

Modelo de Interacción

FCh FUNDACIÓN CHILE®

PROACCIÓN
CONSULTORES

Zonas Ciegas





CÓMO ME VEO

LA IMPORTANCIA DE CONOCERSE



“Lo que niegas, te somete.
Lo que aceptas, te transforma.”

Carl Gustav Jung



INTELIGENCIA EMOCIONAL



HABILIDADES EN LA INTERACCIÓN UNO MISMO

- Autoconocimiento
- Autorregulación
- Automotivación





HABILIDADES EN LA
INTERACCIÓN CON OTROS

EMPATÍA

Capacidad de ponerse en el lugar de la otra persona, viendo la situación de la que se habla desde **su particular punto de vista**, sin perder el propio.

Sólo así entenderemos cuando las otras personas reaccionan en forma diferente a la nuestra.

EMPATÍA



ASERTIVIDAD

La Asertividad es una **habilidad de relación** que consiste en comunicarse con las personas de forma:

- ✓ honesta
- ✓ clara y concreta
- ✓ directa
- ✓ haciéndose cargo de lo expresado, de forma tal que no amenace ni ataque a la otra persona.

ASERTIVIDAD



MODELO ESTILOS DE INTERACCIÓN

MODELO ESTILOS DE INTERACCIÓN®



** El modelo de Estilos de Interacción es un desarrollo de Proacción Consultores a partir de otros modelos. Por lo tanto, su uso es exclusivo y reservado.*

ESTILOS DE INTERACCIÓN



ZONAS DE EFICACIA



CONDUCTAS DESADAPTATIVAS



ANÁLISIS LOS ESTILOS

Hacer

ESTILO REALIZADOR

FORTALEZAS

- ✓ Alta **capacidad** de alcanzar metas.
- ✓ Muy persistentes en el desarrollo de sus tareas.
- ✓ Exigentes y autoexigentes en los **objetivos** que quieren alcanzar.
- ✓ Trabajan de forma **autónoma**.
- ✓ **Toman decisiones** rápidas y no temen correr riesgos.
- ✓ **Son personas directas y seguras**.
- ✓ Tiene don de mando.
- ✓ Son personas **rápidas y concretas**.

DEBILIDADES

- **Pueden** pasar a llevar a los demás o herir sus sentimientos.
- Imponen sus puntos de vista.
- Escuchan poco, intentan ganar siempre y **les cuesta ceder en sus posiciones**.
- Alta sobrexigencia y presión.
- Con adicción al **trabajo**: tienden a descuidar el descanso y la calidad de vida.
- Por hacer las cosas **rápido** pueden descuidar los detalles y cometer errores.
- Quieren tener el control, les cuesta delegar

Comprender

ESTILO ANALÍTICO

FORTALEZAS

- ✓ Trabajan en base a **planificación y el orden**, como resultado de un proceso de análisis y reflexión.
- ✓ En general, son personas muy **efectivas** en la solución de problemas. Examinan con detención los detalles y generan soluciones lógicas.
- ✓ Respeta los procedimientos **y definiciones técnicas**
- ✓ Muestran una alta capacidad de **concentración**.
- ✓ **Orientación a la calidad, al trabajo bien hecho.**

DEBILIDADES

- Pueden ser **emocionalmente muy distantes**.
- **Sometidas a presión** tienen la tendencia a analizar en exceso antes de tomar una decisión.
- **Prefieren trabajar solas o solos** y pueden llegar a aislarse.
- Teniendo buenas ideas pueden **no expresarlas**.
- Tienden a ser más **resistentes a los cambios**.
- **Lentitud** a la hora de actuar.

Colaborar

ESTILO INTEGRADOR

FORTALEZAS

- ✓ Destacan por saber **escuchar y acoger a las personas**.
- ✓ Son personas **buscadas** por quienes necesitan apoyo.
- ✓ Prefieren **trabajar en conjunto** con otras personas formando equipo y dedican tiempo a la cohesión del grupo.
- ✓ Mucha **disponibilidad a ayudar** o colaborar con otras personas. Por eso fomentan el trabajo en equipo
- ✓ Muestran **capacidad para mediar** frente a conflictos y buscar el consenso.
- ✓ Buscan mantener la **armonía interpersonal**.
- ✓ Conoce a la gente y se preocupa por sus necesidades.

DEBILIDADES

- Tienen **dificultad para plantear discrepancias** con otras personas, prefieren evadir o adaptarse.
- Muestran una tendencia a **acumular problemas**.
- **Dificultad para ser firmes** en una posición.
- Muy **dependiente de la aprobación** de los demás.
- Evita decir que no y confrontar a su equipo.
- Considera en exceso la opinión y sentimientos de las demás personas.

FORTALEZAS

- ✓ Poseen **alta energía**.
- ✓ Capaces de **motivar y entusiasmar** a las demás personas. Transmite optimismo a su equipo
- ✓ Trabajan **rápido y saben formar alianzas** para alcanzar sus objetivos.
- ✓ Tienen habilidades para **exponer en público**.
- ✓ Tienen capacidad de persuasión, logrando motivar a las personas con sus ideas..
- ✓ En los grupos suelen buscar bajar las tensiones **ocupando el humor**.
- ✓ Son flexibles proponen nuevas formas de hacer las cosas.
- ✓ Valorizan el aporte de los otros y evitan relacionarse de manera jerárquica..

DEBILIDADES

- Pueden ser personas aceleradas e impulsivas.
- Tienden a caer en la dispersión, les cuesta concentrarse.
- Suele tener varios proyectos pero terminar muy pocos.
- Tienden a ser personas expresivas y exageradas.
- En general hablan mucho y suelen llamar la atención.
- Cuando se entusiasman con una idea presionan para que se tomen decisiones a su favor.
- Se comprometen más de lo que puede cumplir.
- Tiene aversión a tareas rutinarias.

PRO**ACCIÓN**
CONSULTORES