

"HABILIDADES GENERALES"



SON FUNDAMENTALES
PARA REALIZAR ACT-
IVIDADES DE.

ADMINISTRA-
CION

Liderazgo

GUIADOS POR

LOS GERENTES

DESTREZAS

LOS CUALES DEBEN
POSEER COMO

HABILIDADES

- HABILIDADES TECNICAS
- HABILIDADES HUMANAS
- HABILIDADES CONCEPTUALES
- COACHING

PARA ASI PODER:

FOMENTAR AL MAXIMO LA MEJORA DE LA
PRODUCTIVIDAD, CONTRIBUIR AL CUMPLIMIENTO DE
LAS FUNCIONES DE LA ORGANIZACION, ESTIMULAR
EL COMPROMISO Y LA PARTICIPACION EN LOS
DISTINTOS NIVELES DE TRABAJO, FAVORECER EL

CRECIMIENTO PARA EL APRENDIZAJE, ORIENTAR AL
FUNCIONARIO HACIA LOS RESULTADOS Y POR
ENDE EL RENDIMIENTO INDIVIDUAL Y GRUPAL DE
CADA UNO DE ELLOS.

"ACTIVIDAD"

- 1) PREPARAR UNA EXPOSICION SOBRE LAS
HABILIDADES SOCIALES.
2. DE QUE MANERA ESTIMULARIAS EL
COMPLROMISO Y LA PARTICIPACION EN LOS
DISTINTOS NIVELES DE TRABAJO
3. ENUMERA TUS HABILIDADES.

"Solucion"

1) HABILIDADES SOCIALES

Son un conjunto de conductas, pensamientos, emociones que yo pongo en juego cuando me relaciono con otras personas.

Encontramos tres tipos de estilo comunicativo.

* **PASIVO**: PERSONAS QUE POR LO GENERAL LES COSTA DECIR NO, LES COSTA DEFENDER SUS INTERESES, O PUNTOS DE VISTA LES COSTA EXPRESAR UNA CRITICA.

* **AGRESIVO**: SON PERSONAS QUE ESTAN POR DELANTE DE TODOS, SIEMPRE DEFENDEN SUS INTERESES Y NO LES IMPORTA LAS CONSECUENCIAS O SI HACEN DAÑO O NO A LOS DEMAS, NO TIENEN PROBLEMA EN EXPRESAR

LO QUE SIENTEN O HACER CRÍTICAS PERO AÚN
HIEREN A LOS DEMÁS.

ASERTIVO ES LA PERSONA QUE ESTÁ A LA MISMA
ALTURA QUE LOS DEMÁS, ES CAPAZ DE EXPRESAR
SUS EMOCIONES, DECIR SUS OPINIONES, DECIR
QUE NO SIN OFENDER A NADIE, HABLA DE
UNA MANERA ADECUADA, LO QUE QUIERE DECIR
QUE ES HABIL SOCIALMENTE:

ESTOS TRES ESTILOS DE HABILIDAD SOCIAL
TRAEN CONSECUENCIAS.

- **LOS PASIVOS** TIENEN AMISTADES SATISFACTORIAS
DEBIDO A QUE SON COMPLACIENTES PARA VER
SE OLVIDAN A ALGO Y VIVEN DEL CONFLICTO,
PERO ELLOS MISMOS NO TIENEN SATISFACCIÓN
POR QUE SE TRAGAN MUCHAS COSAS AL NO
EXPRESAR LO QUE SIENTEN O PIENSAN.

- **LOS AGRESIVOS** TIENEN MUCHOS CONFLICTOS A
NIVEL SOCIAL POR SU MANERA DE SER, PERO

CON ELLOS MISMOS NO, YA QUE POCO O NADA LES INTERESA LOS DEMAS.

- EL ESTILO ACEPTIVO ES EL MAS ADECUADO POR QUE ESTA EN EQUILIBRIO, POR QUE SE EXPRESAN DE MANERA ADECUADA SIN FRIE A NADIE.

2) DE QUE MANERA ESTIMULARIAS EL COMPROMISO Y LA PARTICIPACION EN LOS DISTINTOS NIVELES DE TRABAJO:

• A LOS EMPLEADOS QUE ESTAN MOTIVADOS SON CAPACES DE RENDIR MUCHO MAS POR QUE SE SIENTE MEJOR, Y FELICES EN SU PUESTO DE TRABAJO, POR TANTO LAS TAREAS LAS DESEMPEÑAN CON MAYOR EFICACIA.

- Promover el crecimiento profesional que el empleado tenga.

QUE TENGA LA POSIBILIDAD DE CRECER A NIVEL PROFESIONAL Y NO PIENSE QUE

lo estoy estancando.

- AGRADECER ESFUERZOS: TRAS UN GRAN ESFUERZO POR LA EMPRESA QUE HAYA DADO RESULTADOS, TENER ALGUNOS GESTOS O PALABRAS AMABLES.
- CELEBRAR ÉXITOS TRAS CONSEGUIR EL OBJETIVO PROPUERTO EN LA EMPRESA.
- ESCUCHAR A LOS EMPLEADOS, HACER SABER QUE SU OPINIÓN CUENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA ESTO HACE QUE SE SIENTA IMPORTANTE.
- QUE SEAN ELLOS QUIENES DECIDAN EN QUE MOMENTO TOMAN SUS VACACIONES LLEGANDO A UN ACUERDO QUE LA EMPRESA NO RESULTE AFECTADA.
- RECONOCIMIENTO ECONÓMICO A UN EMPLEADO QUE A OBTENIDO RESULTADOS EXTRAORDINARIOS CON SU ESFUERZO.

- QUE CADA EMPLEADO DESEMPEÑE EL PUESTO QUE MAS SE AJUSTE A SUS HABILIDADES.
- ACONSEJAR DE FORMA CLARA Y SIEMPRE DE FORMA CONSTRUCTIVA.

3) ENUMERA TUS HABILIDADES

II. • CONFIDENCIALIDAD.

- RAZONAMIENTO.

- HONESTIDAD.

- AUTOREGLACION.

- PERDON

- AGILIDAD AL COCINAR

- AMABILIDAD (CON EL CLIENTE (VENTAS))