

Comunicación Interpersonal y Habilidades emocionales para Liderazgo de equipos

By Noemí Merchán Yuste

29 de Abril de 2022

ESPECIALISTA EN TRANSICIÓN & TALENTO





BAJANDO A LA REALIDAD

BACK TO HOME

TRY AGAIN



ERROR
404
PAGE NOT FOUND

BAJANDO A LA REALIDAD

BACK TO HOME

TRY AGAIN



ERROR
404
PAGE NOT FOUND



**El cerebro es como un
paracaídas....
sólo funciona si lo tenemos
abierto**

Albert Einstein

¿Quién soy?



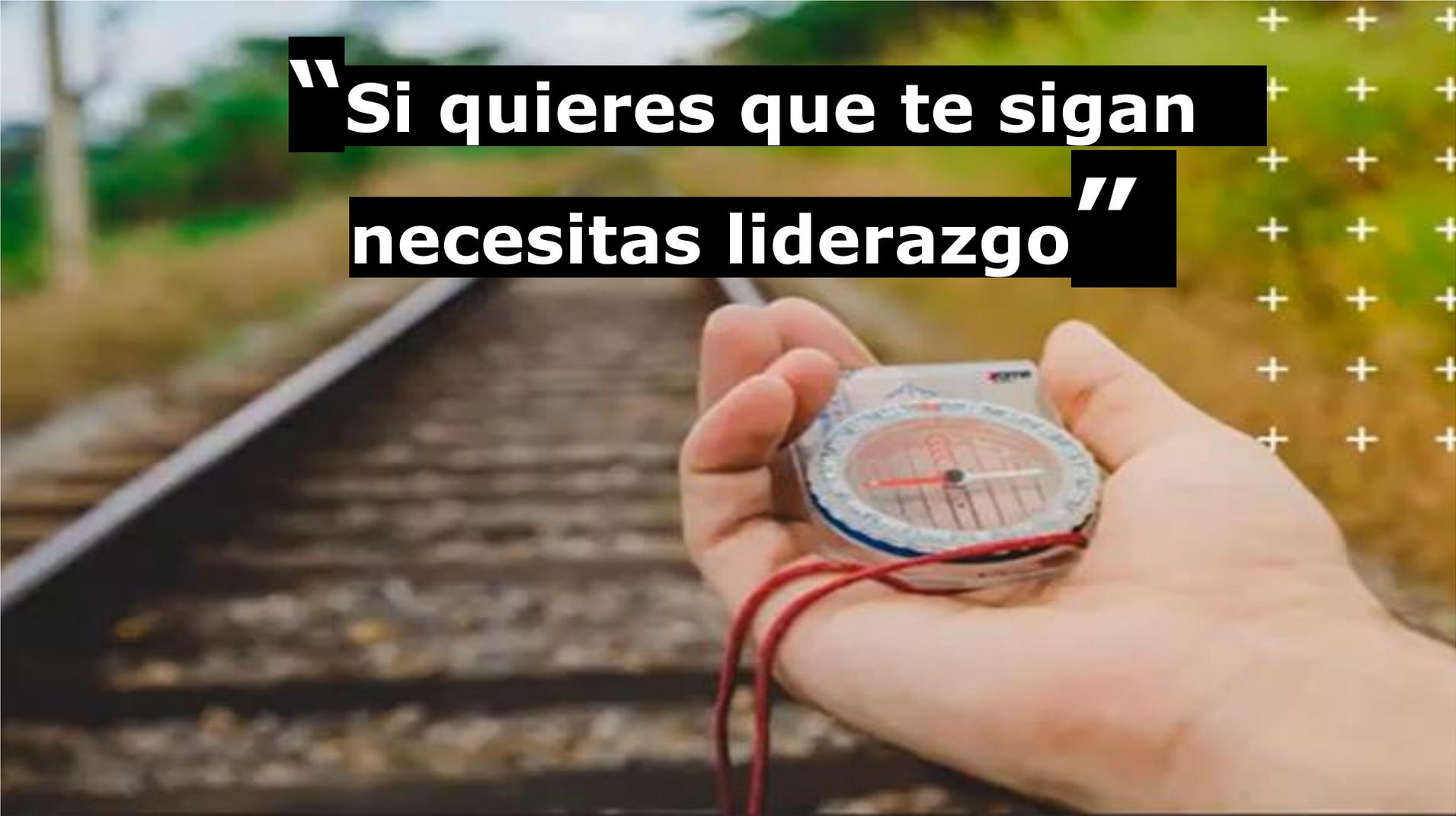


**¿Qué hago para que me
sigan?**



Liderazgo

**“Si quieres que te sigan
necesitas liderazgo”**





**Un influencer tiene
liderazgo
¿Cómo es?**

**¿Te siguen por tu
mensaje
o te siguen a tí ?**





**MINDING o cómo
influimos
en las personas**



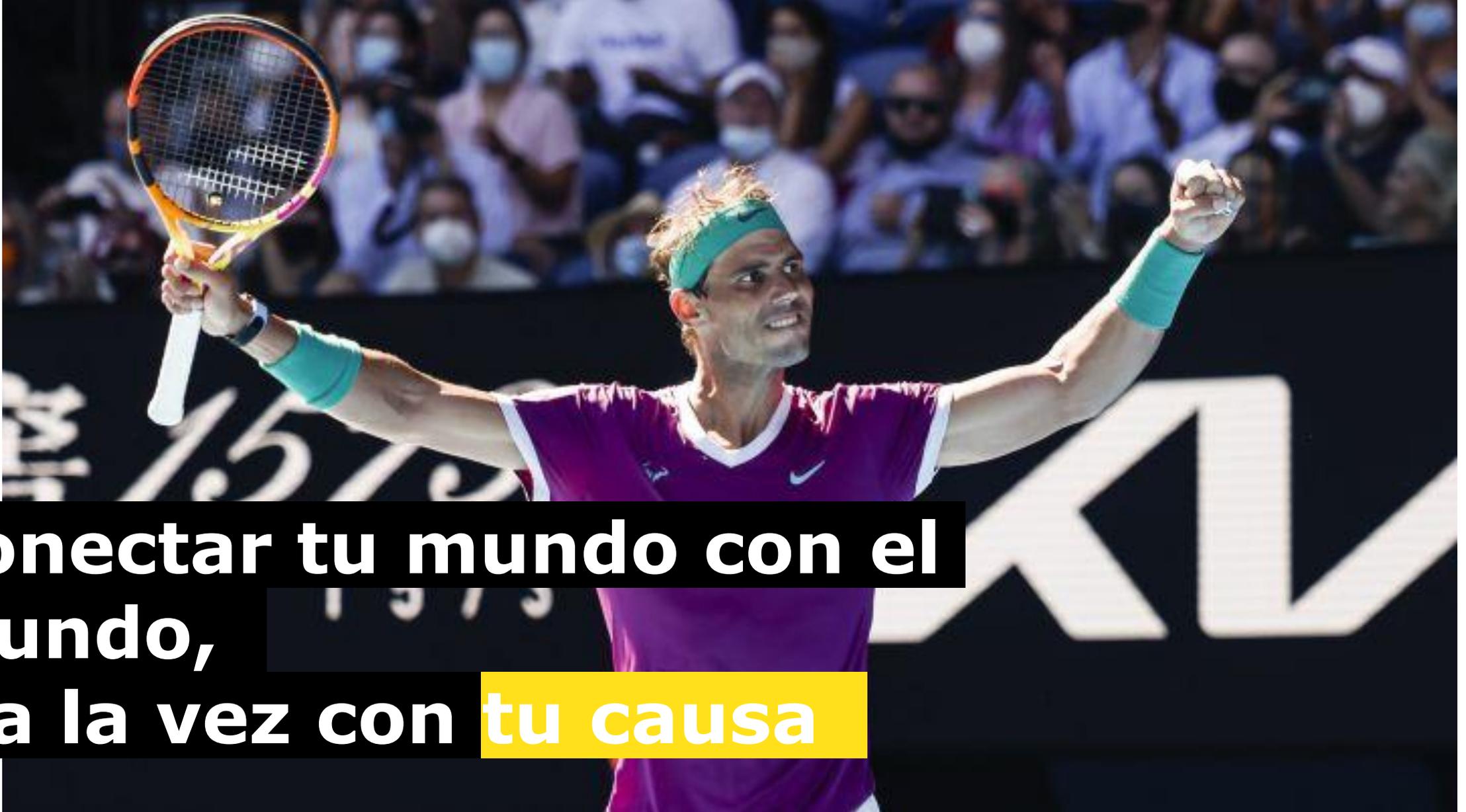
**Hacer de tus seguidores
portavoces**

Con un mensaje consistente





**¿Qué es un mensaje
consistente?**



**Conectar tu mundo con el mundo,
y a la vez con tu causa**



Conectar
Que crean en lo mismo que tu
crees

Conectar tu mundo con su mundo, la misma causa

***"La aventura podrá ser loca,
pero el aventurero ha de ser cuerdo."***

CHESTERTON





**¿Cómo hago para que me
sigan?**

Interrelaciónate

Simplifica lo complicado

Comprende el entorno

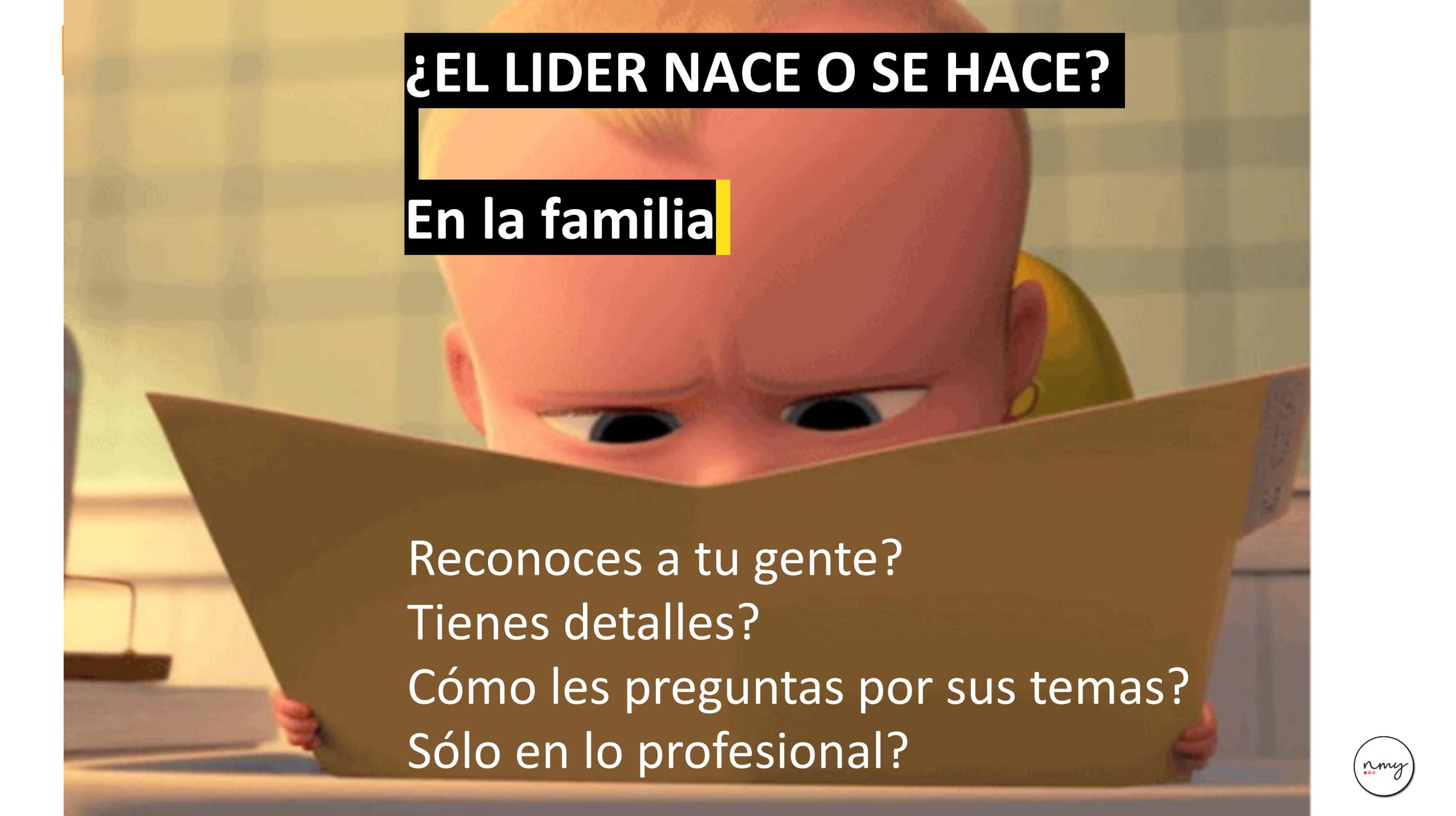
LA CLAVE

¡Don't leave,
LEAD!



¿Cómo
mantener el
foco?



A close-up shot of a baby's face, looking down intently at a piece of paper held in front of them. The baby has large, dark eyes and a focused expression. The background is a soft, out-of-focus pattern of light and dark squares, suggesting a tiled wall or a similar patterned surface. The lighting is warm and soft, highlighting the baby's features.

¿EL LIDER NACE O SE HACE?

En la familia

Reconoces a tu gente?

Tienes detalles?

Cómo les preguntas por sus temas?

Sólo en lo profesional?



Líder emergente

LIDER

PERSONA

<PLAY>

RESONANTE

Emergente

Inspirador



LAS FASES DEL LIDER INSPIRADOR

1

**Aceptar lo desconocido,
que te enfrenta al miedo**



**Liderar en el
miedo**



Con serenidad.

**El miedo no es un problema,
el problema es lo que hacemos
con él.**



LAS FASES DEL LIDER INSPIRADOR

2

Mirar.

**Poner en valor y
precio positivo lo
distinto**

**Liderar en modo
conciliador**

Con lenguaje en positivo.

**La tristeza está llena de "peros"
La felicidad de "y"**

**HACER SNEAK-
PEEK
ABRIR LA PUERTA**

LAS FASES DEL LIDER INSPIRADOR

3

Salir
Ver un paisaje distinto,
que alucina por lo
diferente



**Liderar en modo
gestor**



**Con ímpetu y aceptando la
fragilidad.**

**Estar preparados para salir
a cambiar lo que haya que
cambiar.**



¿QUÉ BOTÓN QUIERES PULSAR?





LIDER ESPEJO

En los demás

Escucha al otro, porque quiere saber lo que necesita y ayudarle con solidaridad.

No quiere aparentar firmeza. En su fragilidad es capaz de **reconocer la fragilidad del otro**, por eso es espejo.



LIDER CON PRÓPOSITO

Si tengo claro mi propósito, **actúo por ello.**

La gente no compra los QUÉ sino los

POR QUÉ hacemos las cosas

(Simon Sinek)

¿Sabemos por qué hacemos lo que hacemos?



LIDER RESOLUTIVO

Encara los miedos con templanza.

acepta su vulnerabilidad, reconoce que no es de piedra pero que tiene fuerza interior para soportar las dificultades con ánimo.

Convencido de que **“lo resolveremos juntos”**.

Cada cual que haga su parte y luego lo juntamos todo

**“EL SER HUMANO ES EL
ÚNICO ANIMAL**

TLP
México

**QUE NECESITA UN AMO
PARA VIVIR...”**

A lighthouse stands on a rocky island on the left side of the image. The sky is a mix of dark blue and orange, indicating sunset or sunrise. In the distance, a sailboat with a white sail is visible on the water. The overall scene is serene and atmospheric.

Porque...

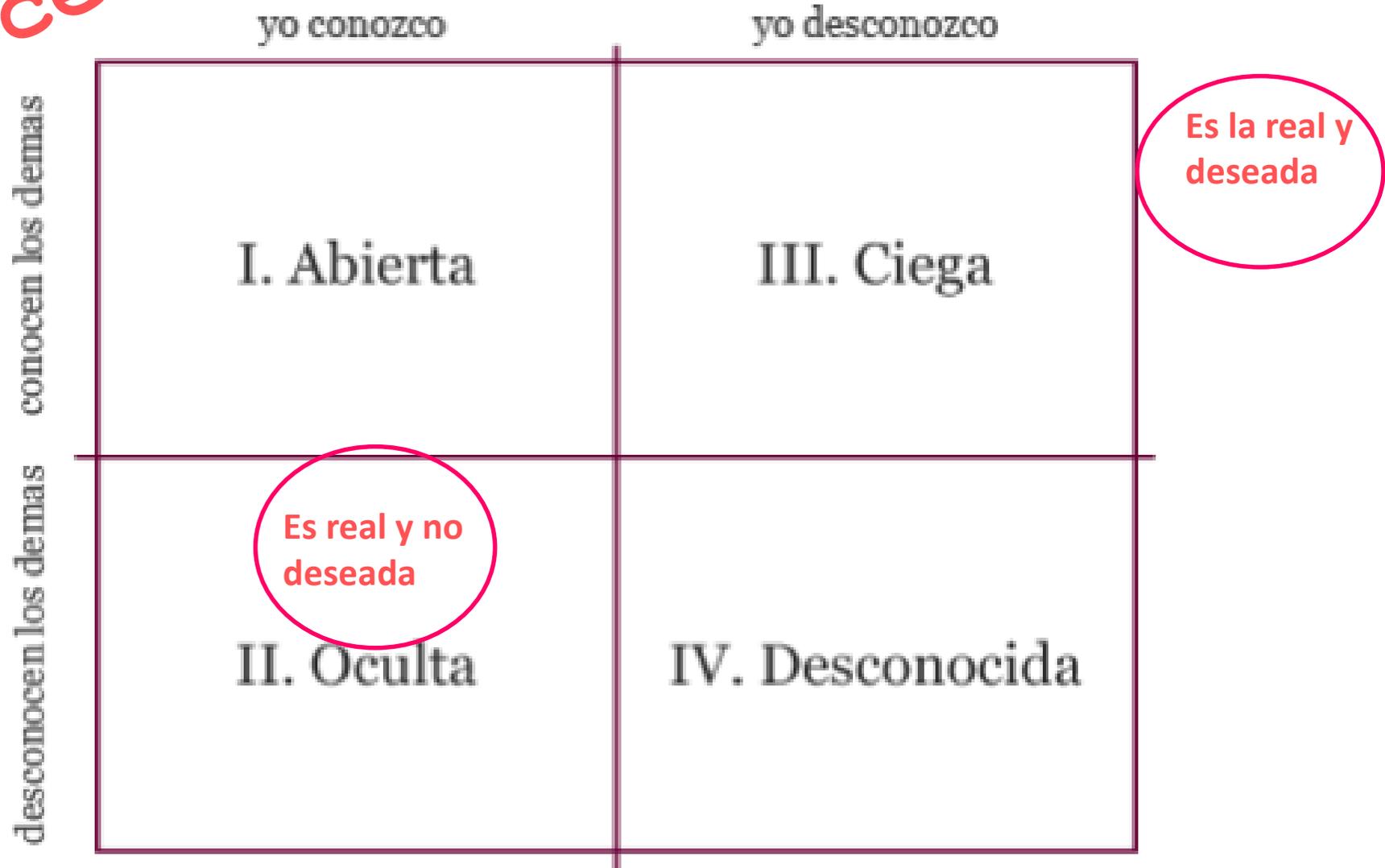
Si no sabes hacia qué puerto navegas, ningún viento te será favorable. SÉNECA

AUMENTAR EL CAMPO DE VISIÓN

10

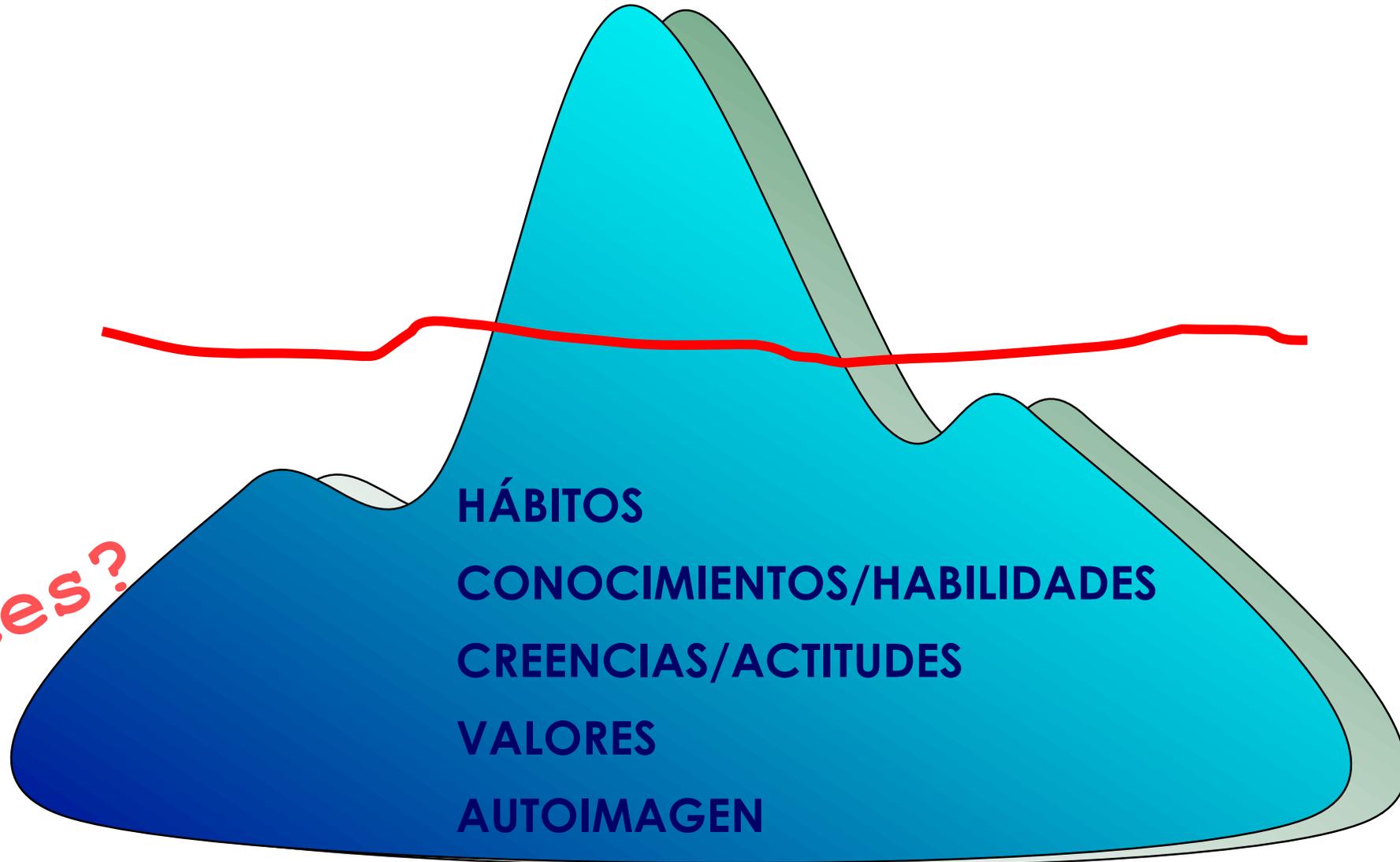
ORIENTAR A LOS RECURSOS EN
LUGAR DE HACIA LAS CARENCIAS

¿Te conoces?



No escondas tu lado oscuro, o crecerá en la sombra

COMPORTAMIENTO DEL EQUIPO



¿lo
conoces?



**Hacer de cada persona un ser
mejor de lo que es- Efecto
Pigmalión-
ayudándole a descubrir su
sentido sin obligarle**

(no decir: Tú deberías....)

Desde el Pensamiento holístico

Pensamiento holístico



psique = alma o mariposa
21 gramos

Pensamiento Holístico

“El todo es mayor que la suma de las partes”

Aristóteles

¿Qué es ese más?

Reflexiona:

La motivación es la suma de la automotivación de las personas

¿ V o F?

**pensamos que todos suman,
pero.....a veces las reglas fallan**

FALSO

**Excepto cuando los medios son
cuestión de 21 gramos**

Desde el pensamiento holístico

La cooperación puede hacer que los equipos más lentos o menos preparados se salten las predicciones matemáticas y superen a los mejores.



Lo que yo apporto al equipo
Son 21 gramos

Equipos cohesionados

**“No importa lo que tu y yo
hagamos sino lo que podemos
hacer entre los dos”**

Unamuno

COMUNICACIÓN EMPÁTICA

Speak more slowly

Say fewer words

Smile more

Focus on the other
person



Estilos de Comunicación

CONSEJOS DE COMUNICACIÓN

Quando se comunique con una persona diplomática, ordenada, conservadora, perfeccionista, cuidadosa y obediente: Prepare su tema por adelantado. Mantenga la conversación en el ámbito profesional. Sea preciso y realista. Factores que crearán tensión o insatisfacción: Ser desconcertante, dejar cosas al azar, ser informal, hablar en voz alta. Presionar demasiado o ser poco realista con los plazos. Ser desorganizado o confuso

Quando se comunique con una persona ambiciosa, enérgica, decidida, independiente y orientada a objetivos:

Sea claro, específico, breve y concreto. Mantenga su conversación en el ámbito profesional. Prepárese con material de apoyo que esté correctamente organizado.

Factores que crearán tensión o insatisfacción:

Hablar de cosas poco relevantes. Ser evasivo y poco claro. Parecer desorganizado.

Quando se comunique con una persona carismática, entusiasta, amigable, expresiva y política:

Establezca un ambiente cálido y amistoso. No entre en demasiados detalles (póngalos por escrito). Haga preguntas sobre sus "sensaciones" respecto a algo, para conocer sus opiniones o comentarios.

Factores que crearán tensión o insatisfacción:

Ser distante, frío o callado. Controlar la conversación. Pasar por alto hechos, alternativas, abstracciones.

Quando se comunique con una persona paciente, predecible, fiable, constante, relajada y modesta:

Empiece con un comentario personal que rompa el hielo. Presente su idea suavemente, sin tono amenazador. Haga preguntas tipo "¿cómo?" para descubrir sus opiniones.

Factores que crearán tensión o insatisfacción:

Ser impetuoso y precipitado, yendo en seguida al asunto. Ser dominante o exigente. Forzarle a responder rápidamente a los objetivos de usted.

LÍDER MO.DE.LO.

MOtivador, DEsarrollador y orientado al LOgro.

INTEGRACION

DE

INTELIGENCIA EMOCIONAL A TU ESTILO DE LIDERAZGO

¿DÓNDE QUIERES PULSAR PLAY?



Inspira

La visión



Escucha

opiniones
antes de hablar



Pregunta

Para resolver
problemas



Desafía

El proceso



Promueve

La acción



Delega

Dando poder
de libertad



Modela

con el
ejemplo



Alimenta

El espíritu
del equipo

Lee

La visión
en la pared



Habla

Opina antes
de escuchar



Ordena

Para resolver
problemas



Repite

El proceso



Dirige

La acción



Delega

Bajo receta



Busca

Culpables
y porqués



Alimenta

Su propio
ego







Noemí Merchán Yuste

ESPECIALISTA EN TRANSICIÓN & TALENTO

noemi.merchan@kaaizen.es

www.noemerchan.com



@talento_optimista

