

Centro de Investigaciones Fronteras de la Ciencia

CONFERENCIA 4

MANEJO DE CONFLICTOS

Menú

Temario

- [Que Tipos de Perfiles de Personas Existen](#)
- [Características de los Distintos Perfiles](#)
- [Dimensiones de Emocionalidad y Energía](#)
- [Las Fortalezas y Debilidades de los Perfiles](#)
- [Elaborando Estrategias para una Relación Interpersonal Productiva](#)
 - [Motivando a las Personas de Acuerdo a su Perfil](#)
- [Entendiendo los Cambios de Conducta por Observación de Actitudes](#)



Que Tipos de Perfiles de Personas Existen

Conducta: qué dice y hace usted (verbal y no verbal)

Conducta interpersonal: que usted dice y hace cuando interactúa con otras personas

SOCIAL STYLE

Es un patrón de acciones que otros pueden observar y consensuar para describir la conducta de una persona

Personalidad: conjunto de ideas, valores, sueños, aptitudes, habilidades y conductas que otros pueden observar



Que Tipos de Perfiles de Personas Existen

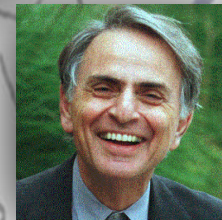
- **AUTORITARIO**



- **AMABLE**



- **ANALITICO**



- **EXTROVERTIDO**



Índice

Características de los Distintos Perfiles

Estilo Analítico

Serio
Exacto
Indeciso
Lógico

Estilo Conductor

Independiente
Formal
Práctico
Dominante

Preguntar

Decir

Estilo Amable

Dependiente
Colaborador
Flexible
Abierto

Estilo Expresivo

Animado
Enérgico
Terco
Impulsivo

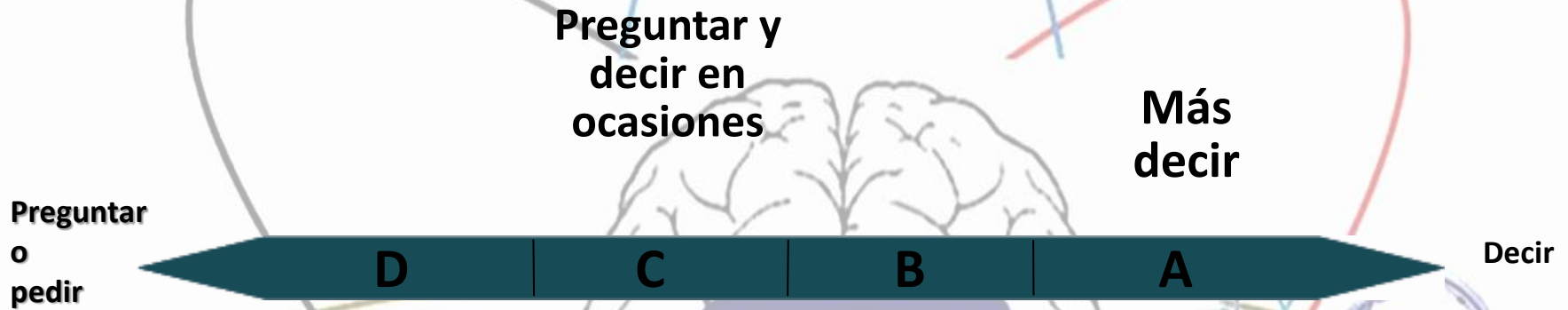
Control

Emotes

Índice



Dimensiones de Energía



Más preguntas

Decir y preguntar en ocasiones

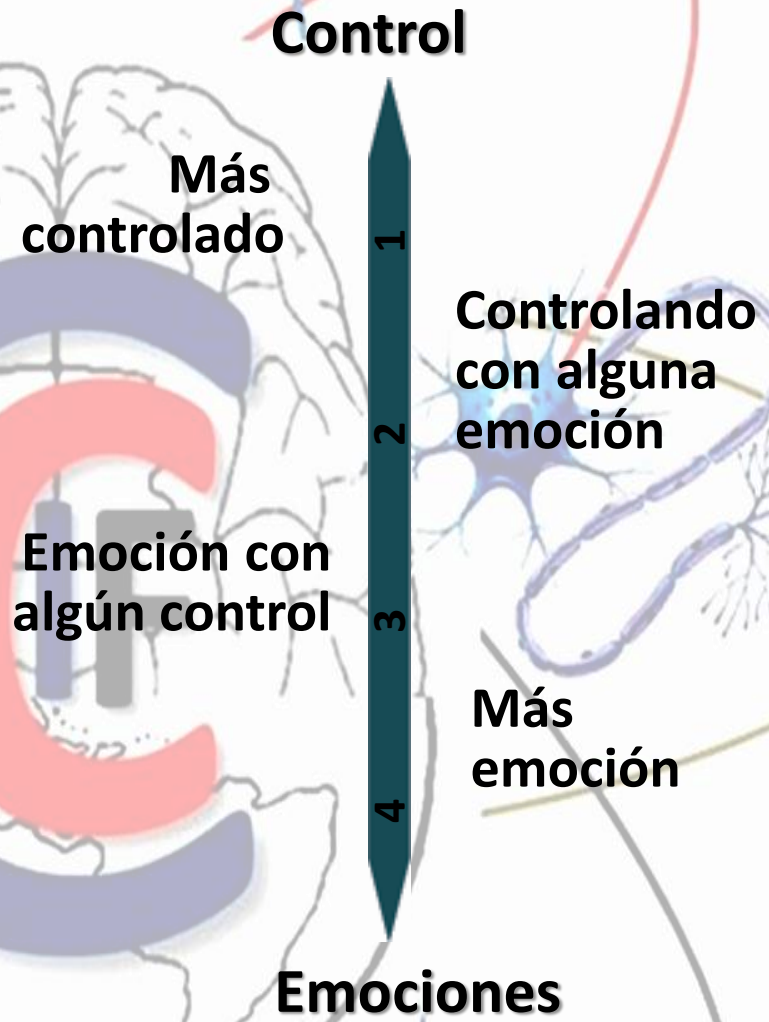
- **La asertividad es una medida de:** cómo a nosotros nos gusta influenciar a otros por medio de preguntas o hablar
- **La asertividad es neutral:** ni buena ni mala
- **La asertividad no es:** un barómetro de efectividad en influenciar a otros
- **La asertividad no es:** calidad positiva de tomar una firme posición y expresar usted mismo su punto de vista sin ofender a otros

Continúa



Dimensiones de Emocionalidad

- **La sensibilidad es:** una dimensión de la conducta que mide el grado de cómo otras personas perciben como una controla o maneja sus emociones y sentimientos cuando interactúa.



Las Fortalezas y Debilidades de los Perfiles

ESTILO OBSERVADO	CONDUCTOR	EXPRESIVO	AMABLE	ANALITICO
Anticipe esta conducta:	Impersonal Reservado Organizado Exigente Objetivo	Motivador No estructurado Entusiasta Outgoing Personal	Cálido Agradable Cooperativo Cuidadoso Tranquilo	Frío Distante Formal Conservador Lógico
Esta persona quiere ser:	Controlado	Reconocido	Seguro	Correcto
Para fortalecer esta relación enfatizar en :	Conclusiones y acciones	Sueños e intuición	Sentimientos y relacionarse	Principios y pensamientos
Use tiempo para:	Ser eficiente	Ser motivador	Ser agradable	Ser seguro
Accionar facilita:	Opciones con probabilidades	Testimonio con incentivo	Garantía con seguro	Evidencia con servicio (soporte)



Elaborando Estrategias para una Relación Interpersonal Productiva

1

- OBSERVAR COMPORTAMIENTO DE LA PERSONA

2

- DETERMINAR FORTALEZAS Y DEBILIDADES

3

- DETERMINAR LOS PUNTOS QUE LA MOTIVA

4

- DESARROLLAR SPEECH RELACIONADO CON LOS PUNTOS DE MOTIVACION

5

- DEMOSTRAR COMRPOMISO DE ACUERO AL GUSTO DE LA PERSONA

Índice



Motivando a las Personas de Acuerdo a su Perfil

- **FILIACIÓN** ----- **AMABLE**
Orgullo de pertenecer
- **COMPETENCIA** ----- **ANALITICO**
Se motiva por demostrar lo que sabe
- **LOGRO** ----- **EXTROVERTIDO**
Se motiva por alcanzar lo que quiere
- **PODER** ----- **AUTORITARIO**
Se motiva por mandar o aparentar



Entendiendo los Cambios de Conducta por Observación de Actitudes



ESCUCHEMOS QUE DICE COVEY



Índice