

PROYECTO INTEGRANDO HORIZONTES

CUADERNO DEL PARTICIPANTE



*Curso de
Habilidades
Socioemocionales*



ÍNDICE

Introducción	3
Competencias y capacidades	5
Unidad 1: Autoconocimiento	7
Sesión n.º 1: Autoconocimiento y motivación personal	9
Sesión n.º 2: ¿Cómo potenciar mis capacidades emprendedoras?	27
Unidad 2: Comunicación asertiva	31
Sesión n.º 3: Comunicación y negociación	33
Sesión n.º 4: Solución de conflictos y toma de decisiones	47
Unidad 3: Plan de vida	61
Sesión n.º 5: Gestión efectiva del tiempo	63
Sesión n.º 6: Elaboración del plan de vida	81
Unidad 4: <i>Marketing</i> personal	95
Sesión 7: ¿Cómo ser un líder o una lideresa influyente?	97
Sesión 8: <i>Networking</i>	105
Bibliografía	109

INTRODUCCIÓN

Estimado(a) participante:

El objetivo principal de este cuaderno de trabajo es acompañarte en tu proceso de crecimiento, desarrollo personal y laboral, para que cuentes con mayores competencias, las cuales te fortalecerán hasta alcanzar el éxito laboral.

Este cuaderno de trabajo contiene ejercicios prácticos para potenciar tus habilidades blandas e inteligencia emocional como saber comunicar, compartir información, liderar, negociar, motivar, escuchar y empatizar, trabajar colaborativamente y en red, ser creativo(a) y responsable. Todo ello te permitirá tener un pensamiento estratégico, con orientación al logro, para que puedas aprovechar de mejor manera las oportunidades de educación y de formación que se te presenten con miras a encontrar y conservar un trabajo decente, progresar en la empresa o al cambiar de empleo. Cabe mencionar que las habilidades blandas son las más buscadas por los líderes o lideresas de negocios en la contratación de nuevo personal.

Las actividades planteadas en este cuaderno de trabajo deben ser utilizadas y aplicadas para lograr los resultados que tanto esperas, como el mejorar tu situación de empleabilidad y fortalecerte como persona, alcanzando los resultados esperados para tu vida. El cuaderno de trabajo está dividido en temáticas principales como “autoconocimiento”, “comunicación asertiva”, “solución de conflictos y toma de decisiones”, “gestión del tiempo”, “elaboración del plan de vida”, “*marketing* personal” y “*networking*”.

Competencias y capacidades

Yo soy:

Un(a) buen(a) comunicador(a)

Capaz de dirigir equipos

Hábil para el trabajo en equipo

Una persona líder

Un(a) excelente negociador(a)

Competente al resolver un conflicto

Un(a) excelente orador(a)



AUTO CONOCIMIENTO

UNIDAD

I



Auto conocimiento y motivación personal

SESIÓN

1



Auto conocimiento

Es un proceso reflexivo por el cual descubrirás tus cualidades y características, lo que implica el aceptarte y quererte como eres.
En esta parte, vamos a lograr el propósito de que reconozcas la importancia del autoconocimiento para el logro de tus objetivos deseados en el ámbito personal, laboral y social.

Vivenciar y compartir

- **EJERCICIO EN CLASE: DECÁLOGO
¿QUIÉN SOY?**

Este ejercicio te permitirá identificar todos los aspectos de tu vida, es un ejercicio que te ayudará mucho a conocerte mejor.



- Este ejercicio se trabaja de manera individual, donde podrás explorar tus acciones, emociones, misión de vida, fortalezas y debilidades.

Decálogo ¿Quién soy? _____.

- Nombres y apellidos:

- Fecha: _____

1. ¿Quién soy? ¿Cómo me considero como...?

- Pareja:

- Padre/madre:

- Hijo(a):

- Hermano(a):

- Esposo(a):

- Amigo(a):

- Jefe(a):

- Empleado(a):

- Profesional:

2. Características:

- Lo que me gusta, lo que no me gusta:

- Lo que siento, lo que no me gusta sentir:

- ¿Qué estudio?, ¿por qué?

- ¿Qué talento natural tengo y para qué me sirve a mi y a los demás?

- ¿Cuáles son mis valores principales?, ¿qué sentido tienen estos valores para mí?

- ¿Qué he conseguido hasta ahora?

- ¿De qué me siento realmente orgulloso(a)?

3. Para qué he venido aquí... *(cuál piensas que puede ser tu propósito de vida y para qué estás aquí en este mundo).*

4. Qué sé hacer y qué no sé hacer... *(define todo aquello que sabes hacer, aquello en lo que destacas, tus dones personales y profesionales).*

5. A quién tengo y a quiénes necesito... *(define a quién tienes en tu vida, en todos los entornos: social, familiar, profesional, etc., y a quién te gustaría tener).*

6. Mi legado *(qué vas a dejar cuando te vayas).*



Reflexionamos la propia experiencia

- ¿Qué sentiste al realizar el ejercicio?

Vivenciar

- **EJERCICIO EN CASA**

Este ejercicio te permitirá saber quién eres y el poder que tienes de reinventarte y ser la persona que quieres ser. ¡Todo depende ti! Enfócate en tu bienestar y desarrollo y lograrás el éxito.



Tarjeta de identidad

- Crea una tarjeta de identidad, debes incluir tu descripción física, tus logros personales, tus emociones, tus creencias, tus aspiraciones y habilidades.

El poder de reinventarte

Si tu identidad no es todo aquello que tú deseas que sea, puedes cambiarla. Haz, en este instante, una lista de todos los elementos de identidad que deseas tener, al hacer la lista deléitate con el poder que tienes ahora mismo para cambiarla, simplemente decidiéndolo. Vuelve a ser como en tu niñez y describe con detalle quién has decidido ser hoy.

Puedes ayudarte con las siguientes preguntas:

- ¿Quiénes son algunas de las personas que tienen las características que tú aspiras tener? Pueden servirte como modelos a imitar. Pueden ser personas que conozcas y frecuentes o también personajes que no conozcas y admires.

- Desarrolla un plan de acción que puedes emprender y que te permita saber qué estás viviendo realmente con tu nueva identidad.

“Si todos hiciéramos las cosas que somos capaces de hacer, nos asombraríamos literalmente a nosotros mismos”.

Thomas Alba Edison

- ¿Qué opinas de esta frase?

Las emociones

Son respuestas o reacciones naturales que tenemos frente a las situaciones que vivimos y que influyen en nuestra manera de pensar y de actuar. Suelen aparecer de manera súbita y ser, más o menos, pasajeras, sirven para comunicarnos con los demás, dar cuenta de lo que sentimos, de lo que nos gusta o disgusta, de lo que nos pone alegres o tristes, de lo que nos preocupa o atemoriza, y de aquellas situaciones dolorosas. Por lo tanto, las emociones son necesarias y son parte de nuestra relación con los demás.

Tomar conciencia de nuestras emociones nos permite comprender mejor cómo nos afectan las diferentes situaciones que ocurren alrededor.

Estas son nuestras emociones:

MIEDO	ALEGRÍA	TRISTEZA	ENOJO	AMOR
Impresionado(a)	Dichoso(a)	Resentido(a)	Agresivo(a)	Embelesado(a)
Inquieto(a)	Divertido(a)	Rechazado(a)	Violento(a)	Enamorado(a)
Intranquilo(a)	Entusiasmado(a)	Alejado(a)	Disgustado(a)	Enternecido(a)
Asustado(a)	Eufórico(a)	Abandonado(a)	Furioso(a)	Admirado(a)
Pasmado(a)	Exaltado(a)	Herido(a)	Hostil	Apasionado(a)

Cuando aprendemos a expresar nuestras emociones, en lugar de reprimirlas:

- Evitamos somatizarlas, es decir, que afecten físicamente a nuestro organismo.
- Evitamos que se acumulen y prevenimos que se descarguen de una manera que nos desborden y que produzcan daño a los demás y a nosotros y nosotras mismos(as).
- Cuando reconocemos nuestras emociones, podemos manejarlas y orientarlas positivamente. De esa manera, nos sentimos mejor con nosotros(as) mismos(as) y nos relacionamos mejor con las demás personas.

Vivenciar

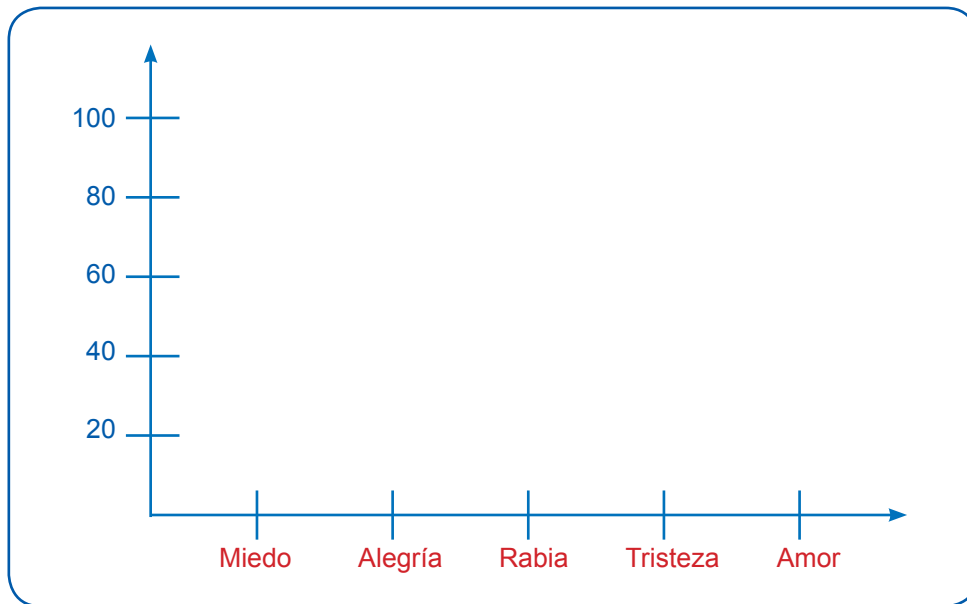
• EJERCICIO EN CASA: DIARIO DE SENTIMIENTOS

Este ejercicio te permitirá saber identificar tus emociones, conocerte y saber cuáles son las más frecuentes y cómo debes abordarlas.



Al final de tu día, te recomendamos que anotes las emociones experimentadas. Al cabo de dos semanas o un mes, debes leer lo escrito y ver qué emociones se repiten más que otras. Al examinar tus sentimientos, verás si es posible introducir algunos cambios.

- ¿Qué emociones has experimentado en el día? ¿A qué se debe? ¿Qué puedes hacer al respecto?



Indicaciones:

- Identifica las emociones más recurrentes en ti y grafica en qué magnitud o proporción las vives; para ello, tienes una escala de 1 % a 100 %, en donde 1 % es no experimentar la emoción y 100 % es experimentar la emoción permanentemente (en todo momento).
- Luego que completes la gráfica, identifica qué emociones las vives en balance, qué emociones necesitas regular (porque las vives en exceso) y qué emociones necesitas vivenciar más (porque las vives en déficit).

Las creencias

“Las creencias tienen el poder de crear y de destruir. Los seres humanos tenemos una imponente habilidad para tomar cualquier experiencia de nuestras vidas y crear un significado que nos incapacita o que puede salvar literalmente nuestras vidas”.

Robbins, Tony. *Despertando al gigante interior* (1993)

“Tanto si crees que puedes, como que no puedes, estás en lo cierto”. Henry Ford
Un estereotipo es un prejuicio o creencia ampliamente aceptado sobre una persona o sobre un grupo, que suele ser una simplificación excesiva y no siempre es precisa. Los estereotipos de género pueden hacer que se trate de manera desigual e injusta a otras personas por su género. Esto se llama “sexismo”¹.

- Ejemplos de creencias:

HOMBRES	MUJERES
Los hombres son seguros y agresivos.	Las mujeres son complacientes y emocionales.
Los hombres se encargan de las finanzas, del automóvil y de las reparaciones.	Las mujeres se encargan de los niños, cocinan y limpian la casa.

Vivenciar y compartir

- **EJERCICIO EN CLASE: LOS SABOTEADORES**

Este ejercicio te permitirá identificar aquellas creencias que te limitan a desarrollar todo el gran potencial que tienes.



- Este ejercicio se trabaja en parejas, junto con tu compañera o compañero de clase van a analizar cada una de las creencias limitantes y creencias potenciadoras, y reflexionarán sobre ellas.

¹ <https://www.plannedparenthood.org/es/temas-de-salud/identidad-de-genero/sexo-e-identidad-de-genero/que-son-los-estereotipos-de-rol-de-genero>

- ¿Alguna vez las experimentaron?, ¿cómo se sintieron? ¿De quién(es) las aprendieron?

Creencias limitantes ²	Creencias potenciadoras
No se puede tener todo.	Estoy recibiendo más de lo que necesito.
Soy un desastre para... (tal cosa).	Estoy aprendiendo nuevas habilidades y voy evolucionando.
No me merezco el amor.	Estoy abierto(a) al amor.
No lo voy a conseguir.	Estoy dando mi 100 % para conseguirlo y adquiero nuevas experiencias.
Siempre seré pobre.	Estoy esforzándome para generar todos los recursos que necesito y más.
Cambiar es arriesgado.	Acepto los cambios como un proceso para abrirme a nuevas experiencias de vida, sigo aprendiendo y creciendo.
Si me muestro como soy, me van a rechazar.	Me hago responsable al 100 % de mis actos y mis dichos; y busco expresar mi mejor versión todos los días.
Tengo mala suerte.	Actúo con convicción y perseverancia, creando los resultados que quiero paso a paso.
Mi vida es un desastre.	Avanzo en mi vida con seguridad, entusiasmo y decisión para corregir los errores y aprender de ellos.
Las mujeres deben encargarse del hogar y del cuidado de las niñas y niños.	Tanto hombres como mujeres deben distribuirse las tareas del hogar y asumir el cuidado de las niñas y niños.
La mujer no tiene la suficiente autoridad para ocupar cargos directivos.	Las mujeres han demostrado que tienen las mismas capacidades que los hombres para ocupar altos cargos y dirigir equipos.

Reflexionamos la propia experiencia

- ¿Qué sentiste al realizar el ejercicio?

² Adaptado de <https://mundo.culturizando.com/15-frases-cotidianas-que-limitan-tu-crecimiento-personal-por-daniel-colombo/>

Vivenciar

- EJERCICIOS EN CASA:
CONOCIENDO NUESTRAS CREENCIAS**

Estos ejercicios te ayudarán a descubrir tus creencias erróneas y también aquellas que te dan poder, las cuales contribuirán a que logres tu desarrollo laboral.



- Al lado de cada creencia, escribe el signo + si crees que la creencia es positiva, productora de bienestar y felicidad, o el signo - si crees que se trata de una creencia errónea.

Creencias	Calificación
Valgo por lo que tengo, más que por lo que soy.	
Para ser feliz debo tener muchos bienes materiales.	
Para que me respeten, tengo que ser un(a) triunfador(a).	
El fracaso es horrible y, por eso, lo mejor es que procure no emprender nada nuevo.	
Más vale lo malo conocido que lo bueno por conocer.	
Conviene que tenga siempre un plan para todo, para prevenir situaciones imprevistas.	
He de procurar hacer casi siempre las mismas cosas de la misma manera, sin arriesgarme a cambiar.	
Debo intervenir siempre cuando algo no funciona bien, para arreglarlo a mi manera.	
Los deseos y necesidades de los demás son tan legítimos como los míos.	
La causa de mi infelicidad está dentro de mí.	
Nadie tiene la obligación de hacerme feliz.	
Cuando algo me sale mal, debo culparme por haber fallado.	
Cambio mi manera de pensar cuando alguien no está de acuerdo con mis opiniones.	
Es imposible que tenga la aprobación de todo el mundo.	

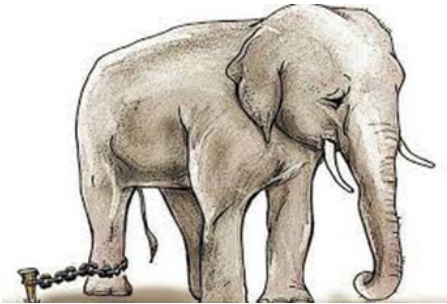
Tengo que consultar todo lo que voy a hacer, pidiendo aprobación y consejo.	
Si me amo a mí mismo(a), seré capaz de amar a los demás.	
He de dejar de hacer algo cuando encuentre dificultades en mi camino.	
Mi talento es en gran parte resultado de las elecciones que he hecho en mi vida.	
Tengo el deber de desarrollarme en esta vida todo lo que pueda.	
La causa de mis sentimientos y emociones está fuera de mí.	
No soy libre de elegir lo que siento.	
La única respuesta que tengo a un problema es el sufrimiento.	
Las mujeres deben cuidar el honor de la familia.	
Los hombres deben proveer económicamente a la familia.	

- Cuando finalices, escribe aquellas creencias negativas que creas que están más presentes en tu vida y que te causan más problemas.

- ¿Qué acciones vas a realizar para eliminar esas creencias negativas?

- Te pido que leas esta historia y reflexiones al respecto.

HISTORIA DEL ELEFANTE ENCADENADO



Cuando yo era chico me encantaban los circos, y lo que más me gustaba eran los animales. Me llamaba poderosamente la atención, el elefante. Después de su actuación, el elefante quedaba sujeto solamente por una cadena que aprisionaba una de sus patas a una pequeña estaca clavada en el suelo. Sin embargo, la estaca era un minúsculo pedazo de madera, apenas enterrado unos centímetros en la tierra.

Y aunque la cadena era gruesa y poderosa, me parecía obvio que ese animal, capaz de arrancar con su fuerza un árbol de cuajo, podría con facilidad arrancar la estaca y huir. ¿Qué lo mantiene entonces? ¿Por qué no huye?

Cuando era chico, pregunte a los grandes. Algunos de ellos me dijeron que el elefante no escapaba porque estaba amaestrado. Hice entonces, la pregunta obvia:

—Y si está amaestrado, ¿por qué lo encadenan? No recuerdo haber recibido ninguna respuesta coherente.

Hace algunos años, descubrí que alguien había sido lo suficientemente sabio como para encontrar la respuesta. El elefante del circo no escapa, porque ha estado atado a una estaca parecida a esta desde que era muy muy pequeño.

En ese entonces, cuando era un pequeño elefantito y se vio atado a ese extraño elemento de metal, tiró y sudó tratando de soltarse. Y a pesar de todo su esfuerzo, no pudo. La estaca era, ciertamente, muy fuerte para él. Juraría que se durmió agotado y que al día siguiente volvió a intentar, y también el otro, y el que seguía...

Hasta que un día, un terrible día que lo marcaría para siempre, el animal aceptó con impotencia y resignación su destino. Este elefante enorme y poderoso que vemos en el circo, no escapa porque **CREE QUE NO PUEDE**.

Él tiene el recuerdo de ese fracaso, de aquella impotencia que sintió poco después de nacer. Y lo peor, es que jamás se volvió a cuestionar seriamente, si aún no podía. ¡Jamás!... jamás intentó poner a prueba su fuerza otra vez, aun viendo como su cuerpo crecía y se hacía cada vez más fuerte. Simplemente nunca más lo volvió a intentar.

- Y tú, ¿tienes algo de elefante? Cuéntanos tu experiencia.

FODA personal

La matriz FODA o DOFA personal es una técnica de planificación estratégica aplicada y empleada en el contexto personal. Con esta herramienta se analizan las Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas de las personas en el cumplimiento de sus metas individuales y les permite comprender mejor su realidad para plantear estrategias que les ayuden a alcanzar sus objetivos.

Fortalezas	Debilidades
Identifica las características en las que destacas y que te ayudarán a alcanzar tus objetivos y concretar tus planes.	Determina tus puntos negativos y aquellas características que necesitas mejorar, bien sea en tu personalidad o en lo profesional.
Oportunidades	Amenazas
Estudia aquellos elementos externos, cambios o tendencias de las cuales podrías sacar una ventaja o beneficio.	Detecta aquellas situaciones o acontecimientos que impidan o pongan en peligro la consecución de tus objetivos.

Vivenciar y compartir

- EJERCICIO EN CLASE: MATRIZ FODA PERSONAL**

Este ejercicio es una herramienta útil que te ayudará a identificar las diferencias entre tus puntos fuertes y qué es lo que requieres para alcanzar tus metas profesionales.



- Para iniciar tu FODA personal debes preguntarte: ¿quieres un nuevo trabajo?, ¿estás buscando un crecimiento personal?, ¿quieres probar algo nuevo? A continuación, te presentamos algunas preguntas para que puedas responder y elaborar tu propia matriz FODA.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • ¿En qué te consideras realmente bueno? • ¿Qué es lo mejor de ti? • ¿Qué haces mejor que los demás? • ¿De cuál de tus logros estás más orgulloso(a)? • ¿Cuáles son tus habilidades competitivas? • ¿Cuáles son tus talentos? • ¿Qué ventajas tienes que otros(as) no tienen (certificaciones, educación, etc.)? • ¿Qué dirían tu jefe(a) o compañeros(as) de trabajo acerca de tus puntos fuertes? • ¿De qué te sientes orgulloso(a) de ti mismo(a) y destacarías en tu hoja de vida? • ¿Qué actitudes te caracterizan? ¿Cuáles pueden ayudarte a alcanzar los objetivos que tienes en mente? • ¿Por qué crees que una gran empresa debería contratarte a ti y no a otra persona? • ¿Qué es lo mejor que puedes ofrecerle a una empresa? 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿En qué fallas más que los demás? • ¿Qué actitudes o comportamientos te impiden alcanzar tus objetivos? • ¿Cuáles son tus hábitos negativos a nivel personal y profesional? • ¿Cuáles dirían tu jefe(a) o tus compañeros(as) de trabajo que son tus debilidades? • ¿Te faltan capacitaciones o estudios? • ¿Qué otros rasgos puedes mejorar para ser más eficiente? • ¿Qué actividades te cuestan hacer o las consideras aburridas? • ¿Sobre qué sueles quejarte? • ¿Qué tareas sueles evitar porque sientes inseguridad al realizarlas? • ¿Cuáles son tus puntos débiles? • ¿Qué barrera debes superar para alcanzar tus objetivos? • ¿Qué es lo más difícil para alcanzar las metas? • ¿Qué cambiarías de ti?
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué nuevas puertas se pueden abrir según tus fortalezas? • ¿Qué puedes aportar en un determinado sector? • ¿Cómo te puede ayudar la nueva tecnología? • ¿Cómo podría ayudarte tu red de contactos? • ¿Qué tendencias ves en la industria que puedas aprovechar? • ¿Cuáles son los recursos disponibles a tu alrededor, de los cuales puedes tomar ventaja para crecer en tu carrera? • ¿Qué oportunidades de crecimiento vislumbras? • ¿Cuentas con recursos y elementos que te pueden ayudar a alcanzar tus objetivos?, ¿cuáles son? 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Quién es tu competencia? • ¿Qué obstáculos enfrentas actualmente? • ¿Hay alguna variable externa que te impida o dificulte cumplir tus objetivos? • ¿Qué riesgos pueden existir según tu desempeño actual? • ¿Cuál es el mayor peligro externo para el cumplimiento de tus objetivos?

Aquí te dejamos algunos ejemplos que pueden ayudarte.

Análisis FODA personal de Andrea

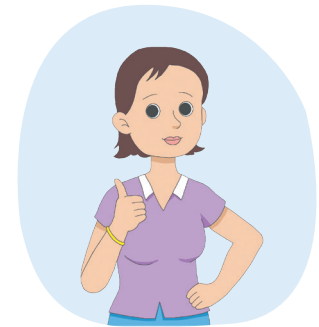
Andrea tiene 22 años y realizó su FODA personal para detectar, principalmente, oportunidades de crecimiento y mejora que la impulsen a alcanzar su sueño de trabajar en una corporación de trayectoria mundial.

- **Fortalezas:** buen dominio del manejo del tiempo y productividad, liderazgo, recomendaciones de compañeros y compañeras con quienes ha trabajado, sabe inglés y francés, y tiene mucha curiosidad.
- **Oportunidades:** participar en proyectos de organizaciones no gubernamentales, asistir a congresos y seminarios web e ingresar a un foro de debate sobre temas vinculados a su carrera profesional.
- **Debilidades:** poca experiencia laboral, pocos contactos.
- **Amenazas:** su carrera profesional tiene mucha demanda, compite con profesionales para el mismo puesto de trabajo.

Vivenciar

EJERCICIO EN CASA: HOJA DE VIDA

De acuerdo a todo lo que has aprendido hoy, ya estás en la capacidad de elaborar las secciones de perfil profesional y de habilidades en tu hoja de vida.



NOMBRES Y APELLIDOS

Atención al cliente / Ventas

Soy una joven apasionada y comprometida con brindar un excelente servicio al cliente. Con experiencia en diferentes roles, incluyendo atención al cliente y ventas en tiendas, servicio y venta de comida rápida, manicura y pedicura, he desarrollado habilidades de comunicación efectiva, resolución de problemas y trabajo en equipo. Estoy comprometida con la excelencia en mi trabajo y siempre busco oportunidades para aprender y crecer profesionalmente.

EXPERIENCIA LABORAL

Servicio de manicura y pedicura (enero XXXX – marzo XXXX)

- He logrado mejorar la estética y belleza de manos y pies de mis clientes mediante el tratamiento de manicura y pedicura básica. Además, pude generar un alto nivel de satisfacción y fidelidad en mi clientela al ayudarla a resaltar su belleza natural y mejorar su autoestima.

Atención al cliente tienda de ropa (agosto XXXX – diciembre XXXX)

- Interactuaba con los clientes, proporcionando asesoramiento sobre productos y resolviendo consultas.
- Mantenía una actitud amable y cortés para garantizar una experiencia de compra positiva.
- Manejaba transacciones de venta y manejaba el inventario de la tienda.

Servicio y venta de comida rápida (enero XXXX – julio XXXX)

- Recibía y atendía a los clientes, asegurando un servicio rápido y de calidad.
- Tomaba pedidos, coordinaba con la cocina y aseguraba que los clientes tuvieran una experiencia agradable.
- Mantenía un entorno limpio y ordenado para garantizar la seguridad e higiene de los clientes.

ESTUDIOS

- Secundaria completa (institución xx).
- Curso de manicura y pedicura (institución xx).

CONTACTO

- ☎ XXXXXXXX
- ✉ XXXXXXXX@gmail.com
- 📍 Av. XXXXXX, urb. XXXX, etapa X, lote X, número XXXX
- 🇨🇴 CE XXXXXX

IDIOMA

Español: nativo

HABILIDADES

- Comunicación
- Adaptabilidad
- Trabajo en equipo
- Responsabilidad
- Organización
- Perseverancia
- Capacidad de relacionarme
- Gestión del tiempo
- Enfrentar nuevos desafíos

FOTO

Teléfono: _____

Email: _____

Dirección: _____

Localidad: _____ **País:** _____

Perfil:

Formación académica:

Otros cursos:

Idiomas:

Voluntariado:

Prácticas:

¿Cómo potenciar mis capacidades emprendedoras?

SESIÓN

2



El éxito

“Éxito es lo que a cada quien lo hace sentir a gusto y bien consigo mismo; todos los que queremos lograr el éxito debemos detenernos y reflexionar acerca de lo que nos hace verdaderamente felices y de cómo queremos vivir nuestra vida, porque lo que funciona para unos no necesariamente funciona para otros, quien busca el éxito debe realizar una introspección en la que se pregunte qué es lo que lo haría verdaderamente feliz y la respuesta que obtenga debe estar totalmente libre de factores externos como lo que piensen los amigos o la familia qué es ser exitoso”³.

Capacidades emprendedoras

- 1. Autoconfianza:** tiene que ver con creer en nuestras propias capacidades y tener alta confianza en nosotros(as) mismos(as), lo cual es clave para la consecución de metas.
- 2. Perseverancia:** es seguir adelante en un proyecto a pesar de los obstáculos.
- 3. Persuasión:** es la habilidad de influir en una persona o grupo para cambiar sus actitudes o comportamientos.
- 4. Ahorro y consumo responsable:** es la capacidad de priorizar los gastos y reservar para otros fines.
- 5. Fijación de metas:** es trazarse logros personales y/o laborales.
- 6. Búsqueda de información:** significa estar en constante capacitación, formación que aporte al crecimiento personal y profesional.
- 7. Planificación y monitoreo:** es la estructuración de una serie de acciones que se llevan a cabo para cumplir determinados objetivos.
- 8. Búsqueda de oportunidades:** estar atento o atenta a todas las oportunidades existentes y aprovecharlas.
- 9. Asumir riesgos moderados:** es la capacidad de probar cosas nuevas que apuesten al crecimiento.
- 10. Cumplimiento de acuerdos y compromisos:** es tener palabra e integridad.

³ <https://www.plannedparenthood.org/es/temas-de-salud/identidad-de-genero/sexo-e-identidad-de-genero/que-son-los-estereotipos-de-rol-de-genero>

Vivenciar y compartir

• EJERCICIO EN CASA: TEST DE CAPACIDADES EMPRENDEDORAS

Ahora que conocemos las capacidades emprendedoras personales debemos saber cuán fortalecidas están en nosotros y nosotras; para ello, resolveremos el TEST de habilidades emprendedoras⁴.



Capacidad emprendedora	Algunas preguntas para evaluarme	Nivel de desarrollo				
		Nunca	Rara vez	Alguna vez	Usualmente	Siempre
Tengo confianza en mí mismo(a)	¿Me siento conforme como soy?					
	Cuando hago algo, ¿confío en que está bien hecho?					
	Soy capaz de contar mis logros y mis alegrías.					
Soy perseverante	Si no sale algo bien, lo intento nuevamente.					
	¿Siempre termino lo que me propongo hacer?					
	Busco diversas soluciones cuando tengo un problema.					
Me fijo metas	Me gusta pensar sobre qué haré mañana.					
	Cuento con un plan claro sobre mi vida.					
	Creo que es importante alcanzar mis metas semanales y anuales.					
Soy capaz de convencer y trabajar en equipo	Busco convencer a otras personas cuando creo que tengo la razón.					
	Cuando es necesario solicito apoyo para alcanzar mis metas.					
	Cuando busco soluciones, me aseguro que no perjudique a otros.					

⁴ Módulo de habilidades sociales, programa de capacitación para el desarrollo de habilidades emprendedoras personales y sociales para mujeres adolescentes y jóvenes con énfasis en embarazadas y/o madres. Plan Internacional.

Planifico y monitoreo mis acciones	Sé qué hacer cada día.					
	Sé cómo hacer mis actividades diarias.					
	Reviso si estoy avanzando con lo que tengo que hacer.					
Busco información	Pregunto cuando no sé algo.					
	Busco el consejo de personas con experiencia.					
	Si me preguntan algo, busco información para responder.					
Exijo calidad y eficiencia	Me gusta comprar cosas buenas.					
	Me molesta cuando las cosas no se hacen debidamente.					
	Hago las actividades de mi casa y de mis estudios mejor que las demás.					
Asumo riesgos moderados	Me involucro en cosas nuevas cuando sé que serán exitosas.					
	Me gusta hacer cosas que otros(as) consideran arriesgadas.					
	Soy capaz de hacer algo desconocido o nuevo.					
Cumpro acuerdos y compromisos	Cumpro con mi palabra.					
	Soy puntual.					
	Termino mis labores a tiempo.					
Practico el ahorro y consumo responsable	Sé cuánto serán mis ingresos y gastos en la semana o en el mes.					
	Pienso antes de comprar algo si realmente es necesario					
	¿Tengo ahorros?					
Busco oportunidades	Me esmero en buscar cosas que se necesitan hacer en la casa.					
	Hago lo que es necesario sin que tengan que pedírmelo.					
	Me gustan los desafíos y nuevas oportunidades.					

COMUNICACIÓN ASERTIVA

UNIDAD

II



Comunicación y negociación

SESIÓN

3



Comunicación asertiva

¿Qué es la comunicación?

Comunicación = del latín *communicare*

“El intercambio de sentimientos, opiniones o cualquier otro tipo de información mediante habla, escritura o señales”.

La comunicación

Clara y directa, escucha activa, saber dar y recibir información, poner en común.

Comunicación no verbal y su importancia



Las emociones se expresan en nuestro cuerpo, estos mensajes acercan o alejan a las personas.

Es importante tener en cuenta que las personas no pueden ver nuestros pensamientos, pero sí identifican el mensaje emocional que transmite nuestro cuerpo.

Fuente: Mehrabian, Albert. Psicólogo y profesor de la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA), EE. UU.

Comunicación efectiva

La comunicación eficaz entre dos personas se produce cuando el receptor interpreta el mensaje en el sentido que pretende el emisor.

Comunicación asertiva



La comunicación asertiva es expresarnos de manera clara y directa, para comunicar ideas y sentimientos, defender nuestros derechos, sin herir ni perjudicar.

Técnicas para comunicarse asertivamente

Uso de “Mensajes Yo”

- Se describe sin condenar el comportamiento de la otra persona.
- Se describe el propio sentimiento.
- Se describe objetivamente las consecuencias del comportamiento.
- Se expresa lo que se quiere de la otra persona.

Técnicas para comunicarse asertivamente

Ejemplos

- | | |
|--|--|
| • “Cuando tu...”
<i>(establece el comportamiento)</i> | • “Porque...”
<i>(establece la consecuencia)</i> |
| • “Me siento...”
<i>(establece el sentimiento)</i> | • “Te pido, por favor, que...”
<i>(establece la petición)</i> |

Vivenciar y compartir

• EJERCICIO EN CASA: YO SOY UNA PERSONA ASERTIVA

A través de este ejercicio, se analizarán distintas formas de comunicación, en las cuales vas a descubrir cómo responder a ellas sin afectar los derechos de nadie. De esta manera, obtendrás relaciones sólidas.



- Participarás en un trabajo grupal, donde te presentarán situaciones de formas de comunicación y deben ponerse de acuerdo en cómo responderían ante esas situaciones, de una manera que no afecte derechos ni perjudique o hiera a las personas.

Situaciones⁵

Situaciones	¿Cómo transformarías esa situación? ¿Qué le dirías tú?	Para reflexión del facilitador(a)
<p>“Eres una persona incompetente y siempre cometes los mismos errores”.</p>		<p>Esta comunicación no es asertiva porque juzga y generaliza y no se habla desde el respeto.</p> <p>Una comunicación asertiva es la siguiente:</p> <p>“He podido notar que en los últimos tres viajes no has traído tus documentos completos y esto ha ocasionado retrasos en el aeropuerto, ¿tú también lo has notado?”.</p> <p>Esta comunicación sí sería asertiva porque habla de las acciones y del impacto que tienen, además de validar preguntando.</p>
<p>“Te veo con mala actitud y deberías estar más comprometido(a) con lo que haces”.</p>		<p>En esta situación, la comunicación no es asertiva porque al igual que en la situación anterior, generaliza y juzga.</p> <p>Así debería ser una comunicación asertiva:</p> <p>“He comprobado que en el último mes has llegado tarde a tres reuniones y me gustaría que fueras puntual para las próximas”.</p> <p>En esta otra situación sí se utiliza comunicación asertiva porque es específica y hace una solicitud de forma educada.</p>
<p>“Tú siempre me pones de mal humor”.</p>		<p>No es comunicación asertiva porque culpa a la otra persona de su mal humor.</p> <p>Una comunicación asertiva podría ser:</p> <p>“Cuando llegas tarde a recoger a tus hijos(as) me siento enfadado(a) y ellos(as) pasan demasiada hambre”.</p> <p>Esta otra situación sí es asertiva porque se hace responsable de sus propias emociones y habla de forma específica de las acciones de otros(as) y de su impacto.</p>

⁵ Adaptación de <https://www.comunicare.es/10-ejemplos-de-comunicacion-asertiva/>

<p>“Es que tú siempre me haces sentir excluido(a) en el grupo”.</p>		<p>Esta comunicación no es asertiva porque culpa a la otra persona y se victimiza.</p> <p>Una comunicación asertiva sería la siguiente:</p> <p>“Cuando ayer no me enviaste la invitación a la comida del viernes, me sentí excluido(a) del grupo”.</p> <p>Esta otra situación sí es asertiva porque se hace responsable de sus emociones y de su sentimiento de exclusión. Además, es específico(a) y habla de las acciones y del impacto que tienen.</p>
<p>“Tú nunca me escuchas y siempre quieres que se haga lo que tú dices”.</p>		<p>No es comunicación asertiva porque juzga y generaliza.</p> <p>A continuación, cómo debe ser una comunicación asertiva:</p> <p>“Creo que te molestaste cuando tu compañero(a) propuso un plan diferente al tuyo, ¿tú qué piensas?”.</p> <p>Habla en primera persona, es específico(a) y pregunta por la otra opinión.</p>
<p>“Siempre me dejas de lado”.</p>		<p>No es comunicación asertiva porque culpa a la otra persona de forma directa.</p> <p>Una comunicación asertiva podría ser:</p> <p>“A veces, siento que no se cuenta conmigo para hacer algunos planes, ¿cómo podemos cambiarlo?”.</p> <p>Expresa de forma clara sus sentimientos.</p>
<p>“Siempre haces todo mal”.</p>		<p>No es comunicación asertiva porque el emisor es muy irrespetuoso con la otra parte y la culpa directamente.</p> <p>Una comunicación asertiva debe ser:</p> <p>“Me he dado cuenta de que en el trabajo de ayer cometiste algún error, ¿quieres que lo miremos?”.</p> <p>Esto sí es asertivo porque no culpa directamente a la otra persona y, además, ofrece su ayuda.</p>

<p>“Deberías prestar más atención a lo que haces, siempre te acabas equivocando”.</p>		<p>El emisor culpa y generaliza.</p> <p>Una comunicación asertiva debe ser:</p> <p>“Si necesitas ayuda con algún punto del proyecto que tenemos pendiente, puedes decírmelo”.</p> <p>El emisor ofrece su ayuda.</p>
<p>“Eres muy impuntual, siempre llegas tarde”.</p>		<p>Se generaliza y culpa.</p> <p>Una comunicación asertiva debe ser:</p> <p>“Me he fijado que los últimos días has llegado un poco más tarde, ¿pasa algo?”.</p> <p>Se habla con mucho más respeto y se preocupa por la situación.</p>

Entrevista de trabajo

La clave consiste en transmitir seguridad, confianza y entusiasmo para convencer a la que persona que nos entrevista y aumentar nuestras posibilidades de éxito.

¿Cómo desenvolverse en una entrevista de trabajo?

- Establece contacto visual con el(la) entrevistador(a). Esto demostrará que eres alguien en quien se puede confiar.
- Procura no hacer movimientos involuntarios, como por ejemplo tocarse el cabello, frotarse las manos, cruzar los brazos, morderse los labios, desviar la mirada, tocarse la oreja reiterada o compulsivamente, esconder las manos, cerrar los ojos, pues son síntomas claros de nerviosismo y ansiedad.
- Mantén una postura corporal correcta, se debe llevar la espalda erguida y mirar hacia adelante.
- Si saludas al entrevistador(a) con un apretón de manos, recuerda mostrar firmeza.
- Sonríe. La sonrisa cambia la expresión de la cara y te ayudará a parecer afable y seguro de ti mismo(a).
- Escoge un tono y volumen de voz adecuado, hablar demasiado bajo o rápido puede denotar nerviosismo e inseguridad.

Vivenciar y compartir

• EJERCICIO EN CLASE: MI ENTREVISTA DE TRABAJO

A través de este ejercicio, se realizará un ensayo de cómo presentarse en una entrevista de trabajo, las preguntas clave. Asimismo, se presentarán formas de comunicación no verbal que lograrán mejores resultados para conseguir empleo.



ENTREVISTA DE TRABAJO	
<p>¿Qué nos podrías contar sobre ti? (Comienza con una breve descripción de tu formación. Proporciona ejemplos de tus logros y de las habilidades que has adquirido.)</p>	Primera impresión: aplica <i>rapport</i> comunicación asertiva
<p>¿Cuáles son tus metas? (Expresa cuáles son tus objetivos y motivaciones a corto, medio y largo plazo.)</p>	Proyección: aplica plan de vida
<p>¿Cuáles son tus fortalezas y debilidades? (Fortalezas: analiza bien todas tus fortalezas y, sobre todo, encuentra argumentos y ejemplos prácticos que las ilustren. Nombra aquellas tres cualidades o competencias que te conviertan en la persona ideal para el puesto vacante. Estas fortalezas pueden ser habilidades técnicas. Por ejemplo: conocimiento de un programa digital o un idioma; o habilidades blandas/intangibles, por ejemplo: facilidad para comunicarse o trabajar en equipo.) (Debilidades: la mejor manera de responder a esta pregunta es elegir una debilidad en la cual estés tratando de mejorar. Por ejemplo, si tus habilidades con el idioma no son buenas, indícalo como una debilidad mencionando, por ejemplo, cuánto tiempo has dedicado o vas a dedicar ahora a mejorarlas a través de un curso o formación en particular. Esta forma de presentar tus debilidades las hará transformarse en fortalezas potenciales.)</p>	Autoconocimiento: aplica FODA personal
<p>¿Por qué quieres trabajar con nosotros(as)? (Cuando te estés preparando para una entrevista de trabajo, asegúrate de tener un buen conocimiento de los productos y servicios de la empresa, su cultura corporativa y los planes futuros que te imaginas junto a ella. Utiliza esta información para describir de qué manera tus metas y ambiciones se alinean con estas motivaciones. Asegúrate de familiarizarte con las últimas noticias relacionadas con la organización. Piensa en cómo tus objetivos y aspiraciones profesionales se alinean con su cultura corporativa, y utiliza esta información para formular una respuesta a esta misma pregunta: ¿qué proyectos me puede ofrecer la empresa que vayan en línea con mis ganas de aportar al desarrollo y crecimiento de la misma?)</p>	Motivación
<p>¿Por qué deberíamos contratarte? (Explica por qué serías un(a) excelente trabajador(a) para la empresa. ¿Qué te diferencia del resto de candidatos(as)? Esto podría destacarse a través de tus habilidades, experiencias y/o personalidad. Por ejemplo: "Cuento con una combinación única de buenas habilidades técnicas y la capacidad de construir relaciones a largo plazo".)</p>	Tu <i>elevator pitch</i> o marca personal
<p>¿Qué salario tienes en mente? (Si bien debes evitar mencionar la remuneración que deseas percibir, es importante conocer tu valor en el mercado laboral y responder a esta pregunta de manera informada cuando llegue este momento.)</p>	



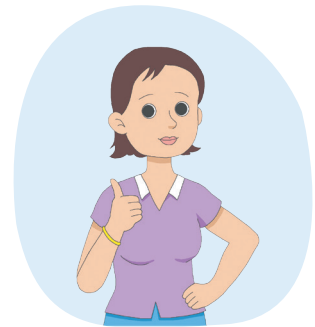
Reflexionamos la propia experiencia

- ¿Qué sentiste al realizar el ejercicio?

Vivenciar

- **EJERCICIO EN CASA: MI FUTURO PROFESIONAL**

A la persona que recluta le importa mucho saber qué planes tiene a futuro su próximo(a) empleado(a) .



- A continuación, te presentamos tres preguntas importantes que debes responder para ir delineando tu futuro profesional.

- 
- ¿Dónde te ves de acá a 10 años?

- ¿En qué áreas te gustaría desarrollarte más?

- ¿Qué expectativas tienes?

Rapport

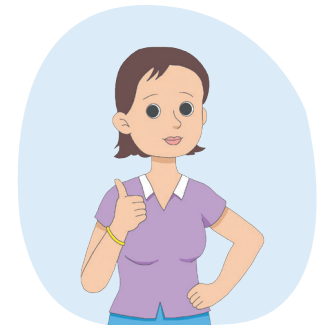
El **rapport** consiste en reflejarse, igualarse o manifestarse como lo hace la persona con la que queremos conectar. El igualarse con discreción, elegancia y sutileza nos permite acercarnos y “conectar” mucho más fácilmente, ajustando nuestro lenguaje verbal y no verbal para movernos y relacionarnos con él.

FORMAS PARA OBTENER **RAPPORT** CON EL LENGUAJE

- **Expresiones faciales:** levantar las cejas, apretar los labios, arrugar la nariz, etc.
- **Postura:** ajustar el cuerpo para que combine con la postura del cuerpo de la persona con quien queremos conectar.
- **Movimientos corporales:** imitar cualquier movimiento del cuerpo que sea constante o característico.
- **Gestos:** imitar con elegancia y sutileza los gestos de la persona con quien queremos conectar.
- **Cualidades vocales:** tonalidad, timbre, velocidad y volumen.
- **Palabras procesales:** detectar y emplear el lenguaje que utiliza la persona con quien queremos conectar.

Vivenciar

• EJERCICIO EN CASA: CONECTANDO CON **RAPPORT**



Nuestro ejercicio de *rapport* es muy sencillo. La próxima vez que estés con tus amistades, familiares o cualquier persona con quien ya te entiendes muy bien; por un momento, toma conciencia del lenguaje corporal de cada persona.

Fíjate en la postura, dónde apoya sus manos, etc. Esto te demostrará que están en *rapport*. A continuación, cambia de postura y fíjate si alguien te sigue. Si eso ocurre, estás liderando, por decirlo de cierta forma.

- ¿Qué pasó cuando lo aplicaste?

Negociación

Negociación efectiva

“El buen negociador debe tener la habilidad para comprender y llevar a la otra parte por el camino más conveniente para ambos, manejando la relación interpersonal de la manera más propicia y adecuada”.

Joaquín Monzó Sánchez

Etapas de la negociación

1. La preparación implica no improvisar

Definir el objetivo primario, pero si las condiciones no son propicias para alcanzarlo; también formular el plan B: el objetivo secundario. ¿Cuáles son los intereses? ¿Cuál es la solución que busco? ¿Por qué quiero que así sea?

Alternativas: debemos tener claro qué haríamos si no es exitosa la negociación.

Opciones: son todas las posibilidades de solución que se nos puede ocurrir en la mesa de negociación, pero que atiendan los intereses o las necesidades de las partes.

Acuerdos: ¿Qué tanto una opción satisface mis intereses y los de las otras partes?

2. La interacción

- Acordar las reglas de juego.
- Diseñar una agenda de trabajo.
- Empezar, generalmente, por la exposición de cada parte sobre cómo ve el problema central.
- Iniciar la búsqueda de opciones, incidiendo en las necesidades de las partes de acuerdo con cómo se ha logrado dividir el problema.
- Tratar de ir solucionando el problema.

3. Los acuerdos

Una vez que las partes han priorizado las opciones de solución identificadas, pasamos a la generación de acuerdos. Lo ideal es suscribir algún documento o acta redactada y validada por las partes involucradas.

4. El seguimiento

Vivenciar y compartir

- **EJERCICIO EN CLASE: EL DEBATE**

Este ejercicio te permitirá identificar tus puntos de vista, sustentarlos, defenderlos y lograr la persuasión.



- Vas a integrarte a un grupo, ustedes tendrán que ponerse de acuerdo en cómo argumentar sus puntos de vista frente a la situación presentada y con esa postura deberán intentar convencer al oponente de que su punto de vista es el correcto.
- Dos grupos debatirán lo siguiente:
La razón por la que quisieran o no asistir al curso de habilidades blandas y empleabilidad, como en el que participan actualmente. Un grupo defenderá el “sí” y otro grupo defenderá el “no”.
- Dos grupos debatirán lo siguiente:
La razón para optar por un empleo o un emprendimiento. Un grupo defenderá su posición para optar por un empleo y el otro grupo para optar por un emprendimiento.
- Los(as) expositores(as) deben dar 10 razones que apoyen sus opiniones.
Se les brindará 10 minutos para organizarse.
- A continuación, se pide a los equipos que empiecen el debate. Los dos grupos que exponen en el debate tienen 5 minutos para explicar sus razones. Luego, se continúa con los dos grupos siguientes.
- Luego del ejercicio debes responder lo siguiente:

Reflexionamos la propia experiencia

- ¿Cómo te sentiste al ver que eres capaz de defender tu propio punto de vista?

- ¿Cuál es la diferencia entre defender los derechos de un grupo y tus propios derechos?

Vivenciar y compartir

- **EJERCICIO EN CASA: VIDEO “LA NARANJA”**

Este ejercicio te permitirá identificar cómo se realiza una negociación.



- A continuación, debes ver el video “La naranja”.

<https://www.youtube.com/watch?v=BA57QYOjCY>



- Luego del ejercicio debes responder lo siguiente:

- ¿Qué opinas de lo presentado en el video?

Vivenciar y compartir

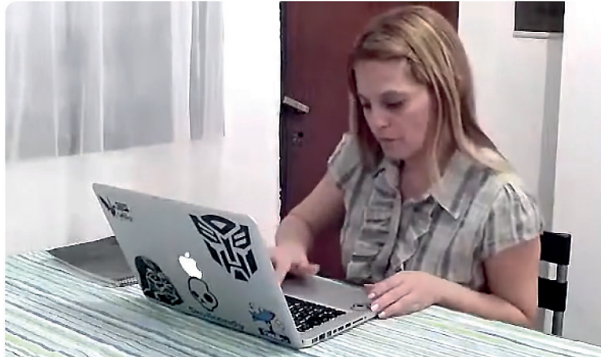
- **EJERCICIO EN CASA: VIDEO DE NEGOCIACIÓN**

Este ejercicio te permitirá identificar cómo se realiza una negociación.



- A continuación, vas a observar dos videos de negociaciones reales, en los cuales te puedes inspirar para desarrollar esta estrategia tan importante para el desarrollo personal y profesional.

https://www.youtube.com/watch?v=D-h32_wvi0I



https://www.youtube.com/watch?v=NkdZbm1We_4&t=88s



- Luego del ejercicio debes responder lo siguiente:

- ¿Cuáles son los pasos que se utilizaron para la negociación?

- ¿Qué hubieras hecho tú?

Vivenciar

• EJERCICIO EN CASA: SER NEGOCIADOR(A)

Uno de los consejos que se deben tener en cuenta es que en lugar de iniciar una negociación con la intención de ganar, hay que concentrarse en encontrar una solución que beneficie a las dos partes.



Es importante poner en práctica la técnica de la negociación. Las habilidades de negociación son un aspecto clave no solo cuando estás trabajando, sino también durante una búsqueda de empleo. Puedes negociar con la persona que recluta varios aspectos antes de conseguir el trabajo: salario, formación, teletrabajo, desarrollo profesional y beneficios sociales.

- ¿Cuáles son las habilidades, cualidades y características que debe tener un(a) buen(a) negociador(a)?

- ¿Cuáles tienes?

- ¿Cuáles debes potenciar?

Solución de conflictos y toma de decisiones

SESIÓN

4



Los conflictos

¿Qué es un conflicto?

- Es una situación.
- Dos o más partes entran en posición o desacuerdo.
- Posiciones e intereses incompatibles.
- Juegan un papel importante las emociones.
- La relación puede salir fortalecida o deteriorada.



Indicadores del conflicto:

- Lenguaje corporal
- Desacuerdos
- Conflicto con el sistema de valores
- Deseo de poder
- Aumento de falta de respeto
- Desacuerdos abiertos
- Dificultad para discutir el progreso
- Falta de un proceso evaluativo

Vivenciar y compartir

- **EJERCICIO EN CLASE: EJEMPLIFICANDO CONFLICTOS**

Este ejercicio te permitirá identificar cómo se analizan los conflictos y cómo actúan las partes implicadas, lo cual te dará noción de futuras estrategias para enfrentarlos de manera asertiva.



Este ejercicio lo realizarás en un grupo junto a tus compañeros y compañeras, quienes deben analizar un caso de conflicto laboral en base a las siguientes preguntas:

Componentes del conflicto	Indagación
Tema o asunto	¿Qué está en disputa? ¿Cuál es el problema?
Partes o actores	¿Quiénes están comprometidos?
Posturas o posiciones	¿Qué quieren los actores? ¿Cómo quieren solucionar?
Intereses	¿Por qué quieren solucionar así (posiciones)? ¿Para qué?
Estrategias	¿Qué hacen los actores para lograr sus soluciones?

CASO 1

Carlos es trabajador de la empresa A, ingresó hace un mes al puesto de asistente en el área de comercialización. Él ha percibido que recibe críticas desmedidas e injustificadas por parte de su jefe cuando desarrolla sus tareas, además recibe un trato desagradable durante las reuniones de equipo y ha escuchado por parte de sus compañeros y compañeras expresiones despectivas sobre su forma de vestir. Carlos decide callar para evitar más problemas.

CASO 2

María es jefa del área de recursos humanos en la empresa B, siempre alaba el trabajo de Sonia, asistente de recursos humanos. Los demás miembros del equipo, quienes también realizan un buen trabajo, nunca reciben reconocimiento alguno, por ello piensan que hay favoritismo. Esto ha originado celos y rivalidades en el centro laboral.

CASO 3

Joaquín, Piero y Carla son miembros del área de ventas de la empresa C, su jefe les ha encargado diseñar una campaña comunicacional que ayude a elevar las ventas. El equipo se ha reunido varias veces a realizar la planeación y se han dividido algunas tareas. Al momento de presentar los avances, Joaquín y Carla lo han realizado, pero

Piero no; le han pedido que explique el porqué no avanzó con el trabajo y siempre pone excusas o expone de manera incompleta. Joaquín y Carla están pensando en comunicar esta situación a la jefatura.

CASO 4

Juan es especialista en contrataciones y viene laborando en la empresa D un periodo de 6 meses. En este tiempo, ha venido realizando distintas funciones, muchas de ellas no han sido estipuladas en su contrato y no tienen relación con su cargo. Sin embargo, Juan no quiere exponer su situación por temor a que sea despedido.

- Luego, deberán escoger un(a) representante del grupo para exponer los resultados de lo trabajado.

En resumen:

- ¿Qué entiendes por conflictos?

- ¿Qué tipos de conflictos existen?

- ¿Por qué se producen los conflictos?

Vivenciar y compartir

- **EJERCICIO EN CASA: ANÁLISIS DE CONFLICTOS**

Este ejercicio te permitirá entender los tipos de conflictos que existen, por qué se originan y cómo actúan las personas involucradas.



- Deberás observar dos videos e identificar en ellos lo siguiente:

Video 1:

<https://youtu.be/hQ0LLv47li4>



Video 2:

<https://youtu.be/Hsj8tHMzawc>



- ¿Cuál es el conflicto?

- ¿Cuáles son las causas del conflicto?

- ¿Cuáles son los indicadores del conflicto?

- ¿Cómo se podría solucionar el conflicto?

- ¿Qué entiendes por conflictos?

- ¿Qué tipos de conflictos existen?

- ¿Por qué se producen los conflictos?

Vivenciar

- **EJERCICIO EN CASA: TE HA SUCEDIDO**

Acuérdate de alguna situación de conflicto que hayas vivenciado y señala si se llegó a alguna solución.



- ¿A qué tipos de conflictos te has enfrentado?

- ¿Cómo actuaban los(as) involucrados(as)?

- ¿Cómo actuaste tú?

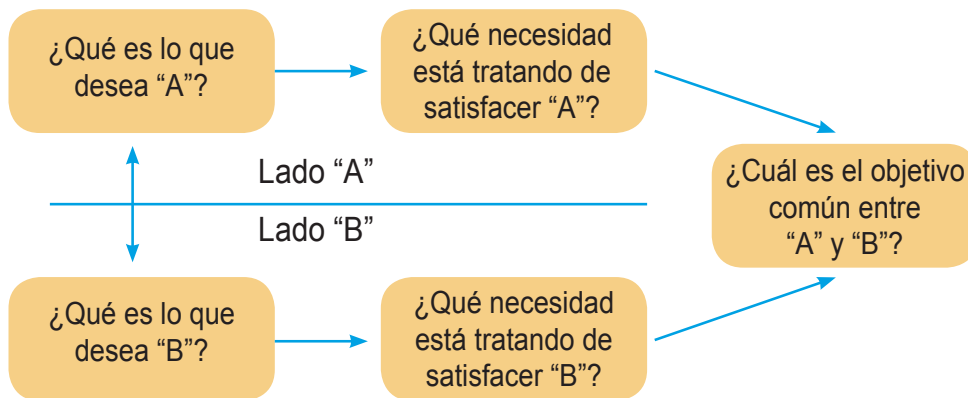


- ¿Se lograron acuerdos? ¿Sí o no? ¿Por qué?

- Con toda la información recibida hoy, si tuvieras que enfrentar nuevamente ese conflicto, ¿cómo actuarías?

Gestión de conflictos

Para gestionar un conflicto se debe tener en cuenta los siguientes aspectos:



4 acciones para resolver conflictos con éxito



Revisa tu predisposición ante los conflictos.



Escucha a la otra parte.



Ten claro qué es lo que te incomoda.

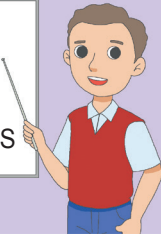


Habla de necesidades.

<http://yrinconucv.blogspot.com/2018/12/resolucion-de-conflictos-interpersonales.html>

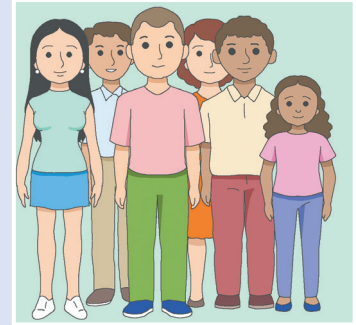
ENDÓGENOS

LAS MISMAS
PARTES
RESUELVEN
SUS CONFLICTOS



Acomodación: es una estrategia positiva cuando se necesita sacrificar los propios intereses para mantener una buena relación, cuando es conveniente demostrar o promover la cooperación o cuando los intereses son muy interdependientes.

Reacción que consiste, generalmente, en ignorar el conflicto o negarse a reconocerlo.



EXÓGENOS

REQUIEREN LA
INTERVENCIÓN
DE UN
TERCERO



Mediación: es un proceso voluntario en el que dos o más partes involucradas en un conflicto trabajan con un(a) profesional imparcial, el mediador o la mediadora, para generar sus propias soluciones con el fin de resolver sus diferencias.

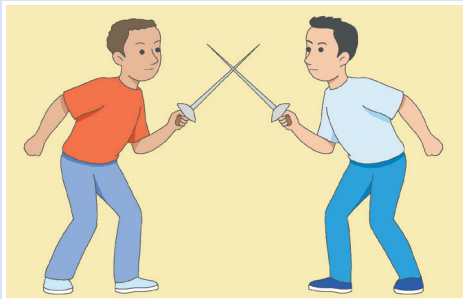
Premediación: consiste en sentar las bases del conflicto. El proceso se inicia porque una de las partes implicadas, o ambas, realiza(n) una solicitud de mediación. Su gestión aquí consiste en realizar una entrevista individual con cada una de las partes para conocer sus posturas de primera mano. Posteriormente, reúne a todas las partes para celebrar una sesión y tratar el tema. Allí el mediador o la mediadora explicará las causas y consecuencias del conflicto, los costes que representa y los acuerdos a los que pueden llegar.



Judicial: cuando el conflicto es más severo y no se llegan a acuerdos concretos se recurre a su resolución por la vía judicial.



RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS



Confrontación: supone un enfoque racional de resolución de problemas. Las partes que están en disputa solucionan sus diferencias, centrándose en los problemas, mirando enfoques alternativos y eligiendo las mejores estrategias. La confrontación puede contener elementos de otros modos, tales como compromiso o conciliación.

Negociación: es un proceso por el cual las partes interesadas resuelven conflictos, acuerdan líneas de conducta, buscan ventajas individuales o colectivas o procuran obtener resultados que sirvan a sus intereses mutuos.



Negociación: se trata de una sesión en la que se dialoga sobre el conflicto. Cada parte tiene su turno de palabra para expresar su opinión al respecto. En esta fase, trata de visualizarse el objetivo del conflicto y cómo se puede solucionar. Posteriormente, en caso de llegar a un acuerdo, el mediador o la mediadora expone los puntos del mismo y crea la declaración. Las partes involucradas aceptan la mediación y se comprometen a cumplir lo pactado.

Acuerdo: es la última fase y puede ser favorable o desfavorable. Favorable cuando se llega a un acuerdo y las partes se comprometen a cumplir con lo pactado. Desfavorable si no se llega a un acuerdo o una vez transcurrido el tiempo establecido no se cumple lo pactado.

Por último, se crea el acta final, documento que recoge los acuerdos alcanzados o, por lo contrario, su incumplimiento. Esa acta debe estar firmada por las partes afectadas, así como por el mediador o la mediadora.

Arbitraje: es una forma alternativa de resolver conflictos. A través de él, las partes de una controversia se ponen de acuerdo previamente para resolver los problemas por esta vía en vez de hacerlo mediante el Poder Judicial. Entre sus ventajas están la celeridad con la que se alcanza una solución y la especialización de las personas que resuelven el conflicto. Sin embargo, recientemente se ha cuestionado esta vía de solución de conflictos, puntualmente, en los casos en los que una de las partes es el Estado.



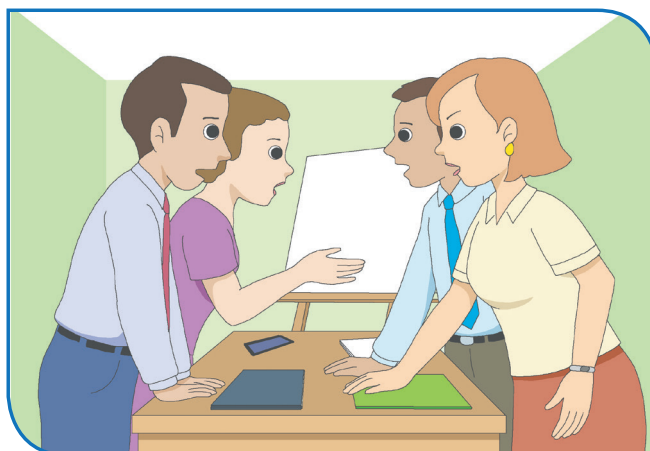
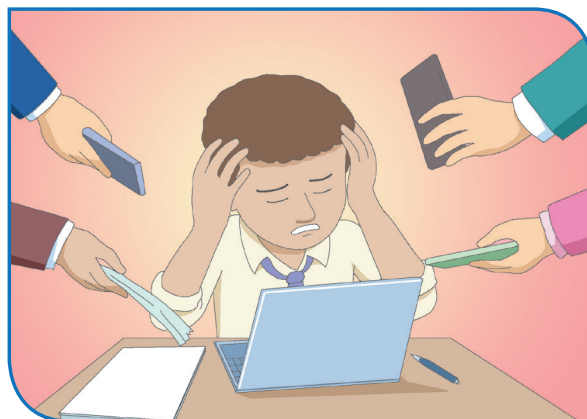
Vivenciar y compartir

- **EJERCICIO EN CASA: HISTORIAS DETRÁS DE UNA IMAGEN**

Este ejercicio te permitirá identificar conflictos y posibles soluciones.



- El ejercicio lo realizarás en un grupo junto a tus compañeros y compañeras, quienes deben analizar y generar una historia a partir de una imagen.



- ¿Cuál es la historia de este conflicto? Sé creativo o creativa e inventa personajes y situaciones. Analiza el lenguaje no verbal.

- ¿Qué me preocupa específicamente de este conflicto?

- ¿Quién o quiénes están implicados(as)?

- Identifica los obstáculos, intereses y necesidades.

- Elige soluciones que son satisfactorias para todas las partes.

Vivenciar y compartir

- **EJERCICIO PARA LA CASA: MEDIACIÓN DE CONFLICTOS**



Este ejercicio te permitirá entender cómo se aplica la estrategia de mediación de conflictos.

- Para este ejercicio integrarás un grupo de trabajo, donde deberás analizar dos situaciones sobre las cuales deben crear la historia del conflicto y aplicar los pasos de la estrategia de mediación.

Grupo 1

- Desigualdad por razones de género.
- Falta de recursos para desempeñar correctamente el trabajo.

Grupo 2

- Desencuentro entre la empresa o las jefaturas y sus empleados(as) o proveedores(as).
- Falta de comunicación entre los distintos miembros de la empresa.

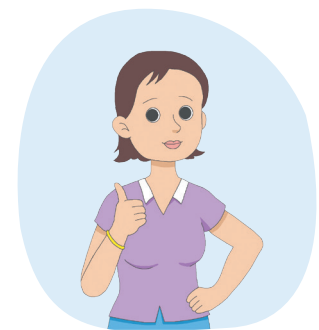
Grupo 3

- Malas condiciones de trabajo.
- Excesiva presión para cumplir con los objetivos.

Vivenciar

- **EJERCICIO EN CASA: ARREGLANDO MIS CONFLICTOS**

Si estás viviendo una situación de conflicto, te invitamos a analizarla, reflexionar y sanar.



- ¿Cuál es el conflicto?



- ¿Qué ha pasado?

- ¿Cómo me he sentido? (*Identifica tus emociones*)

- ¿Qué puedo hacer para solucionarlo?

- ¿Quién(es) me puede(n) ayudar?

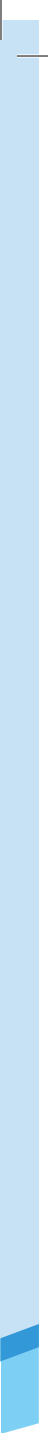
- ¿Cómo me siento ahora?



PLAN DE VIDA

UNIDAD





Gestión efectiva del tiempo

SESIÓN

5



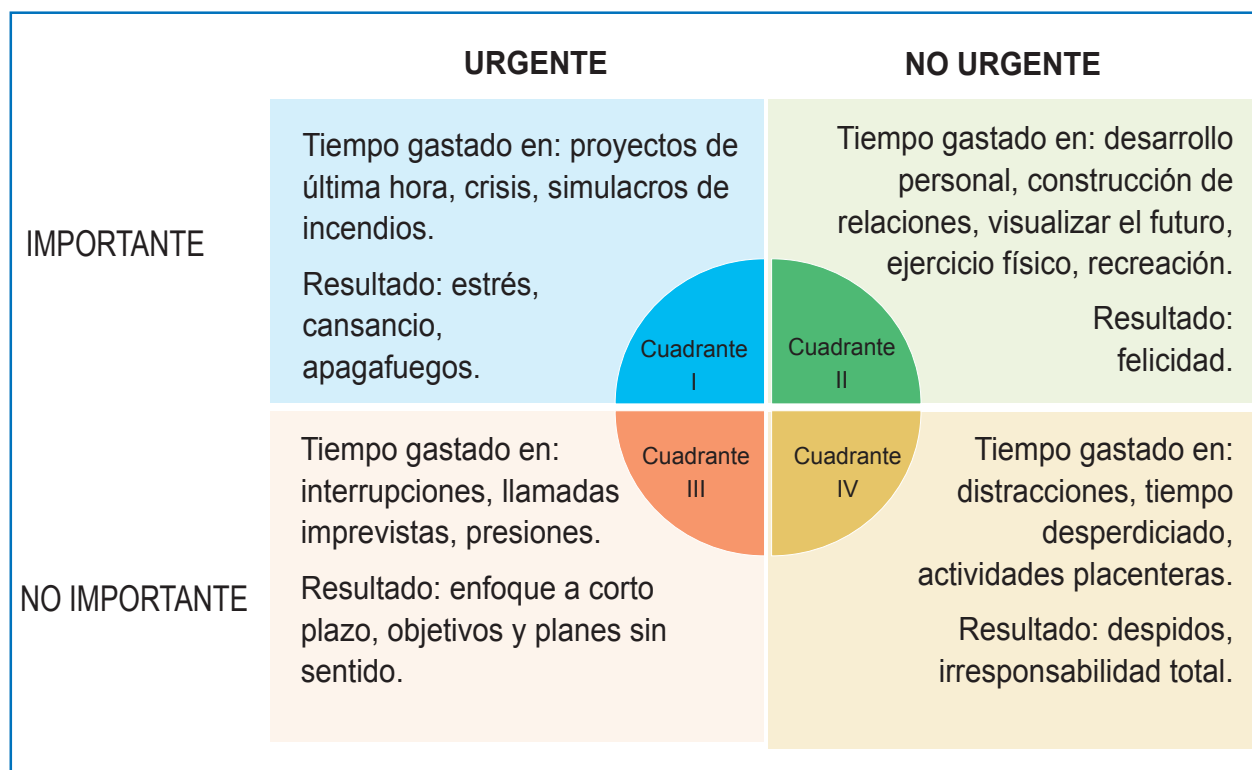
Gestión del tiempo

La **gestión del tiempo** te ayudará a tener una mejor calidad de vida. Entre los beneficios y las ventajas del uso adecuado del tiempo tenemos los siguientes: te ayuda a alcanzar tus objetivos, mejora tu productividad y rendimiento, y reduce y/o elimina tu estrés.

Estos son algunos de los “ladrones” frecuentes de nuestro tiempo:

teléfono, interrupciones, visitas inoportunas, reuniones, crisis, falta de objetivos, prioridades o plazos, espacio de trabajo en desorden, delegación ineficaz, abarcar demasiado, no saber decir “no”, dejar tareas a medias, exceso de detalle, hacerlo uno(a) mismo(a), cambio constante de prioridades y postergación.

La gestión del tiempo a través de cuadrantes:



- **Cuadrante 1⁶.** Este cuadrante se compone de todos aquellos asuntos que son importantes y urgentes. Son tareas que tienes que solucionar cuanto antes, dejando de lado cualquier otra actividad que estuvieras haciendo en ese momento. Ejemplos: exámenes, proyectos que debes presentar hoy, entre otros.
- **Cuadrante 2** Se compone de aquellos asuntos que no son urgentes, pero sí importantes. Aquí encontramos la planificación, la salud, el bienestar, etc. Son tareas que no son urgentes en el corto plazo, pero sí tienen una gran importancia a largo plazo. Ejemplos: crecimiento personal, nuevas oportunidades, entre otros.
- **Cuadrante 3.** Aquí encontramos aquellos asuntos que no son importantes, pero sí urgentes. Tanto las interrupciones como las llamadas imprevistas forman parte de este cuadrante. Ejemplos: presiones de los demás, reuniones o imprevistos.
- **Cuadrante 4.** Todo aquello que no es importante ni urgente.

Stephen Covey sostiene que este es el cuadrante inútil. No hay nada importante aquí. Ejemplos: ver la TV, perder el tiempo en Facebook, consultar el correo cada 10 minutos, entre otros.

Vivenciar y compartir

• EJERCICIO EN CLASE: AUTOANÁLISIS DEL EMPLEO DEL TIEMPO

Este ejercicio te permitirá reconocer qué tareas estás realizando y cuáles te gustaría hacer, determinando tiempos. Ahí te darás cuenta qué aspectos estás priorizando y cuáles estás dejando de lado.



Este es un ejercicio donde identificarán qué tareas suelen realizar a nivel laboral y personal, y el tiempo que le dedican. Asimismo, identificarán aquellas tareas ideales que quisieran realizar y el tiempo que necesitan para realizarlas.

Completa las siguientes columnas:

1 Supuestamente real: lo que crees que haces en tu jornada laboral y personal (lo mejor es que especifiques la tarea sin ser demasiado detallista).

2 Ideal: lo que crees que deberías hacer.

3 Porcentaje de tiempo dedicado a cada una de las tareas escritas.

⁶ <https://psicocode.com/tiempo/los-4-cuadrantes-de-la-gestion-del-tiempo/>

	Tareas reales	Tiempo dedicado	Tareas ideales	Tiempo requerido ⁷
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

Luego, deberás responder lo siguiente:

- ¿Qué les pareció el ejercicio?

- ¿Cuáles son los “ladrones” del tiempo?

- ¿Qué opinan de la postergación?

⁷ Guía de gestión de tiempo de fundación Atenea.

Vivenciar y compartir

- EJERCICIO EN CLASE: MATRIZ DE LOS CUADRANTES DE LA GESTIÓN DEL TIEMPO**

Debes aplicar la matriz de los cuadrantes de la gestión del tiempo, es un ejercicio individual que debes realizar a conciencia y de manera reflexiva.



	URGENTE	NO URGENTE
IMPORTANTE		
NO IMPORTANTE		



Luego, deberás responder las siguientes preguntas:

- ¿En qué cuadrante te sitúas normalmente?

- ¿En qué cuadrante te gustaría que se desarrollara tu jornada laboral?

- ¿Qué forma de trabajar puede ser la más perjudicial para tu trabajo?

- ¿Qué forma de trabajar puede ser la más perjudicial para tu salud y resto de tu vida?

Consejos:

Si organizas tu agenda utilizando estos cuadrantes, comprobarás que existe una tendencia a meterlo todo en el primer y tercer cuadrante. Siendo esto así, parece que tenemos una predisposición a considerar que todo lo que nos sucede es urgente. Como consecuencia, sufrimos de estrés y cansancio. Además, nos enfocamos en el corto plazo sin posibilidad de planificar un largo plazo más estructurado. Cuando ya no podemos más pasamos al cuarto cuadrante en busca de distracción.

Nos pasamos la vida saltando entre el primer, tercer y cuarto cuadrante sin tener apenas tiempo para el segundo cuadrante. Es en ese cuadrante donde se esconde la felicidad.

Céntrate en el segundo cuadrante

Si por un momento nos sentamos y pensamos cuidadosamente en cada una de nuestras tareas, seguro que podremos realizar un reparto más equitativo entre los cuatro cuadrantes. De esta manera, encontraremos más tiempo que invertir dentro del segundo cuadrante.

Si nos centramos en el segundo cuadrante, observaremos un gran incremento en nuestra productividad. Además, también veremos un descenso de las tareas que forman parte del cuadrante 1.⁸

Podemos entonces trabajar nuestra matriz de la siguiente manera:

	IMPORTANTE	IMPORTANTE	
URGENTE	<i>¡¡Hazlo!! ¡¡Ya!!</i>	<i>Pon fecha para hacerlo</i>	NO URGENTE
URGENTE	<i>Puede esperar...</i>	<i>¡¡No lo hagas!!</i>	NO URGENTE
	NO IMPORTANTE	NO IMPORTANTE	

⁸ Guía de gestión de tiempo de fundación Atenea.

Vivenciar

- **EJERCICIO EN CASA: IDENTIFICA TU GESTIÓN DEL TIEMPO**

Con este ejercicio, tendrás un mejor entendimiento de cómo te encuentras manejando tu tiempo y las acciones que debes tomar al respecto.



Debes completar el siguiente ejercicio, puntúa las siguientes afirmaciones del 1 al 10, siendo el 1 “completamente falso” y el 10 “completamente verdadero”. Sé sincero(a) en tus respuestas y déjate fluir.⁹

1. Hay mucho que hacer y falta tiempo.
2. La planificación es un obstáculo más que una ayuda.
3. No siento que mi vida está bajo control.
4. Me siento agobiado(a) y consumido(a) por el caos.
5. No son satisfactorios los resultados obtenidos en la vida.
6. Siento que no progreso, que no crezco.
7. No me siento en paz, no tengo tranquilidad.
8. No tengo claro qué asuntos son los más importantes.
9. Realizo lo más importante.
10. Me cuesta reaccionar ante un cambio de planes y metas.
11. No cuido mi estado físico.
12. Noto una especie de desequilibrio en la vida.
13. Quiero tener la capacidad para tomar decisiones efectivas.
14. Quiero fijar y alcanzar metas significativas.
15. Tengo problemas con los objetivos, no tengo seguridad de que me satisfagan.

⁹ Gil, Marian. *Gestión del tiempo: aumenta tu rendimiento y productividad*.

16. Necesito cambios positivos en la vida.
17. La administración del tiempo parece demasiado estructurada y rígida.
18. La administración del tiempo tradicional no me da buenos resultados.
19. Necesito una herramienta de planificación efectiva.
20. El ámbito de trabajo o de vida es una dificultad.
21. "Los demás" son el problema.
22. El tiempo influye en mis relaciones.
23. Necesito fomentar la relación de pareja.
24. Necesito fomentar la relación con los(as) hijos(as).
25. Necesito fomentar la relación en el trabajo.

- Ahora, selecciona con un círculo aquellas afirmaciones donde hayas obtenido una puntuación de 6 o más. Entre estas, elige las tres con las notas más altas.

- ¿Cuáles son las afirmaciones más importantes para ti?

- Escríbelas, desarrolla la necesidad de mejorarlas e indica por qué es importante para ti mejorarlas.

Gestión del tiempo

Acá te brindamos algunos pasos para gestionar tu tiempo de manera óptima:

Prioriza

El saber priorizar es algo fundamental a la hora de cumplir tareas, para ello es necesario preguntarse: ¿qué ocurre si no lo hago? Recuerda que podemos delegar las tareas secundarias para concentrarnos en las tareas que tienen más impacto o relevancia para nuestros objetivos.

Organiza tu jornada

Si planificas tu día antes de comenzar, será más difícil que los demás sean quienes organicen tu tiempo. Define y escribe las tres tareas más importantes del día para tener claras las prioridades, y procura empezar el día trabajando sobre esas tareas.

Fíjate plazos

Limita el tiempo de cada tarea.

Concéntrate

Dedícate al 100 % en cada actividad, pero no solo en cuanto a trabajo o a cuidados de la familia o amistades. Si disfrutas del cine, la lectura, la música o salir por ahí, también concéntrate en ello. Aprovecha el momento al 100 % tanto para tareas que forman parte de las obligaciones, como para tu tiempo de ocio y descanso. Controla, en la medida de lo posible, las interrupciones.

Usa tu asertividad

Di “no” cuando recibas peticiones que no sean de tu interés o que te dificulten llegar a tus objetivos. Siempre con respeto, pero también poniendo en valor tus derechos e intereses.

Tómate respiros

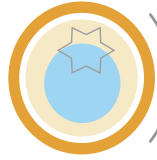
Es muy útil realizar pausas para retomar fuerzas y descansar.

Ordena

Cuanto más espacio tenemos, más espacio utilizamos.

TÉCNICAS PARA SER UNA PERSONA MÁS PRODUCTIVA

David Allen
Organiza tus pendientes de manera semanal.



Francisco Cirillo: Técnica Pomodoro

Haz pausas de 5-10 minutos por cada 25-50 de actividad. Ten un descanso más largo cada 100 minutos.

Método Ivy Lee
Las seis tareas principales de cada día se planifican la noche anterior, por orden de importancia, para ganarle minutos al reloj cuando te levantes.



Método Seinfeld

Para seguir esta técnica hay que situar un calendario de papel en un lugar muy visible, junto a un rotulador, y tachar los días en los que logres completar tus tareas. Prémiate por eso.

Método Sam Carpenter
Esta técnica te permite descubrir tu horario idea biológico, es decir, cuáles son tus horas de mayor rendimiento para que saques el máximo partido a tu tiempo.



Técnica Marc Andreessen

Termina tu día elaborando una lista de todas aquellas cosas que lograste completar. Felicítate por eso.

Vivenciar y compartir

• EJERCICIO EN CLASE: LISTADO DE TAREAS

Este ejercicio te permitirá analizar tus tareas y ver en qué te estás enfocando. Todo ello con el objetivo de lograr gestionar tu tiempo de manera adecuada.



- Debes crear una lista de tareas por hacer. Luego, las irás clasificando en el cuadrante que corresponda, tomando en cuenta la siguiente consigna:

	URGENTE	NO URGENTE
IMPORTANTE	<p>HACER</p> <p>Actividades que debes llevar a cabo de inmediato</p>	<p>DECIDIR</p> <p>Planea las horas en las que puedes realizar estas actividades.</p>
NO IMPORTANTE	<p>DELEGAR</p> <p>¿Quién puede hacerlo por ti?</p>	<p>ELIMINAR O POSPONER</p> <p>Decide qué hacer con estas actividades para evitar perder tiempo con ellas.</p>

	URGENTE	NO URGENTE
IMPORTANTE		
NO IMPORTANTE		

El facilitador o la facilitadora preguntará a los(as) participantes: ¿Qué les pareció el ejercicio? Pide a algunos(as) voluntarios(as) compartir sus experiencias.

Recoge sus respuestas en un papelote.



- ¿Por qué es importante llevar a cabo una planificación de nuestra vida personal y laboral?

- ¿Cuáles son las dificultades que tienen las personas para lograr concretar los objetivos y las acciones que se proponen?

Vivenciar y compartir

- **EJERCICIO EN CASA: PLANIFICADOR**

Este ejercicio te permitirá organizar tus tareas e ir viendo tus avances.



- A continuación, vas a desarrollar tu plan de trabajo semanal, en el cual irás clasificando tus tareas de acuerdo al rol que te toca cumplir, le puedes asignar un color, como en el siguiente ejemplo:

PLANIFICADOR SEMANAL / ZONAS DE TIEMPO

HORA	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
6:00							
7:00							
8:00							
9:00							
10:00							
11:00							
12:00							
1:00							
2:00							
3:00							
4:00							
5:00							
6:00							
7:00							
8:00							
9:00							
10:00							

ACCIONES	
ACCIONES	
ACCIONES	
ACCIONES	
ACCIONES	
ACCIONES	
ACCIONES	

ROLES/METAS				
-------------	--	--	--	--

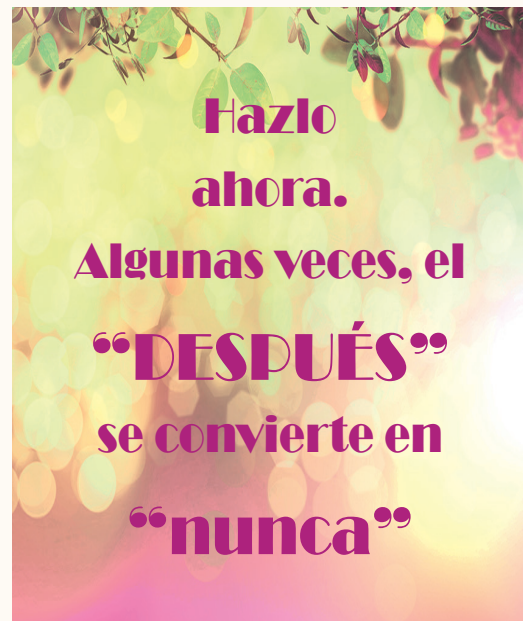


Vivenciar



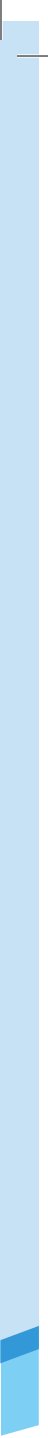
- EJERCICIO EN CASA: LA IMPORTANCIA DE PLANIFICAR

Reflexiona sobre estas frases y cómo te sirven en tu día a día.



- ¿Qué opinas de estas frases?

- ¿Qué aprendizaje obtienes de esas frases?



Elaboración del plan de vida

SESIÓN

6



Plan de vida

Cuando se quiera dar un rumbo a la vida, la sugerencia es hacer un plan de vida. Es necesario descubrir qué quieres ser y hacer en tu vida, el plan de vida permite a las personas retomar un sentido a su vida a partir de sus sueños, metas y aspiraciones que ayudan a valorarse como persona.

Un aspecto importante para definir y realizarse en un plan de vida es la autovaloración personal que parte de dos elementos previos: autoconcepto y autoaceptación.

AUTOCONCEPTO

Es el conjunto de creencias que una persona tiene acerca de lo que ella misma es. Cada persona se forma, a lo largo de su vida, una serie de ideas o imágenes que llevan a creer que así es. Hay personas, por ejemplo, que creen firmemente en su capacidad para ganar dinero o para vencer en la vida. También, por desgracia, existen las personas que se han formado un autoconcepto negativo; de manera que, están convencidas de su incapacidad para triunfar y progresar.

AUTOACEPTACIÓN

Es un paso fundamental en el proceso de adquirir una autoestima saludable porque te permite concentrarte en lo que amas de ti y, al mismo tiempo, ser consciente de lo que no te gusta y comenzar a cambiarlo. La autoaceptación o aceptación de ti mismo(a) significa sentirte feliz de quién eres.¹⁰

Creencias limitantes: se manifiestan en el estado de ánimo o algo que crees de ti mismo(a) que, de algún modo, te condiciona. Por lo general, son acusaciones falsas que te haces a ti mismo(a) y que pueden derivar en resultados negativos.

Ejemplos más frecuentes:

- No soy lo suficientemente bueno(a): “No soy lo suficientemente bueno(a) como para gestionar este proyecto”.
- Soy demasiado viejo(a) o demasiado joven: “Soy demasiado joven como para ser gerente(a)”.
- No tengo suficiente tiempo: “No tengo suficiente tiempo como para invertir en mi propio desarrollo”.

¹⁰ Instituto Aguascalentense de las Mujeres (IAM). *Manual del taller proyecto de vida*. México.

- No soy lo suficientemente inteligente: “No soy lo suficientemente inteligente como para liderar esta reunión”.
- No tengo suficiente experiencia: “No tengo suficiente experiencia como para hacer este cambio tan grande en mi carrera”.
- Nunca tendré éxito: “Nunca tendré éxito en el sector del mercado en que trabajo”.
- No tengo suficiente dinero: “No tengo suficiente dinero como para disfrutar de la vida”.
- Nunca seré uno(a) de los(as) mejores: “Nunca seré uno(a) de los(as) mejores del equipo”.
- No tengo suficiente talento: “No tengo suficiente talento como para conseguir un ascenso en el trabajo”.
- Nunca seré un(a) gran líder(esa): “Nunca seré un(a) gran líder(esa) por mi falta de confianza”.¹¹

Vivenciar y compartir

• EJERCICIO EN CLASE: RUEDA DE LA VIDA

Este ejercicio te permitirá analizar la satisfacción de las distintas áreas de tu vida y observar qué área estás priorizando y cuáles dejando de lado.



Para realizar este ejercicio debes revisar tu matriz FODA y el decálogo ¿Quién soy? Esos insumos te servirán para completar tu rueda de la vida, donde debes analizar la satisfacción de las distintas áreas de tu vida, a las que le estás dedicando todo el tiempo e importancia. Asimismo, debes indagar las causas que te han llevado a esta situación.

La rueda de la vida se compone de los siguientes aspectos:

- **Desarrollo personal:** tiene que ver con nuestro autoconocimiento, habilidades, talentos y estudios.
- **Finanzas/economía:** tiene que ver con mi solvencia económica, mis actuales fuentes de ingresos y los bienes que poseo.
- **Trabajo:** tiene que ver con el aspecto laboral y el encontrarse empleado o desempleado.
- **Familia:** cómo se encuentran nuestros lazos familiares.
- **Salud:** nivel de salud física y mental.
- **Amor:** relaciones con la pareja.
- **Recreación/diversión:** actividades de ocio y/o viajes.
- **Amigos(as):** relaciones afectivas y conexiones sociales.

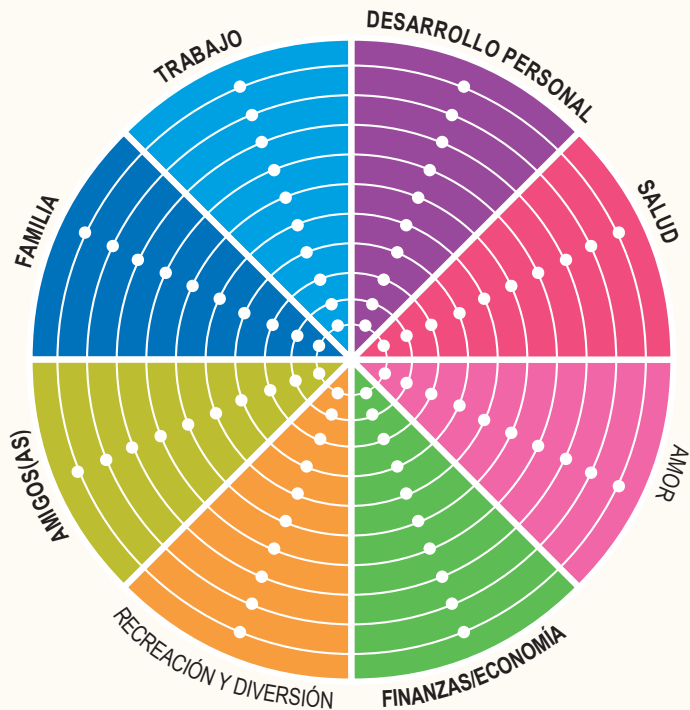
¹¹ <https://asana.com/es/resources/limiting-beliefs>

El rango va del 1 al 10, siendo 10 la máxima puntuación. Cuanto más baja es la puntuación se sitúa más hacia el centro y cuanto más elevada es la puntuación más cercana al borde, al nombre del área o directamente en el borde, si obtiene la calificación más alta.

La siguiente fase implica la unión de los puntos o las puntuaciones y la observación de la forma que ha adquirido nuestra rueda de la vida.

1. Puntuación del 1 al 10

- Familia**
- Salud**
- Amigos(as)**
- Trabajo**
- Amor**
- Recreación/diversión**
- Desarrollo personal**
- Finanzas/economía**



2. Análisis:

- ¿Cuál es el área más débil? ¿Por qué?

- ¿Qué has intentado en el pasado para mejorar el área débil?

- ¿Cómo puedes subir el nivel del área débil?

- ¿Qué obstáculos tienes?

- ¿Cuál es el área más fuerte? ¿Por qué?

- ¿Estás satisfecho(a) con tu rueda de la vida?, ¿sí o no? ¿Por qué?

- ¿Qué estás dispuesto(a) a realizar para equilibrar tu rueda de la vida?

En cuanto al análisis de esta herramienta, si el dibujo o la forma resultante de las líneas es armónico(a) y se asemeja a un círculo significa que existe un nivel de equilibrio en nuestra vida. Por otro lado, la forma irregular, con diversos picos y altibajos, revela aquellas áreas en las que es necesario trabajar para aumentar los niveles de satisfacción.

- ¿Por qué es importante mirarnos como seres integrales?

- ¿Qué obstáculos tienen las personas para equilibrar su rueda de la vida?

- ¿Cómo se pueden superar esos obstáculos?

Vivenciar y compartir

- **EJERCICIO EN CASA: 4 FASES CAMBIOS DE CREENCIAS**

Este ejercicio te permitirá descubrir las causas y consecuencias de mantener en tu vida una creencia limitante, que obstaculiza tu éxito.



- En este ejercicio, debes elegir primero una creencia limitante que estés experimentando y luego debes responder las preguntas en base a esa creencia.

Identifica tu creencia limitante

FASE I

1. ¿Qué está destruyendo esa creencia en tu vida?

2. ¿Qué te impide superar el tener esa creencia?

3. ¿Qué evita que experimentes?

4. Dime lo que más te molesta de ella, lo que más rabia te produce.



5. ¿Qué es lo peor que podría pasarte en el futuro si mantienes esa creencia en tu vida?

FASE II

1. ¿Tienes miedos relacionados a esa creencia?

2. ¿Cuál ha sido el costo emocional durante estos años de tener esta creencia y miedos?

3. ¿Qué harías si no tuvieras esa creencia, ese miedo en tu vida?

FASE III

1. ¿Te incomoda hablar de estos temas?

2. ¿Cómo te ves dentro de 5 años con esta creencia y miedo contigo? Siente el dolor que ello te va a aportar, siéntelo año tras año.

3. ¿Cómo te ves el resto de tu vida con todo esto encima?



4. ¿Te vas a conformar? ¿Ese quieres que sea tu destino?

5. ¿Quieres cambiar entonces esa creencia?

6. ¿Qué estás dispuesto(a) a hacer para cambiarla?

7. ¿Cuál es la nueva creencia? La que sustituye a la anterior.

8. ¿Qué serás capaz de hacer por ella?

9. ¿Quién eres tú ahora?

10. Repite la nueva creencia.



FASE IV

1. ¿Cuál era tu creencia antigua?

2. ¿Qué te impedía “ser” o “hacer” esa creencia?

3. ¿Dónde vas a poner esa creencia antigua?

4. Repite tu nueva creencia.

5. ¿Qué aportará esta nueva creencia en tu vida?

6. Ve al papel donde anotaste tu creencia antigua y TÁCHALA. Escribe debajo tu NUEVA CREENCIA, la buena.

7. Dime tu nueva creencia, siéntela en tu cuerpo.

Vivenciar y compartir

• EJERCICIO EN CLASE: PLAN DE VIDA CON OBJETIVOS SMART

Con los objetivos *SMART*, puedes proporcionar más claridad, un buen enfoque y disponer de más motivación al establecer metas y dirigir los esfuerzos para conseguirlas. El fijar de manera correcta los objetivos es clave para alcanzar el éxito.



A continuación, debes realizar tu plan de vida con objetivos *SMART*. Para ello, te ayudarán como insumos tus trabajos anteriores, como la rueda de la vida, el FODA personal, el cuadrante de gestión de tiempo y el plan semanal.

OBJETIVOS *SMART*

Específico (*Specific*)

Un objetivo *SMART* es específico. Dice exactamente lo que quieres hacer en términos claros y concretos. Hacer un objetivo *SMART* nos obliga a preguntarnos: “¿Qué quieres hacer exactamente?”. Si la respuesta es “aumentar las ventas”, esto no es un objetivo; es un deseo. Pero si decimos: “Quiero aumentar el volumen de ventas en un 25 %”, tenemos el principio de un objetivo *SMART*.

¿Qué quiero lograr exactamente? ¿Quién está involucrado(a)? ¿En qué espacio físico voy a trabajar para conseguirlo? ¿En qué plazo de tiempo debo alcanzarlo? ¿Cuáles son mis fortalezas y debilidades? ¿Cuáles son mis oportunidades y mis amenazas? ¿Qué beneficios obtendré si lo consigo?

Medible (*Measurable*)

Para ser *SMART*, un objetivo debe fundarse en formas de medir el éxito y poder ser seguido en el tiempo. Parte del problema de diseñar objetivos es que frecuentemente no existe manera de medir los objetivos importantes. Por ejemplo: ¿cómo medimos la pérdida de peso si no sabemos cuánto pesamos? o ¿cómo reducimos el absentismo laboral si no sabemos cuál es el porcentaje actual? Un objetivo *SMART* empieza estableciendo una base de partida y un proceso de medida desde ella. Siempre nos debemos preguntar: “¿Cómo sabré cuándo he llegado allí?”.

Alcanzable (*Achievable*)

Nuestros objetivos deben retarnos, pero el reto debe ser razonable y estar equilibrado con las prioridades.

El objetivo debe ser realizable, ambicioso, pero no imposible de lograr. ¿Tengo las habilidades necesarias para alcanzar este objetivo? Si no las tengo, ¿podría desarrollarlas? ¿Qué haré para desarrollarlas?

Relevante (*Relevant*)

La relevancia es la clave fundamental para completar un objetivo con éxito. No conseguiremos algo con lo que no estemos comprometidos al 100 %.

Un objetivo puede ser alcanzable, pero no realista si no se fundamenta en su propia realidad. ¿Este objetivo es realista considerando el tipo o extensión del contenido?
¿Estoy considerando mis habilidades y puntos débiles?

Situado en el tiempo (*Time-based*)

Finalmente, si no tenemos una fecha de finalización no tenemos un objetivo. Las cualidades para formular objetivos deben contestar a la pregunta: “¿Para cuándo?”.

Ejemplo 1

Para dentro de una semana, el 20 de abril, voy a regresar a mis clases de inglés gratuitas por Youtube, una vez por semana (martes a las 5 p.m.). Para ellas, destinaré mi tiempo. Cuando tomo clases de inglés, me siento realizado(a) y estaré preparado(a) ante una oportunidad laboral que lo requiera.

- **Específico:** sí, porque establece con claridad lo que se desea realizar.
- **Medible:** sí, porque sé cuántas clases voy a tomar a la semana.
- **Alcanzable:** sí, porque tengo la disponibilidad suficiente.
- **Relevante:** sí, porque me hace sentir realizado(a).
- **Temporal:** sí, porque me he puesto una fecha de inicio, un día y una hora específica para tomar cada clase.

Ejemplo 2

Para dentro de tres meses, el 25 de julio del 2023, quiero encontrar un empleo de cajero(a) en una institución de prestigio. Para ello, invertiré mi tiempo en inscribirme en cinco portales de empleo y ampliaré mi red de contactos, dos semanalmente. Es importante para mí, pues me sentiré una persona realizada y tendré un sustento que mejore mi calidad de vida.

- **Específico:** sí, porque establece con claridad lo que se desea realizar.
- **Medible:** sí, porque sé en cuántos portales de empleo me inscribiré y cuántos son los contactos que quiero alcanzar.
- **Alcanzable:** sí, porque tengo la disponibilidad suficiente.
- **Relevante:** sí, porque me hace sentir una persona realizada.
- **Temporal:** sí, porque me he puesto una fecha precisa para conseguir empleo.

Ejemplo 3

Para dentro de cinco meses, el 10 de agosto del 2023, quiero conseguir bajar 10 kilos. Para ello, iré a un(a) nutricionista para que pueda pesarme y brindarme una dieta, la cual debo cumplir. Es importante para mí porque me sentiré saludable y con más energía.

- **Específico:** sí, porque establece con claridad lo que se desea realizar.
- **Medible:** sí, porque me pesaré y sabré si luego de 5 meses he logrado mi peso ideal.
- **Alcanzable:** sí, porque tengo la posibilidad de ir a un(a) nutricionista que me ayude.
- **Relevante:** sí, porque me hace sentir saludable y con más energía.
- **Temporal:** sí, porque me he puesto una fecha precisa para conseguir bajar 10 kilos.

ASPECTOS DEL PLAN DE VIDA

DESARROLLO PERSONAL

Tiene que ver con nuestro autoconocimiento, habilidades, talentos y estudios que queremos realizar.

FINANZAS/ECONOMÍA

Tiene que ver con nuestra solvencia económica, las fuentes de ingresos y los bienes que queremos poseer.

TRABAJO

Tiene que ver con el aspecto laboral y el trabajo que queremos lograr.

FAMILIA

Tiene que ver con fortalecer nuestros lazos familiares.

SALUD

Nivel de salud física y mental que queremos alcanzar.

AMOR

La pareja que queremos conocer o mejorar nuestra relación actual.

RECREACIÓN/DIVERSIÓN

Actividades de ocio y/o viajes que quisiéramos realizar.

AMISTADES

Relaciones afectivas y conexiones sociales que quisiéramos tener.

PLAN DE VIDA

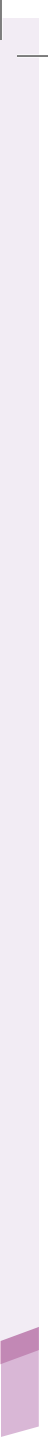
Nombre: Fecha:

Aspectos	Objetivos	Acciones	¿Cuándo lo haré?
Desarrollo personal			
Finanzas/ economía			
Trabajo			
Familia			
Salud			
Amor			
Recreación/ diversión			
Amistades			

MARKETING **PERSONAL**

UNIDAD

IV



¿Cómo ser un líder o lideresa influyente?

SESIÓN

7



Marca personal

¿Qué es la marca personal o *personal branding*?

Es un concepto que consiste en considerarse a uno(a) mismo(a) como una marca comercial con el objetivo de diferenciarse y conseguir un mayor éxito profesional. Una marca es algo que se construye día a día, pues muestra quién eres y lo que te gusta hacer.

PASOS PARA CONSTRUIR TU MARCA PERSONAL

1. **Define tus objetivos:** te ayudarán las siguientes preguntas:

- ¿Qué objetivos profesionales deseas?

- ¿Hasta dónde quieres llegar?

- ¿Conseguir nuevo empleo?

- ¿Vender más?

- ¿Generar nuevas oportunidades o contactos?

- ¿Dónde estarás en tres años?

2. **Define tu público objetivo:** está íntimamente vinculado a los objetivos fijados, así pues deberás de tener presente a quién(es) te quieres dirigir: colegas de profesión, empleadores, contactos, entre otros.

3. **Define tu mensaje y tu tono de comunicación:** ¿Qué quieres decir? ¿Cómo lo quieres decir? Este hecho se vuelve ciertamente complejo con la multitud de plataformas de contenido que existen, todas ellas poseen un protocolo y características diferentes.

4. **Diseña tu imagen corporativa:** redes sociales, logos, colores, mensajes, contenido de calidad y seguidores(as).

5. **Planifica tus acciones:** todo el movimiento de tu marca personal ha de estar guiado bajo una planificación de determinadas acciones.

6. **Seguimiento de los resultados.**

Vivenciar y compartir

- **EJERCICIO EN CLASE: *ELEVATOR PITCH PERSONAL***

Este es un ejercicio potente que en un minuto puedes presentar quién eres y qué ofreces, ello te permitirá conectar y lograr tus propósitos personales y profesionales.



En este ejercicio, debes elaborar un *elevator pitch personal*, el cual es un breve discurso de presentación de un minuto que consiste en darte a conocer, con la finalidad de despertar el interés y convencer a tu interlocutor(a), que puede ser tu futuro(a) empleador(a).

A manera de motivación, observa este ejemplo de *elevator pitch*.

<https://www.youtube.com/watch?v=uv357YzY7-k>



Ahora construye el tuyo:

GUIÓN DEL *ELEVATOR PITCH*

1. Afirmación sorprendente o pregunta para llamar la atención.

2. ¿Quién eres?



3. ¿Qué problemas o necesidades cubres en tu público objetivo?

4. ¿Qué soluciones aportas a los problemas o las necesidades de tu público objetivo?

5. ¿Qué beneficio principal obtiene la gente contigo?

6. ¿Por qué eres la persona adecuada o tu proyecto es el idóneo?

7. Llamada a la acción.

Vivenciar y compartir

- EJERCICIO EN CLASE: RUEDA DE LA VIDA**

Este ejercicio te permitirá analizar la satisfacción de las distintas áreas de tu vida y observar qué área estás priorizando y cuáles dejando de lado.



HOJA DE VIDA

Nombres y apellidos

Teléfonos:

E-mail:

Dirección, localidad y país:

Perfil:

Preséntate, destaca tus habilidades y orientálas al puesto concreto al que optas. Haz una pequeña descripción de tus conocimientos que sean afines al puesto, el porqué de tu interés en el puesto de trabajo y qué podrías aportar a la empresa. Debes ser breve y conciso(a).

Formación académica:

Titulación o carrera de estudio, mes, año

Centro de estudios

Lugar de estudios, país

Cuál es tu último nivel de estudios terminado (solo si tienes estudios secundarios o universitarios). Además, si actualmente estás cursando alguna formación, es importante que lo señales para que el empleador(a) sepa que tu perfil profesional está en continua actualización.

Otros cursos:

En este apartado, puedes incluir formación de corta duración o que no tenga que ver directamente con el puesto al que aspiras, pero también es recomendable mostrar interés en otras materias.

Idiomas:

Inglés: Hablado y escrito nivel alto

Francés: Hablado y escrito nivel básico

Voluntariado:

En este apartado, se coloca si has realizado voluntariados y destaca tus logros.

Prácticas:

Coloca si has realizado prácticas preprofesionales y señala tus principales logros.

Vivenciar y compartir

• EJERCICIO EN CASA: OBJETIVO LABORAL

Este ejercicio te permitirá acceder a todas las oportunidades que existen y en las cuales puedes encajar perfectamente.



- Piensa en un trabajo que desees, qué habilidades y conocimientos debes potencializar.

○ _____

○ _____

○ _____

○ _____

- Con esto en mente, podrás comenzar a buscar empleo y hacer una lista de las empresas para las cuales te gustaría trabajar.

○ _____

○ _____

○ _____

○ _____

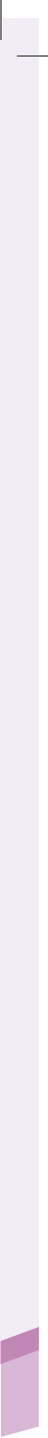
- Para contactarlas, usa las redes sociales o portales de internet y solicita las oportunidades disponibles.

○ _____

○ _____

○ _____

○ _____



Networking

SESIÓN

8



Networking

¿Qué es el *networking*?

Es el arte de construir y mantener relaciones (personales o profesionales) a largo plazo que impliquen un beneficio para ambas personas.

OBJETIVOS DEL *NETWORKING*

- **Aumentar** nuestra red de contactos que son potenciales empleadores.
- **Publicitar** nuestra marca personal, destacando las habilidades y los talentos.
- **Colaborar** y **crear** alianzas con personas y organizaciones que proporcionen espacios de formación y nuevas oportunidades laborales.

NETWORKING OFFLINE

- **Recopilar información** e inscribirse en cursos que refuercen tus competencias, existen muchas plataformas gratuitas.
- **Elegir** el evento apropiado del sector de interés donde quisieras trabajar.
- **Cuidar** la forma en que presentarás tu marca personal.

NETWORKING ONLINE

Reputación *Online*

¿Qué se dice de ti o tu empresa en internet?

¿Algo bueno?

¿Apareces?

¿Algo malo?

Google

¿Eres invisible?

¿Dónde hacer *networking*?

Metodología del *networking*



Red social profesional



Red social de amigos



Red en tiempo real

Resultados

Hay reciprocidad

Me comunico y comparto

Estoy pendiente de la relación

Registro sus datos

Conozco a alguien

Vivenciar y compartir

• EJERCICIO EN CLASE: RED DE CONTACTOS

Este es un ejercicio que te permitirá aplicar el *elevator pitch*, tu marca personal y conectar con muchas personas, ampliando tu red de influencia, lo cual es fundamental para tu desarrollo personal y profesional.



- En este ejercicio, debes elaborar de manera creativa una tarjeta de presentación, que contenga tus nombres, teléfonos de contacto y correo; asimismo, imagina creativamente los servicios que brindas como profesional. Debes realizar cinco tarjetas.
- Luego que has culminado de elaborar tus tarjetas, ponte de pie, camina por todo el salón e imagina que te encuentras en un evento empresarial, donde debes presentarte y armar una red de contactos. Para ello, habla con cinco personas y preséntate, entrégales tus tarjetas y hazles saber los servicios que brindas, también identifica los puntos de encuentro para realizar alianzas estratégicas.



Vivenciar y compartir



• EJERCICIO EN CLASE: PLAN DE *NETWORKING*

Este ejercicio te permitirá entender los tipos de conflictos que existen, por qué se originan y cómo actúan los(as) involucrados(as).

- En este ejercicio, vas a elaborar tu plan de *networking*.

ETAPAS	DESCRIPCIÓN	PASOS (anota acá tus respuestas)
Aprendizaje	Entiende tu estilo personal y qué puedes ofrecer.	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo te defines relacionándote con los demás? • ¿Qué valor aportas? ¿Por qué deberían conectar contigo o ayudarte?
Preparación	Invierte tiempo en preparar tu estrategia.	<ul style="list-style-type: none"> • Analiza el sector donde quisieras encontrar una oportunidad laboral. • Identifica a tu <i>target</i> objetivo o público objetivo (¿a quién quieres llegar?, ¿qué le podrás aportar?). • Planifica generar un nuevo contacto de calidad cada semana. No me refiero a conseguir más seguidores en redes sociales, sino a conectar con profesionales que te aporten y tú a ellos(as).
Desarrollo	Construye y fomenta las relaciones establecidas.	<ul style="list-style-type: none"> • Crea tu comunidad de influencia (añade personas y empresas de tu sector). • Empieza a relacionarte con tu comunidad (comparte y comenta sus contenidos). • <i>Online</i> (redes sociales, blogs, eventos <i>online</i>, grupos, etc.). ¿Con qué redes sociales cuentas? • <i>Offline</i> (asistencia a eventos del sector, reuniones, capacitaciones, etc.). ¿A qué eventos vas a asistir? • Encuentra a personas clave (quiénes podrán ayudarte a conseguir lo que quieres). ¿Con quiénes quieres contactar?

• EJERCICIO EN CASA: EXPANDIENDO OPORTUNIDADES

Este ejercicio te permitirá expandirte y crecer profesionalmente.

- Busca eventos gratuitos del área de tu interés y participa; si son presenciales, mucho mejor para que puedas establecer contactos y aprender de personas que tienen tus mismos intereses.

BIBLIOGRAFÍA

- Cruz, Camilo (2007). *La Vaca*.
<https://camilocruzuniversity.com/wp-content/uploads/2019/03/ebooks/LA%20VACA%20PARA%20CAMILOCRUZ.NET>
- *Marca personal*
<https://www.uhipocrates.edu.mx/bibliotecavirtual/universia/ebook-marca-personal.pdf>

Videos recomendados

- *Te programaron con falsas creencias, ¡cambia tu futuro ahora o continúa cegado!* - Tony Robbins
<https://www.youtube.com/watch?v=Ojfsk61IDM4>
- *Metas y propósito* - Brian Tracy
<https://www.youtube.com/playlist?list=PLVCAyfXUAsByGdNHLdAU9HuuAuTY9gspS>

