

# habilidades sociales

- Tipos de comportamiento
- Comunicación
- Autoestima
- Liderazgo
- Trabajo en Equipo
- Toma de decisiones

# tipos de comportamiento



*“Lo más importante que aprendí a hacer después de los cuarenta años fue a decir no cuando es no” .Gabriel García Marquéz*

## Tipos de comportamiento

**COMPORTAMIENTO PASIVO.**

**COMPORTAMIENTO AGRESIVO.**

**COMPORTAMIENTO ASERTIVO**



## Conducta Pasiva

- ❑ No expresa sus deseos.
- ❑ Hace siempre lo que los demás quieren.
- ❑ No defiende sus intereses.
- ❑ Baja autoestima.
- ❑ Pierde oportunidades.
- ❑ Deja a los demás elegir por él.
- ❑ No suele lograr sus objetivos.

**SE REFLEJA EN LA COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL. LOS DEMÁS SE APROVECHAN DE ÉL.**

## Conducta agresiva

- ❑ Amenazan a los demás.
- ❑ Gritan a los demás.
- ❑ Se imponen a la fuerza.
- ❑ No respetan los derechos ni los sentimientos de los demás.
- ❑ Baja autoestima.
- ❑ Pueden lograr algún objetivo, haciendo daño.

**SE REFLEJA EN LA POSTURA DEL CUERPO, TONO DE VOZ  
Y VOCABULARIO.  
LOS DEMÁS EVITAN ESTAR CON ELLOS.**

## Conducta asertiva

- ❑ Defienden sus intereses.
- ❑ Expresan sus opiniones libremente.
- ❑ Logran sus objetivos sin ofender a los demás.
- ❑ No permiten que se aprovechen de ellos.
- ❑ Se sienten satisfechos consigo mismas.
- ❑ Saben decir no.
- ❑ Expresan sus emociones positivas y negativas.
- ❑ Respetan la forma de pensar y sentir de los demás.

**HAY QUE SER ASERTIVOS, ANTE TODO EN SITUACIONES CONFLICTIVAS.**

## ¿Qué conseguimos con la ASERTIVIDAD ? Técnicas de Asertividad

- ▣ Mayor autoestima.
- ▣ Control de nuestras ansiedades y temores.
- ▣ Mayor satisfacción personal y profesional.

### ▣ Técnicas Asertivas:

▣ **DISCO RAYADO.**

▣ **AUTORREVELACIÓN.**

▣ **BANCO DE NIEBLA.**

▣ **INTERROGACIÓN NEGATIVA.**

▣ **ASERCIÓN NEGATIVA.**

## Ser EMPÁTICO es.....

- Entrar en la lógica del otro.
- Demostrar estima por lo que se dice.
- Buscar comprender más que influir.
- Tener una actitud de apertura y de aceptación.
- Ser caluroso.



# comunicación

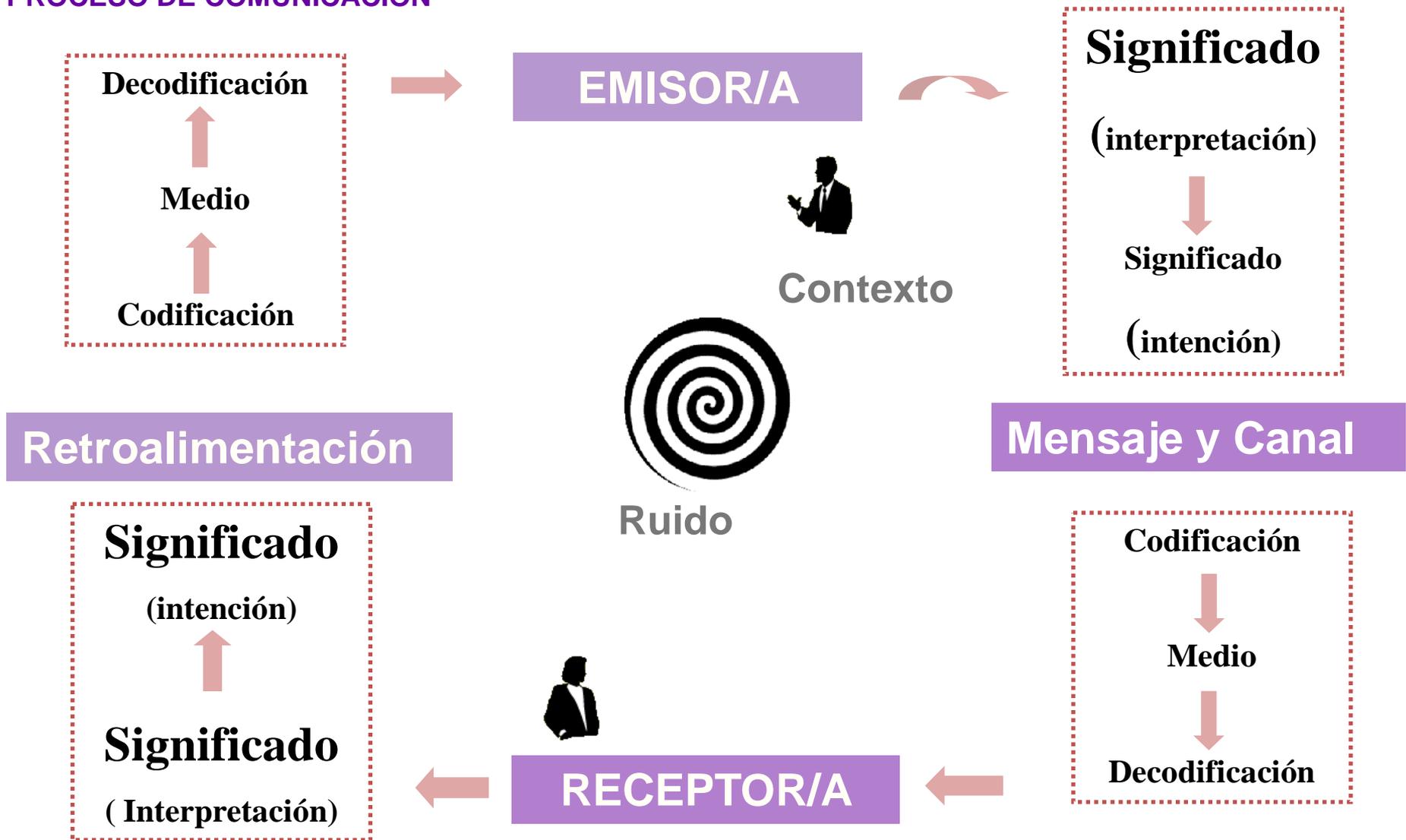


*“Valor es lo que se necesita para levantarse y hablar, pero también es lo que se requiere para sentarse y escuchar”*

“Saber comunicarse adecuadamente es una pieza determinante para obtener el éxito personal y profesional”.

“Saber comunicarse adecuadamente es una pieza determinante para obtener el éxito personal y profesional”.

## PROCESO DE COMUNICACIÓN



# INFORMACIÓN Vs COMUNICACIÓN

Mensaje

EMISOR/A ↔ RECEPTOR/A

Retroalimentación

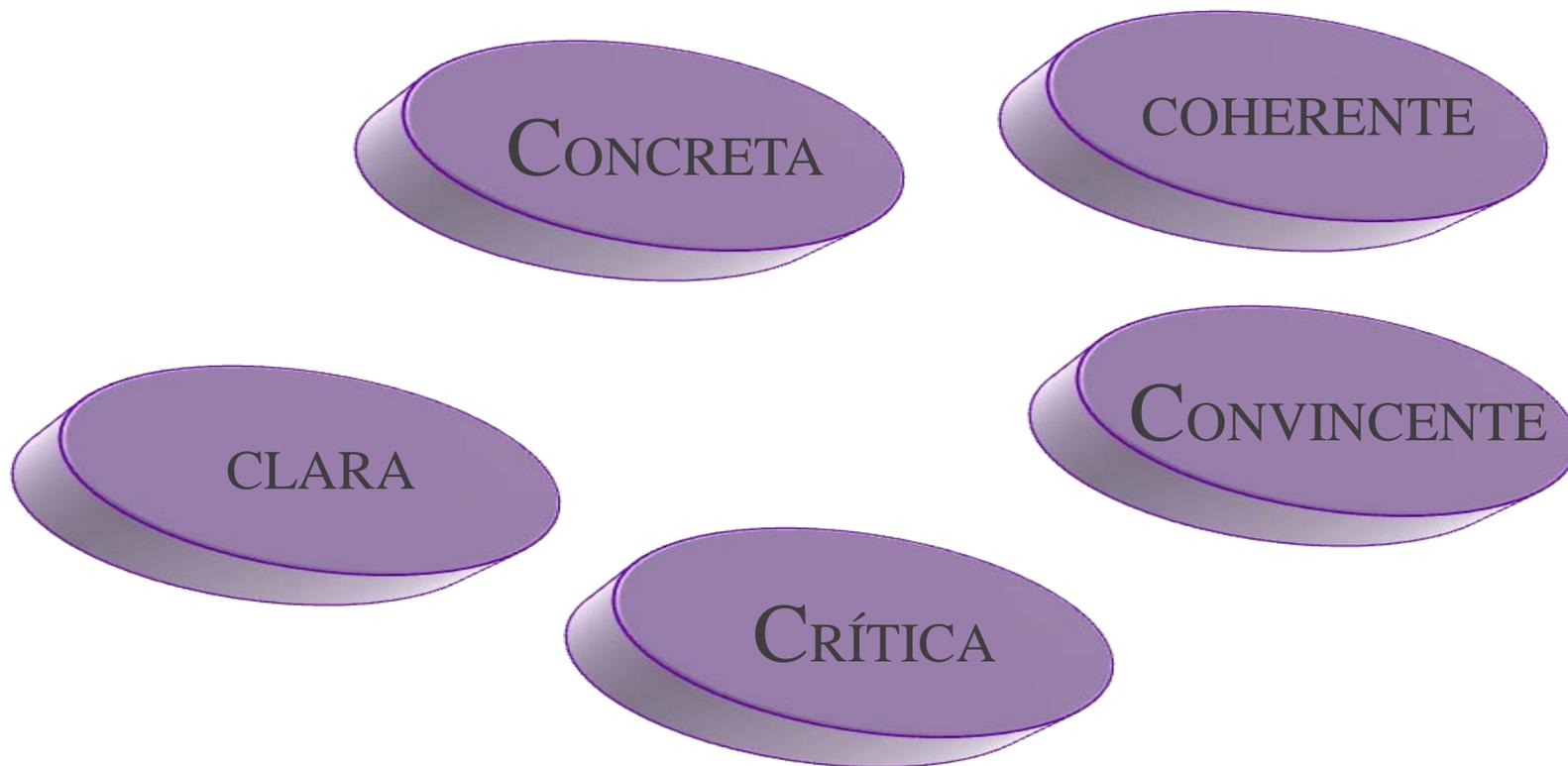
COMUNICACIÓN

Mensaje

EMISOR/A → RECEPTOR/A

INFORMACIÓN

## ELEMENTOS BÁSICOS DE LA COMUNICACIÓN. Regla de las 5 C



**TU IMPRESIÓN = MI EXPRESIÓN**

# DESTREZAS COMUNICATIVAS

## EMISOR/A

- Conocimiento
- Preparar el mensaje
- Captar la atención
- Contextualizar
- Silencios
- Obtener retroalimentación

## RECEPTOR/A

- Evitar el disparo automático
- No interrumpir
- Escucha pasiva
- Preguntas
- Escucha activa

## PRESTAR ATENCIÓN

- ❑ Escuche con su mejor oído
- ❑ Escuche activamente
- ❑ Utilice técnicas de visualización
- ❑ Conecte ideas nuevas a información que ya conozca
- ❑ Repita lo que dice la persona antes de hacer algún comentario
- ❑ Dígase que puede aprender algo nuevo





## Comunicación verbal

- Con sonido: Hablada
- Sin sonido: Escrita

## Comunicación no verbal

- Sin sonido: Posturas, gestos, distancia física, silencio, mirada
- Con sonido: Volumen, ritmo, entonación

## Comunicación no verbal



- LA MIRADA
- GESTOS. **Manos, rostro, piernas, cuerpo**
- LA OCUPACIÓN DEL ESPACIO. **PROXEMIA**
- ASPECTO FÍSICO.

## TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN

“**NACI DECIdido** con mis 4 pilares y mi HADA madrina siempre conmigo”



**VÍA NACÍ:** Nombre, antecedentes, charla, importancia.(CIAN)

**VÍA DECI:** Derecho, emoción, compartir, idea

**VÍA PARA CONTESTAR, HADA:** Hay respuesta, agradecer, decir, agradecer de nuevo

## CUIDAR LA PRIMERA IMPRESIÓN



*“Nunca se tiene una segunda oportunidad para dar una primera impresión”*

**CONOCIMIENTO** de nosotras mismas

**LA NATURALIDAD.** Métodos para aprender la naturalidad

No olvidar la **REGLA DEL 4 X 20**

## OBSTÁCULOS EN LA COMUNICACIÓN

- El rumor: Reducción de causas, uso de hechos, líderes informales, escuchar el rumor
- El aislamiento
- La retroalimentación del desempeño
- Sobrecarga de información



# autoestima y autoconcepto



*"El éxito mas grande es la aceptación de uno mismo." Ben Sweet*

"Para establecer una verdadera autoestima nosotros/as debemos concentrarnos en nuestros éxitos y olvidarnos de nuestros fracasos y negatividades en nuestra vida". **Denis Waitley**



## Dinámica 5. Grupal

# ¿Es lo mismo autoestima y autoconcepto?

- El **autoconcepto** es la idea general que elaboramos sobre nosotros mismos en distintos aspectos de nuestra vida.
- La **autoestima** es la valoración que hacemos de esa idea, ya sea positiva o negativa.



## Dinámica 6.Individual

**Yo soy.....**

Vais a escribir características vuestras que consideréis que sean positivas cualidades, logros, destrezas, capacidades.....





**“ERES ALGUIEN MUY  
IMPORTANTE, QUIÉRETE”**

# Alta autoestima vs baja autoestima



**Se muestra seguro de sí mismo.**

**Conoce sus puntos fuertes y débiles**

**Se acepta a sí mismo y a los demás.**

**Es estable emocionalmente.**

**Es independiente y autónoma**

**Es optimista respecto del futuro y es capaz de afrontar los problemas.**

**Se muestra tolerante con las críticas y las discrepancias con los demás.**

**Actúa de forma coherente con sus valores y creencias.**

**Sensible a las necesidades de los demás y dispuesto a ofrecerle su ayuda.**

**Muestra insatisfecho con lo que hace.**

**Se fija exclusivamente solo en sus defectos.**

**Se siente incapaz de hacer las cosas por sí mismo.**

**Siente muchas dudas cuando tiene que tomar una decisión.**

**Es negativo respecto de sus posibilidades.**

**Se responsabiliza de los sucesos negativos que ocurren a su alrededor.**

**Con frecuencia manifiesta un estado de ánimo triste.**

**Suele utilizar frases del tipo: “Todo me sale mal”, “No le gusto a los demás”...**



Rasgos de autoestima baja .....





## Dinámica 7. Grupal



**Análisis de la realidad.  
“Unas gafas nuevas, una forma  
de mirar nueva”**



## Dinámica 8. Grupal

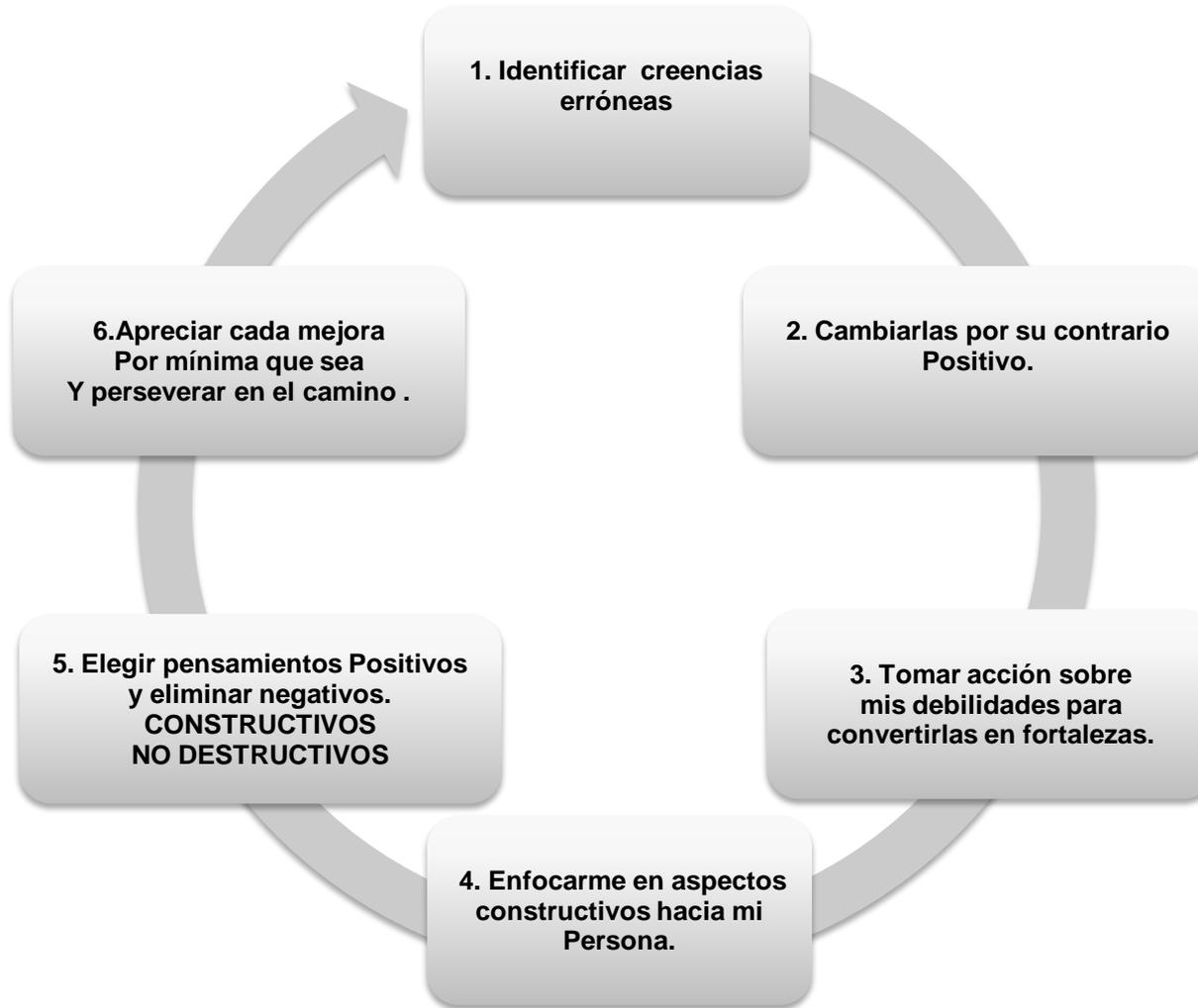


# El árbol de mis triunfos

Dibuja un árbol con:

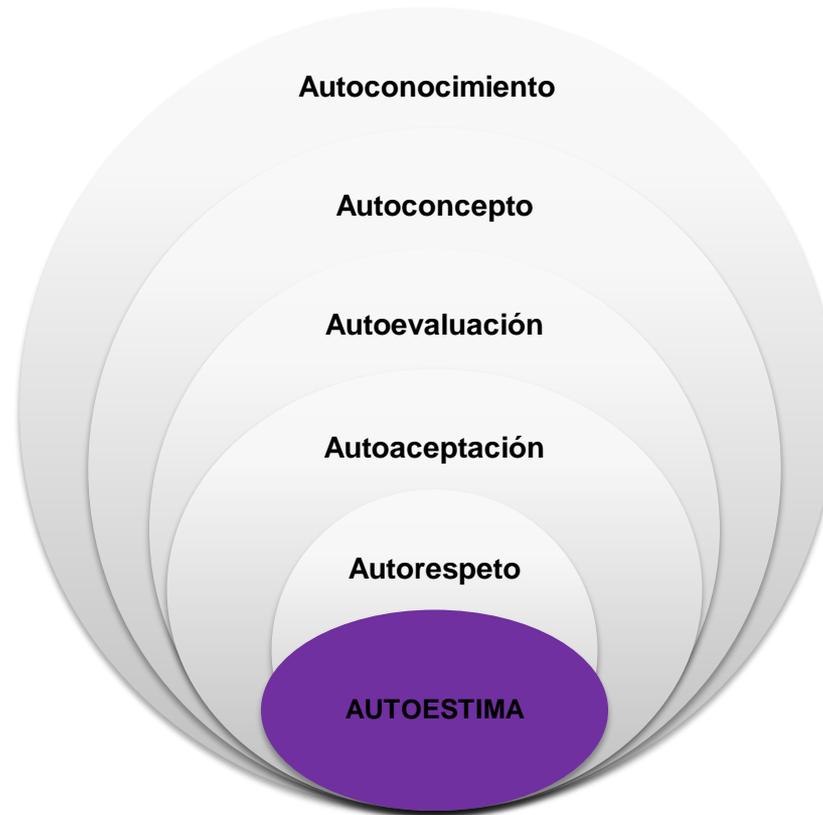
- **Raíces**, en las que situaremos al menos 3 cualidades positivas
- **Tronco**, habilidades o cosas que cada una hace bien.
- **Hojas**, metas importantes que te has planteado en la vida.
- **Frutos**, algunos éxitos o logros que hayas alcanzado por ti misma en la vida

# Eliminando pensamientos ....



# Escalera de la autoestima

Consiste en una serie de escalones que hay que desarrollar para lograr la autoestima



### **Autoconocimiento**

Es el reconocimiento de mis propias habilidades, destrezas y fortalezas, así como el poder detectar y reconocer mis propios fallos, debilidades y equivocaciones.

### **Autorespeto**

Es el respeto que tengo hacia mi propia persona. Es aceptar y poner en práctica mis derechos, pero también mis responsabilidades.

### **Autoconcepto**

Es la definición que tenemos de nosotros mismos

### **Autoestima**

Es el conjunto de la elementos anteriores. Es el cariño, aprecio, respeto y aceptación que siento por mi.

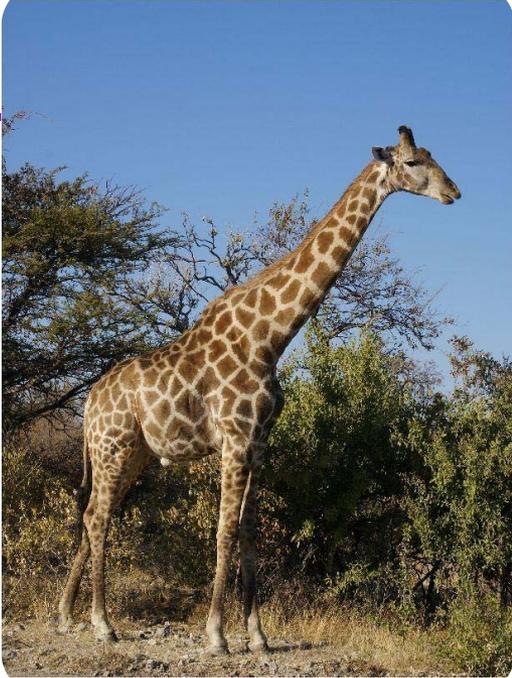
### **Autoevaluación**

Es el tener la capacidad de evaluar, medir y pensar cada decisión que he tomado y tomas diariamente.

### **Autoaceptación**

Es aceptarme tal y como soy. La autoaceptación hace que aprenda de mis errores y que logre superarlos

# Autoestima



Reflexiones en el tema de  
género,(artículos y discurso)  
**Zinia Carvajal**



**“Sé tú misma. El mundo rinde culto a la originalidad”. Ingrid Bergman**

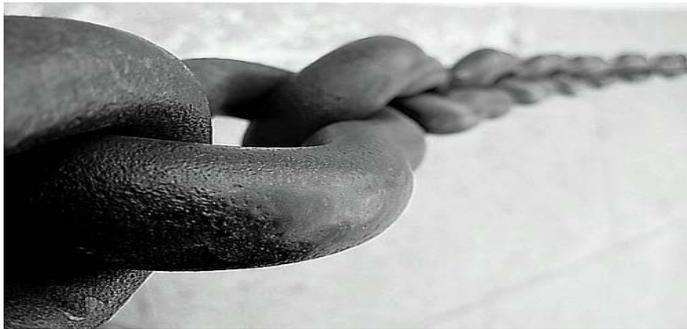
# trabajo en equipo



*“Solamente puedo ayudar al prójimo a volar cuando no pretendo ocupar el lugar de sus alas”*

## TRABAJO EN EQUIPO

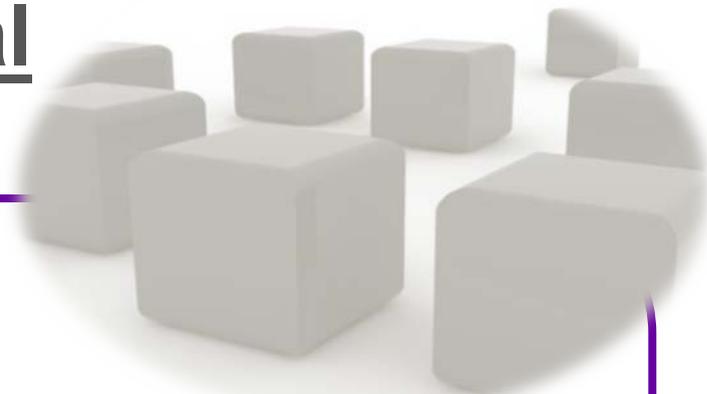
“Cualquier grupo de trabajo cohesionado, compuesto por personas con habilidades y conocimientos complementarios, comprometidos con un propósito común , unos objetivos y un enfoque, de los que se consideran mutuamente responsables”



- SINERGIA.
- SINDROME APOLO



## Dinámica 9 .Grupal



# Cubos

- **OBJETIVO:** Formar cinco cuadrados de igual tamaño.
- **INSTRUCCIONES:**
  - No está permitido hablar.
  - No está permitido pedir piezas, ni hacer señales, signos, etc. para solicitarlas.
  - La tarea no terminará hasta que cada uno de los participantes tenga delante de sí un cuadrado perfecto del mismo tamaño.

# Un gran equipo....





¿Por qué los gansos, cuando vuelan, siempre establecen una formación en “V”?

# SOBRE GANSOS Y EQUIPOS

En la medida que cada ave agita sus alas ,crea un área de sustentación para la que viene detrás. Volando en formación de “V”, el grupo entero consigue volar, por lo menos, un 71% más de lo que cada ave volaría separadamente.



Personas que comparten una dirección común y un sentido de equipo, alcanzan resultados de forma más rápida y fácil.

Cuando el ganso que lidera se cansa, se va para la parte de atrás de la “V” y al mismo tiempo otro ganso asume la cabecera.



La alternancia de esfuerzos permite que avancemos más fácilmente en las tareas arduas y difíciles

# SOBRE GANSOS Y EQUIPOS

Los gansos que van detrás graznan para incentivar a los que van delante para mantener o mejorar el ritmo y la velocidad



Incentivo y estímulo son fundamentales cuando queremos mantener o mejorar el ritmo y la velocidad en nuestros proyectos

Cuando un ganso se agota o se lesiona deja al grupo y otros dos gansos salen de la formación y lo siguen para ayudarlo y protegerlo. Ellos le acompañan hasta que sus condiciones mejoren y, entonces, a otra bandada, hasta encontrar el grupo de origen



Gansos, una metáfora donde la solidaridad en las dificultades es fundamental para el éxito en la vida



## VENTAJAS DEL TRABAJO EN EQUIPO

- Se enriquece la decisión: mayor visión e información
- Se logra un mayor acierto
- Se consigue un mayor compromiso en la ejecución
- Se logra un mejor clima de trabajo

# liderazgo

---



*“ Siempre que dos a más personas se reúnan con un propósito, hay una oportunidad de liderazgo ”*

¿Los/las líderes nacen o se hacen?  
¿Que entendemos por liderazgo?  
¿Cualquiera puede ser líder?  
¿Qué cualidades debe tener un/una líder?



# ¿Qué es el liderazgo?

- El liderazgo es el proceso de influir en otros y apoyarlos para que trabajen con entusiasmo en el logro de objetivos comunes.
- Se entiende como la capacidad de tomar la iniciativa, gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar y evaluar a un equipo.

## Una mujer líder nace o se hace?

- ❑ El liderazgo es algo más complejo que haber nacido con los genes adecuados aunque es cierto que hay personas que tienen condiciones naturales de liderazgo: innovadoras, visionarias, con pasión...
- ❑ Es más, hay personas que no tienen las condiciones innatas, pero con mucho esfuerzo las pueden desarrollar.

**El liderazgo es un conjunto de hábitos y actitudes que uno puede adquirir.**

## ¿ Qué entendemos por liderazgo femenino?

Persona:

- Capaz de **ilusionar, movilizar y comprometer** a los seguidores en la realización de un proyecto de cambio.
- **Marca el camino** y asume la incertidumbre.
- Capaz de **influir y movilizar a un grupo** con el fin de que trabajen para alcanzar una meta común
- Se encuentra en el sitio adecuado, en el momento preciso y con las cualidades necesarias para satisfacer las demandas del grupo
- Que **inspira confianza** y que **toma decisiones** que afectan de manera positiva al equipo.

# ¿Qué cualidades debe reunir una mujer para ser líder?

## Qué cualidades debe reunir una mujer para ser líder?

- ❑ Integridad y Honradez
- ❑ Tener retos y sabe transmitirlos. Metas claras
- ❑ Sentir pasión por lo que hace. Irradia entusiasmo
- ❑ Visión de L/P para actuar en el C/P. Mira hacia el futuro.
- ❑ Ser optimista
- ❑ Proactiva
- ❑ Capacidad de decisión
- ❑ Saber comunicar
- ❑ No teme asumir riesgos
- ❑ Inspirar confianza
- ❑ Aprender de la adversidad.
- ❑ Trabaja en equipo



## Dinámica 10. Grupal



# Alfileres y pajitas

La tarea de cada subgrupo es formar una estructura con alfileres y con pajitas.. Después de eso las estructuras serán "calificadas" sobre bases iguales: DE PESO, RESISTENCIA Y BELLEZA.



# toma de decisiones

*“Si no haces con tu vida lo que tú quieres, la vida hará contigo lo que ella quiera. Tú decides”*

- ❑ La Toma de Decisiones es una destreza que puede ser aprendida por todos y todas.



- ❑ Decidir es escoger la mejor entre dos o más alternativas de acuerdo con un determinado criterio de valoración

Elección

Optar

Renunciar

- ❑ Decidir es actuar y actuar es poner en práctica la propia decisión

## Elementos de una decisión

❏ Decisión:

Información + Riesgo + Personalidad

❏ A mayor información, menor riesgo

❏ Una buena decisión es en gran medida un 90% de información y un 10% de inspiración



## Personalidad

- ❑ **IMPETUOSOS:** Deciden a ciegas. Incapaces de ver otras alternativas y menos reflexionar sobre ellas
- ❑ **INTUITIVOS:** Deciden por olfato. Se dejan guiar por la experiencia.
- ❑ **GREGARIOS:** Buscan la seguridad en la mayoría.
- ❑ **INDECISOS:** Incapaces de tomar decisiones. Dejan que otros lo hagan por ellos.
- ❑ **RACIONALES:** Se fundamentan en hechos reales, en el análisis e interpretación de datos



## Dinámica 11. Grupal



# Perdidas en el mar