

TALLER

**ESTRATEGIAS PARA DESARROLLAR HABILIDADES DIRECTIVAS**

*Cómo mejorar su desempeño personal, aportar a la empresa y transformar su vida.*

GESTIÓN DEL TIEMPO  
COMUNICACIÓN EFECTIVA  
INTELIGENCIA EMOCIONAL  
EFICACIA PERSONAL



**I SESIÓN**



Freddy N. Casanova Bedoya  
Giovanna R. Galleno Málaga  
FACILITADORES

---

---

---

---

---

---

---

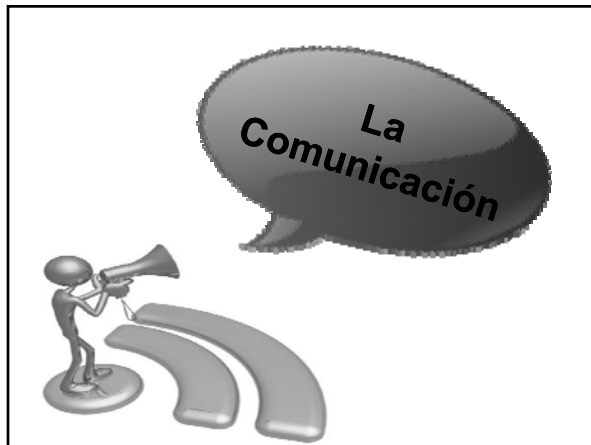
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**COMUNICACIÓN**

Intercambio de información entre un Emisor (fuente) y un Receptor (audiencia).

Transmisión de señales mediante un código común.

EMISOR

RECEPTOR

MENSAJE

Trato, correspondencia entre dos o más personas.

Partiendo del sentido común:  
Entendemos por comunicación humana el intercambio de ideas, intenciones, sentimientos, entre dos o más personas.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**Existe cuando una persona influye en el comportamiento de la otra aún sin hablar.**

**COMUNICACIÓN**

ES UN PROCESO DINÁMICO. INTERVIENE EMISOR-MENSAJE-RECEPTOR

---

---

---

---

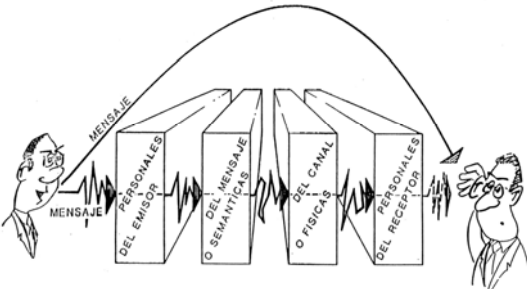
---

---

---

---

**BARRERAS DE LA COMUNICACION**




---

---

---

---

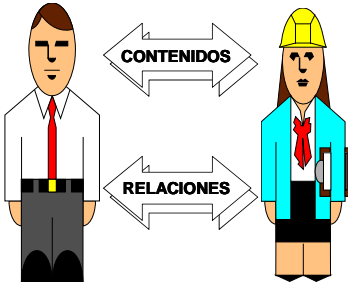
---

---

---

---

**NIVELES DE LA COMUNICACIÓN INTERPERSONAL**



**NIVEL INTELLECTUAL**  
Lenguaje Verbal  
Información concreta, datos, ideas, etc.

**NIVEL EMOCIONAL**  
Lenguaje No-Verbal  
Miradas, tonos de voz, gestos, actitudes, etc.

*Los mensajes ocurren simultáneamente en los dos niveles*

---

---

---

---

---


---

---

---

COMUNICACIÓN INTERPERSONAL

El 93% de nuestra comunicación NO está compuesta por PALABRAS



LO QUE DECIMOS

Lenguaje verbal.... 7 %

CÓMO LO DECIMOS

Tono de voz ..... 38 %

Lenguaje corporal..... 55 %

*No es tan importante lo que se dice sino la forma cómo se dice*

---

---

---

---

---

---

---

---

COMUNICACIÓN INTERPERSONAL POR TELÉFONO



LO QUE DECIMOS

Palabras..... 14 %

CÓMO LO DECIMOS

Tono de voz ..... 86 %

Lenguaje corporal... 0 %

---

---

---

---

---

---

---

---

**ASERTIVIDAD**

---

---

---

---

---

---

---

---

**LA ASERTIVIDAD**




---

---

---

---

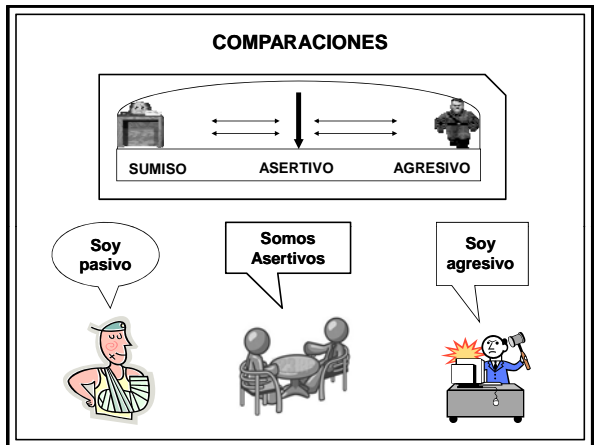
---

---

---

---

**COMPARACIONES**




---

---

---

---

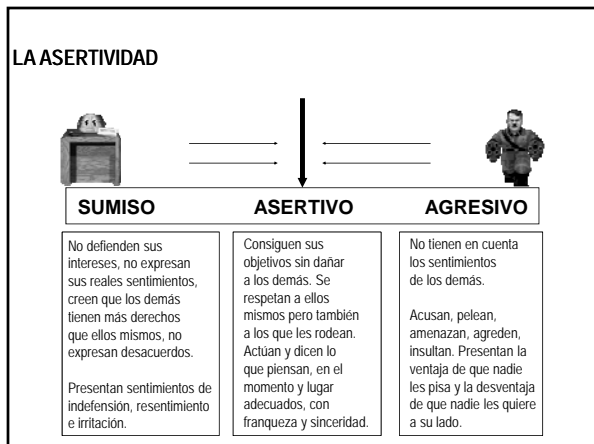
---

---

---

---

**LA ASERTIVIDAD**




---

---

---

---

---

---

---

---

### CÓMO SER ASERTIVO

- ▶ Procura controlar tus palabras y tu lenguaje no verbal.
- ▶ Usa afirmaciones con el pronombre "YO" en vez de "TÚ" ó "USTED".
- ▶ Usa descripciones objetivas en vez de juicios o exageraciones.
- ▶ Utiliza solicitudes directas cuando quiera que los demás hagan algo en vez de sugerir, ser indirecto o expresar suposición.



*Es más útil intentar un acuerdo viable que otro que claramente NO será aceptado.*

---

---

---

---

---

---

---

---