

OBJETIVO



Proporcionar herramientas que faciliten el Liderazgo en la organización a través de la inteligencia emocional, el trabajo en equipo, la comunicación y la conciliación.

María Virginia Estremor

- Psicóloga egresada de la Fundación Universitaria tecnológico Comfenalco
- Auxiliar de enfermería
- Diplomado en Medicina preventiva
- Diplomado en Gestión de seguridad y salud en el trabajo
- Experiencia profesional de 17 años y de 3 años específicamente en psicología.
- Especialista en Seguridad y salud en el trabajo

Consultora

Alexandra Peña

- Psicóloga egresada de la Universidad Nacional de Colombia
- Especialista en Gestión Humana de las organizaciones
- Especialista en Seguridad y salud en el trabajo
- Magister en Dirección y Creación de empresas
- Certificada por Bureau Veritas como Auditor de Recursos Humanos
- Diplomado en Gestión del Cambio y Cultura organizacional
- Certificada en Pedagogía humana
- Coach Ontológico profesional
- Experiencia profesional de 11 años.
-

Consultora Líder

3

CLAVES PARA DISFRUTAR ESTE ESPACIO



Potencial Humano

5

¿CUÁL ES SU MISIÓN Y VISIÓN?

ramajudicial.gov.co/web/pc

MISION Y VISION

MISIÓN DE LA RAMA JUDICIAL

Impartir Justicia de la mejor manera para que haya una convivencia pacífica y se resuelvan los conflictos o problemas, respetando la dignidad del hombre, la diversidad racial y cultural, de acuerdo a la organización de nuestro País.

VISIÓN DE LA RAMA JUDICIAL

Las instituciones de la Rama Judicial, esperan impartir justicia de manera más rápida, tratando de que las faltas contra las leyes no queden sin castigo y buscando evitar que se presenten problemas o conflictos utilizando mejores herramientas.

6

¿CÓMO CONTRIBUYO PARA QUE SE CUMPLAN ESTA MISIÓN Y VISIÓN?



7

LIDERAZGO

Habilidades para influir en los demás











¿Yo cumplo con esas características del líder positivo?

Las personas alrededor…

¿Ansían estar con usted?

¿Desean su retroalimentación?

¿Vibran positivamente de acuerdo con lo que usted les transmite?



O por el contrario…

¿Evitan su presencia?

¿Escuchan sus comentarios con prevención ?



¿CÓMO PUEDO SER MEJOR LÍDER?

Potencial Humano



ACTIVIDAD 1

13

Potencial Humano



14

Potencial Humano

Subtitulado por LaMenteEsMaravillosa.com

Potencial Humano





Potencial Humano

emociones

conjunto de reacciones orgánicas que experimenta un individuo cuando responden a ciertos estímulos externos que le permiten adaptarse a una situación con respecto a una persona, objeto, lugar, entre otros.

18

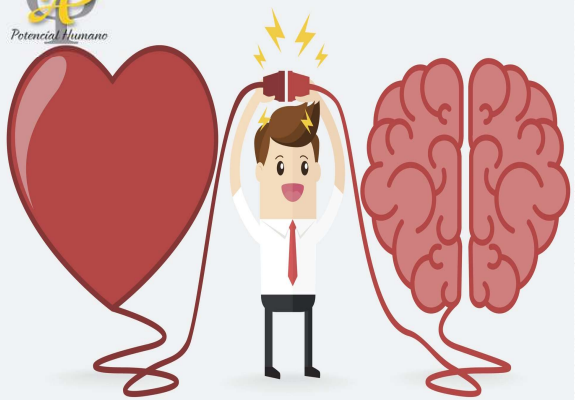
Potencial Humano

Inteligencia emocional

Es la capacidad de reconocer sentimientos propios y ajenos, de motivarnos y de manejar adecuadamente las relaciones.

19

Potencial Humano



ES DECIR...

La inteligencia emocional refiere a las capacidades y habilidades psicológicas que implican el sentimiento, entendimiento, control y modificación de las emociones propias y ajenas.

Potencial Humano

LAS EMOCIONES

INTELIGENCIA EMOCIONAL

Conjunto de habilidades que permiten reconocer, apreciar y manejar de manera equilibrada nuestras emociones y las de los demás.

Potencial Humano

NOS AYUDA A...

Controlar las emociones, los sentimientos y conocernos para auto-motivarnos.

Permite a las personas la capacidad de ser mejor en sus relaciones personales y profesionales.

Ser equilibrados ante cualquier reacción emocional.

Potencial Humano



Una persona emocionalmente inteligente es aquella capaz de gestionar satisfactoriamente las emociones para lograr resultados positivos en sus relaciones con los demás.

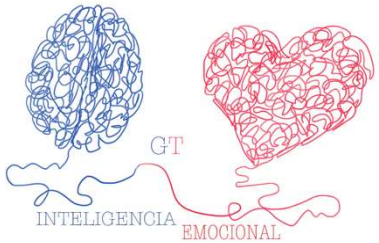
Potencial Humano

Nos permite...



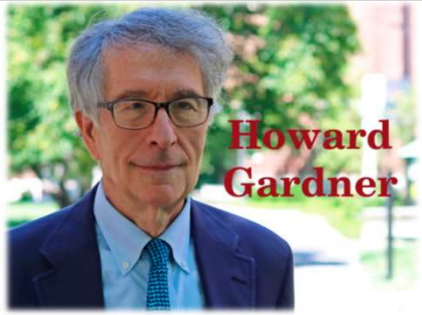
Potencial Humano

Ventajas de la inteligencia emocional



**Desempeña un papel central en el éxito o el fracaso de todo tipo de relaciones humanas.*
**Es un factor determinante en el funcionamiento de las organizaciones.*
** Habilidades también son importantes en la capacidad de las personas de convencer, dominar a los demás.*

Potencial Humano



INTELIGENCIA EMOCIONAL

Existen dos formas elementales de inteligencia emocional:

- Inteligencia interpersonal. Implica entender y comprender las emociones de los otros y tener la habilidad de reaccionar según el estado anímico del otro.
- **Inteligencia intrapersonal.** Implica entender y comprender las propias emociones, de tenerlas en cuenta al momento de tomar decisiones y ser capaz de regular las emociones según la situación.

Potencial Humano



Potencial Humano

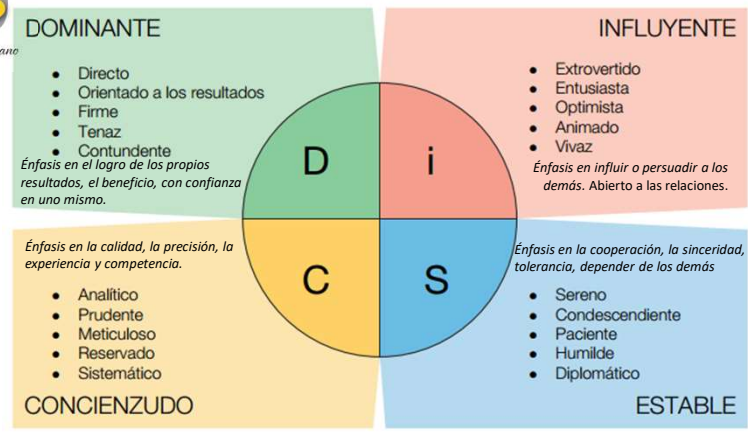
INTRODUCCIÓN DISC



HIPÓCRATES 370 A.C

William Moulton marston
Años 20's





¿Cuál es tu

Perfil D I S C ?



D

Fortalezas	Oportunidades de mejora
✓ Rápida para tomar una decisiones. ✓ Dispuesto a hablar. ✓ Un líder natural. ✓ Dispuesto a hablar. ✓ Muy orientado a objetivos. ✓ Generalmente optimista. ✓ Son pensadores innovadores y no tiene miedo de tomar un riesgo o probar algo nuevo. ✓ Trabajan bajo presión o en situaciones de crisis. ✓ Funcionan bien con cargas de trabajo pesadas o varios proyectos.	✓ Puede tomar decisiones precipitadas. ✓ Puede ignorar otras opiniones. ✓ Pueden llegar a ser fácilmente impacientes con los demás. ✓ Puede crear situaciones de presión cuando no es necesario.

¿Qué motiva a un Dominante?

Nuevos retos.
Poder y autoridad.
Agradecimiento y reconocimiento.
Premios.

Fortalezas	Oportunidades de mejora
✓ Muy creativos y solucionadores de problemas. ✓ Gran animador de los demás. ✓ Muy persuasivo. ✓ Trae vida y la diversión a una situación aburrida. ✓ Sentido del humor positivo y buena actitud. ✓ Negocia conflictos y es el pacificador. ✓ Espontáneo y agradable	✓ Falta de atención a los detalles. ✓ Puede ser malo con el manejo del tiempo y la organización. ✓ Puede tender a escuchar sólo cuando es conveniente. ✓ Puede abusar de los gestos y expresiones faciales. ✓ Mayor tendencia a ser impulsivo.

I

¿Qué motiva a un Influyente?

La adulación y elogios
Popularidad y aceptación
Otras personas que manejan los detalles
Creatividad

Fortalezas	Oportunidades de mejora
✓ Fiable y confiable. ✓ Bueno siguiendo instrucciones; paciente con los demás. ✓ Son buenos oyentes. ✓ Bueno en la conciliación de los conflictos. ✓ Puede encontrar maneras fáciles de hacer las cosas. ✓ Llenas de sentido común. ✓ Miembro del equipo leal y solidario.	✓ Se resiste a los cambios o tarda mucho tiempo para adaptarse. ✓ Pueden tener dificultades para establecer prioridades. ✓ Puede no prestar atención a sus propias necesidades en un intento de satisfacer las necesidades de los demás. ✓ Puede internalizar preocupaciones o duda en compartir información. ✓ Ralentiza acción.

S

¿Qué motiva a un Estable?

Protección y seguridad.
Reconocimiento a su lealtad.
Relaciones y entornos pacíficos y libres de conflicto.
No hay cambios bruscos de procedimiento.
Tiempo de calidad con los demás

Fortalezas	Oportunidades de mejora
✓ Perspectiva realista. ✓ Consiente y ecuánime, coherente, prefiere no verbalizar sentimientos. ✓ Define la situación; reúne, datos y hechos de información. ✓ Se asegurará de que los otros tengan la información precisa. ✓ Auto motivado; gestor de "Hágalo usted mismo". ✓ Diplomático, se esfuerza por lograr el consenso.	✓ Puede ser percibido como negativo. ✓ Se estanca en los detalles. ✓ Puede estar sujeto a procedimiento y el método. ✓ Puede ser que prefieren trabajar solos en vez de con los demás. ✓ Puede ser muy crítico.

C

¿Qué motiva a un Consciente?

Altos estándares de calidad.
Suficiente tiempo y organización para hacer las cosas correctamente.
Tareas e instrucciones detalladas; parámetros y expectativas claras.
Organización lógica de la información.

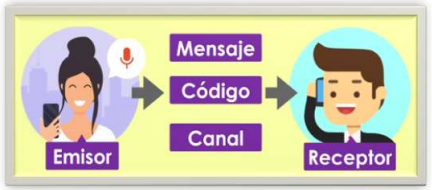


IDENTIFICAR Y ADAPTARNOS

LA COMUNICACION

Es el proceso por medio del cual se transmite información de un ente a otro. Es el intercambio de sentimientos, opiniones o cualquier otro tipo de información mediante el habla, escritura u otras señales.

ELEMENTOS DE LA COMUNICACION





COMUNICACIÓN VERBAL

ORAL

VENTAJAS
- Es más rápida
- Existe retroalimentación
- Proporciona mayor cantidad de información en menos tiempo

DESVENTAJAS
- Existe un elevado potencial de distorsión
- El riesgo de interpretación personal es mayor.

ESCRITA

VENTAJAS
- Existe un registro de la comunicación permanente, tangible y verificable.
- El contenido del mensaje es más riguroso y preciso, lógico y claro.

DESVENTAJAS
- Consume más tiempo
- Carece de retroalimentación inmediata
- No existe seguridad de la recepción ni de la interpretación.



COMUNICACIÓN NO VERBAL

- VISUAL.
- KINESTESICA

Elementos de la comunicación no verbal

EXPRESIONES FACIALES

GESTOS.

TACTO.

ESPACIO.

MOVIMIENTOS Y POSTURAS

CONTACTO VISUAL.

VOZ.

¿CUÁL ES IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN?

ESTILOS DE COMUNICACIÓN

D

- Sé directo.
- Brinda alternativas
- No domines
- Disiente solo sobre hechos y datos
- Disfruta de la batalla
- Actúa rápido, D decide rápido
- No lo/la "atropelles"
- Destacar los beneficios lógicos

I

- Sé cercano, nunca ignores a un Influyente
- Construir un entorno amistoso.
- Actúa de forma abierta
- Déjelo/la hablar.
- Muéstrale entusiasmo.
- Mantente atento/a.
- Facilita una relación de participación.

ESTILOS DE COMUNICACIÓN

S

- Habla despacio. Tono pausado
- Céntrate en la persona y sea cercano
- Gánate su confianza
- Provee la información que el/ella necesite
- Expón tus ideas con orden y lógica
- Asegura el compromiso, por parte y parte
- No seas dominante
- Definir claramente los objetivos y procedimientos.

C

- Suministra hechos y datos.
- Sé paciente, no te aceleres.
- Transmite toda la información, lo más detallada posible.
- No lo presiones.
- Céntrate en el tema.
- Escuche sus datos y detalles.



Solución de conflictos



ACTIVIDAD

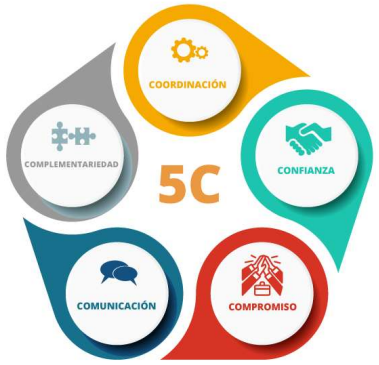
2

48

Claves para crecer como persona y ser un mejor líder

- ✓ Empatía.
- ✓ Inteligencia emocional.
- ✓ Autoconocimiento.
- ✓ Conocer a quienes nos rodean.
- ✓ Comunicación.
- ✓ Escucha activa.
- ✓ Solución de conflictos.
- ✓ Trabajo en equipo





TRABAJO EN EQUIPO



ACTIVIDAD 3

¡Recuerda que Tú puedes hacer la diferencia!



52



¡Recuerda que TÚ puedes hacer la diferencia!



¡Recuerda que TÚ puedes hacer la diferencia!



¡Recuerda que TÚ puedes hacer la diferencia!

SI BUSCAS
RESULTADOS
DISTINTOS,
NO HAGAS
SIEMPRE
LO MISMO