ Es el dominio de lo “vivido”

Consciencia:

Saber lo que uno mismo experimenta y tomar decisiones intuitivas con las que sentirse feliz

Motivación:

Animo, perseverancia y optimismo frente a la adversidad



Control de los sentimientos:

Dominar los impulsos, sosegar la propia ansiedad, sentir una ira proporcionada

Empatía:

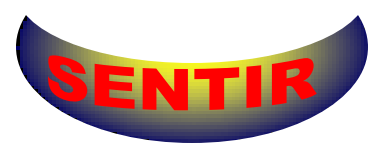
Captar y responder a los sentimientos expresados por los demás

Habilidad social:

Control eficaz de las reacciones emocionales de los demás; interacción fluida, control efectivo de las relaciones

Fuente: Daniel Goleman

► *Estructura y funciones del YO*



⇒ Vivencias ⇒ CONTROL EMOCIONAL

⇒ Es el dominio de lo “vivido”

Autoconocimiento y control

Conocimiento íntimo.
Previsión de nuestras reacciones

Visión

Saber qué queremos
hacer con nuestras vidas



Influencia personal

Cómo inspirar a otros a través del ejemplo
palabras y obras

Empatía:

Captar y responder a los
sentimientos expresados
por los demás

Habilidad social:

Control eficaz de las reacciones
emocionales de los demás; interacción
fluida, control efectivo de las relaciones

Fuente: Adele B. Lynn

► **Estructura y funciones del YO**



⇒ Aprendizaje ⇒ CONOCIMIENTOS

⇒ Es el dominio de lo “razonado”

Conocimientos mentales básicos:

Entender, Hablar, Leer, Escribir, Calcular y tal vez, también...
Informática de Usuario, Lenguas no maternas

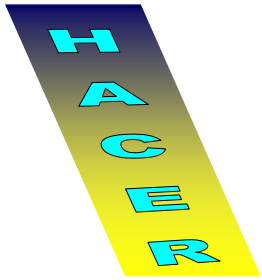
Conocimientos mentales superiores:

Solución de problemas, Toma de decisiones, Pensamiento estratégico,
Capacidad de aprendizaje, Razonamiento lógico, Pensamiento Creativo

Conocimientos Especializados:

Ciencias puras, Ciencias aplicadas, Humanidades

► Estructura y funciones del YO



(QUÉ - SABER HACER)

⇒ Entrenamiento ⇒ FUNCIONALIDADES

⇒ Es el dominio de lo “experimentado”

Se encuadran aquí el GESTOR que resuelve problemas, y el FACULTATIVO, reconocido para actuar en un dominio específico del conocimiento.

Gestión de recursos

(Tiempo, dinero, stocks, espacios, admón. de personal)

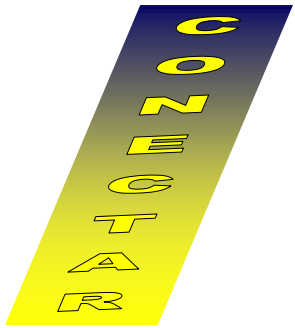
Gestión de la tecnología

(Selección, utilización y mantenimiento de equipos y herramientas)

Gestión de la información

(Captura, evaluación, organización, uso de ordenadores)

► Estructura y funciones del YO



(CÓMO - SABER ESTAR)

⇒ Entrenamiento ⇒ COMPORTAMIENTOS

⇒ Es el dominio de la “Relación interpersonal”

Se encuadran aquí el **LIDER** que se hace seguir..., el **NEGOCIADOR** hábil, el miembro útil de un **EQUIPO DE TRABAJO**, el buen “**PROFE**”, el jefe **ASERTIVO**, el que sabe **DELEGAR**, el gestor de **PROVEEDORES CLIENTES** y **COLABORADORES**, la persona capaz de detectar **DIFERENCIAS TRANSCULTURALES...**

Por extensión: La Gestión de Sistemas complejos

► **Competencia**

Capacidad para actuar de una forma determinada con el fin de obtener resultados concretos en un contexto dado.

...Capacidad para actuar supone la aportación de Conocimientos, Funcionalidades y Comportamientos

...de una forma determinada supone el establecimiento de reglas y estilos que implican el que la Competencia nos deba ser reconocida externamente

► *Cómo se genera una competencia?*



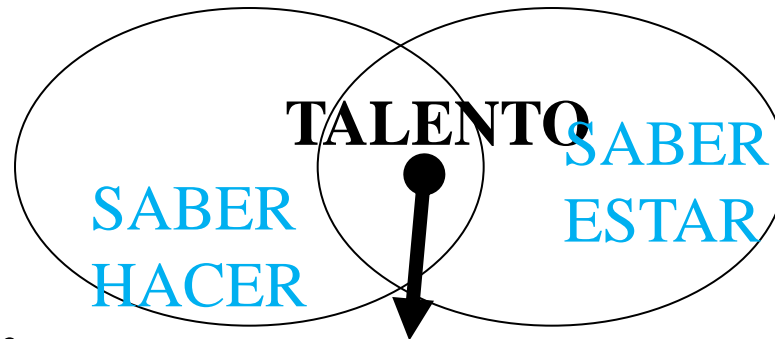
► *Cómo se genera una competencia?*

Son los relacionados con los
conocimientos teóricos necesarios
Para el desarrollo de la competencia

Factores cognosetivos



► *Cómo se genera una competencia?*



COMPETENCIA

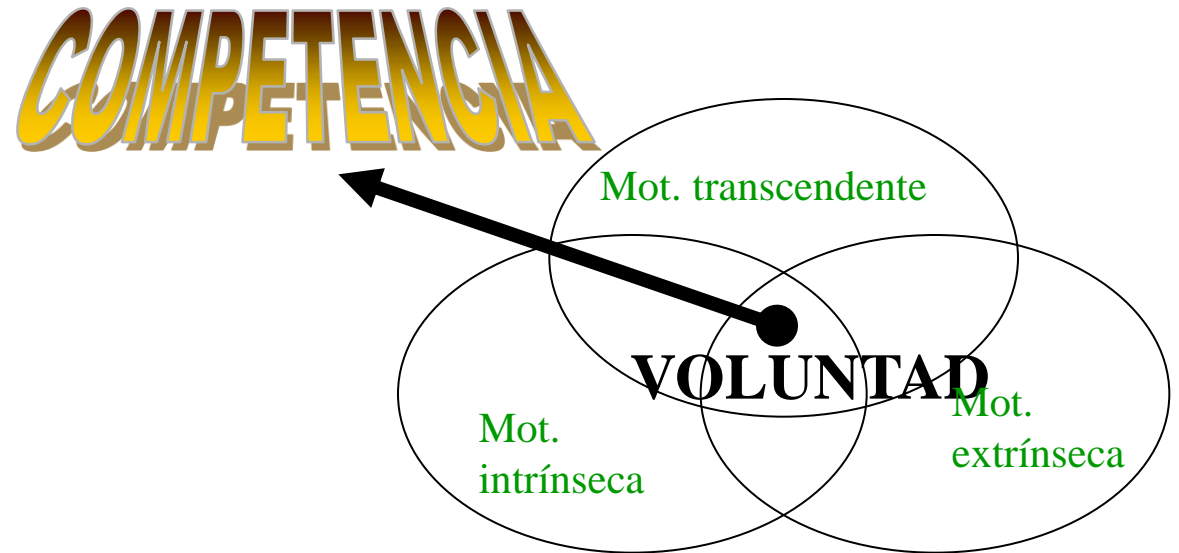
El “Saber”, junto con el “Saber hacer” y el “Saber estar” son el núcleo duro competencial aunque no son suficientes. Ellos nos dan la capacidad real para actuar (experiencia)

Factores aptitudinales

► *Cómo se genera una competencia?*

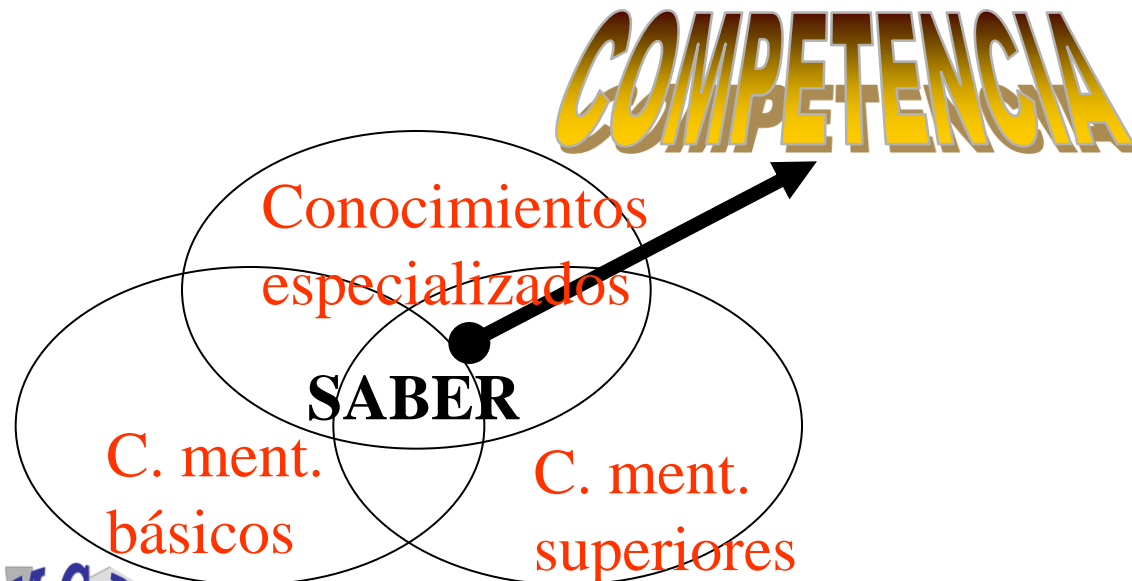
Factores motivacionales

El verdadero “motor” que permite desarrollar la competencia reside en la actitud positiva respecto de la misma.



► *Cómo se genera una competencia?*

El SABER es la Capacidad teórica para experimentar



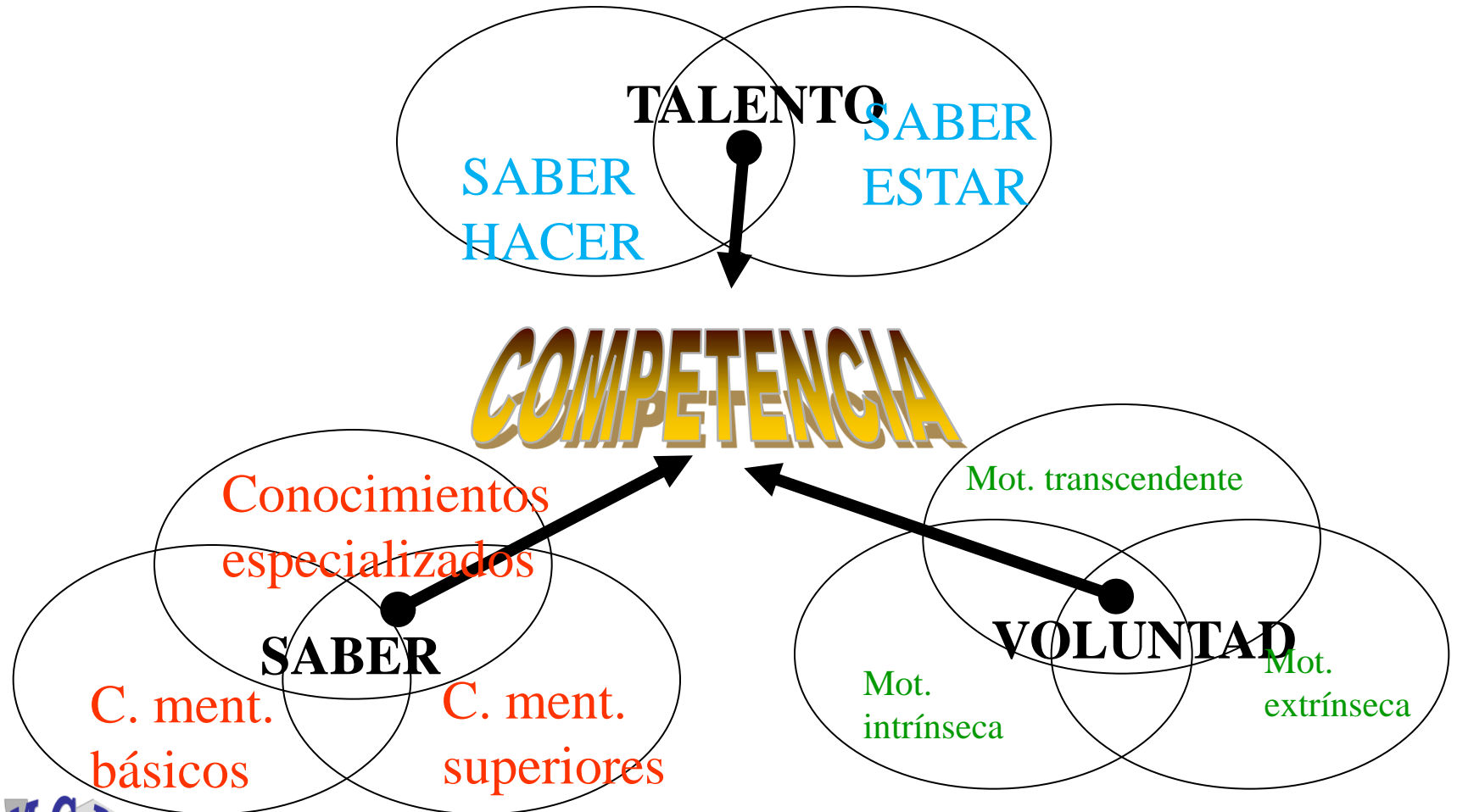
► *Cómo se genera una competencia?*

El TALENTO es la Capacidad real, es la experiencia exitosa. Es el P



► *Cómo se genera una competencia?*

La VOLUNTAD es el motor del Talento. Es el QUERER



► **Competencias para el futuro**

*Fuente: ASTD models for Human Performance Improvement:
Roles, Competencies and Outputs (ASTD, 1.996)*

- Comprensión y conocimiento del Sector o de la Empresa
- Técnicas de liderazgo
- Relaciones interpersonales
- Dominio de la tecnología
- Habilidades para identificar y solucionar problemas
- Enfoque sistémico
- Dominio de la intervención

- Comprensión del negocio
- Conocimiento de las Organizaciones
- Contratación de agentes externos
- Don de captación y persuasión
- Habilidad para afrontar situaciones difíciles
- Capacidad para captar la impresión de conjunto

► **Modus Operandi** (Kathy Kolbe)

HACER Y CONECTAR; QUÉ Y CÓMO; SABER HACER Y SABER ESTAR...

...son la parte visible de la estructura de nuestro YO, que hacemos evidente a través de la COMUNICACIÓN

- A -** “**Fact finder**” es: pragmático, investigador, evaluador, realista, arbitro, probador...
- B -** “**Follow thru**” es: planificador, normativo, sistematizador, teórico, regulador...
- C -** “**Quick start**” es catalizador, improvisador, innovador, emprendedor, promotor...
- D -** “**Implementor**” es. constructor, “bricolador”, artesano, atleta, fabricante, agricultor...

► ***Modus Operandi (cont.)***

Estos modelos no son excluyentes, aunque se acepta que dos de ellos son casi siempre dominantes:

AB- Planificador estratégico

AC- Manager

AD- Técnico

BA- Analista de sistemas

BC- Jefe de Proyectos

BD- Jefe de Producción

CA- Empresario

CB- Investigador

CD- Pionero

DA- Mecánico

DB- Control de Calidad

DC- Aventurero

Anexos

- Análisis transaccional
- Los colores del cerebro
- I.E. y Negociación
- Factores de equilibrio personal

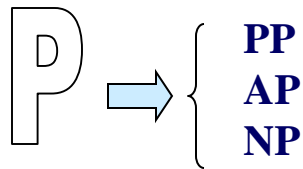
► **El Análisis Transaccional** (Eric Berne)

Instrumento para el desarrollo de las relaciones entre personas:

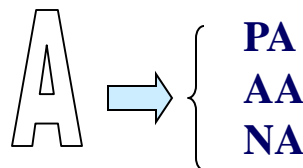
El PADRE habla desde lo aprendido, desde el SER.

El NIÑO lo hace desde la emotividad, desde el SENTIR.

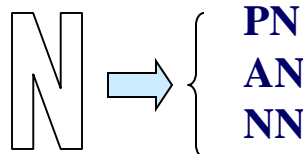
El ADULTO, en cambio se sitúa en el razonamiento, en el SABER.



Opiniones aprendidas
Pensamientos aprendidos
Sentimientos aprendidos



(ETHOS) Ética racional actualizada
(TECNOS) Racionalidad por excelencia, aquí y ahora
(PATHOS) Encanto personal controlado racionalmente



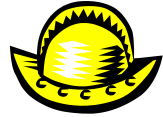
Interpretación de los mensajes parentales
“Pequeño Profesor” Pensamiento intuitivo, mágico
“Niño natural” Emociones auténticas

► **Los colores del Cerebro** (Jerry RHODES)

Sombreros de color...

Suelen coronar un cerebro...

AMARILLO



Brillante, optimista, positivo

BLANCO



Puro, factual, lógico

VERDE



Creativo

ROJO



Emocional, intuitivo

AZUL



Controlador del proceso

NEGRO



Negativo, “advocatus Diaboli”

► ***Inteligencia Emocional y Negociación***

Conciencia

Identificación de Resultados. Planteamiento de la Estrategia

Autocontrol

Reacción frente a los ataques/afrentas/giros inesperados
Incumplimiento de pactos.
Flexibilidad R ↔ A

Motivación

Recuperación del Equilibrio de poder. Reacción ante la insatisfacción

Empatía

Necesidades OP.
Terreno Común.
Investigación Hechos.
Comprobación Supuestos

Sensibilidad

Detección de Estados de Ánimo.
Identificación de Tácticas

► ***Factores de Equilibrio personal***

- *Reducir las exigencias:*
 - Saber decir NO
 - Organizarse (tiempo y forma)
 - Expectativas realistas
 - No al perfeccionismo
 - Saber delegar
 - Saber pedir ayuda
 - Evitar la incertidumbre
 - Prudencia competencial
 - Reconocer síntomas de stress
- *Incrementar los recursos*
 - Relajación
 - Apoyo y afecto
 - Autoestima
 - Alimentación adecuada
 - Pocos estimulantes
 - Ejercicio físico
 - Sentido del humor
 - Pensamiento positivo
 - Asertividad