

LES RELACIONES

Esther Polo Hilario

epolo@nkipconsulting.com

677.326.117



Fluir per Influir

**RECERCA
|
SELECCIÓ**



**FORMACIÓ
|
DESENVOLUPAMENT**



**COACHING
DE
CARRERA**



**VALORACIÓ
DEL
TALENT**



**CONSULTORIA
DE
RRHH**





Jo sóc perquè nosaltres som

UBUNTU

Cultura per l'Empresa i per la Societat



Vida social activa

Networking & Netknowing

*“La tecnologia reinventarà els negocis, però les
relacions humanes seguiran sent la clau de
l’èxit”*



Els Temperaments

*Descobrir una tècnica que ens permeti conèixer el nostre temperament i el dels altres, descobrint els **punts forts** i les **“àrees de millora”**.*

*La comprensió dels temperaments no canviarà a la gent, però sí que pot canviar **la forma** en què la gent ens influeix, i podrem així millorar les relacions professionals i treballar de forma conjunta amb més èxit.*

RACIONAL



EMOCIONAL

(Fets, dades, xifres, més fredor...)

(Idees, sentiments, persones, necessiten reconeixement...)

EXTROVERSIÓ



INTROVERSIÓ

(Oberta, impulsiva, canvis, novetat...)

(Reflexiva, cauta, interès pel concret, seguretat, rutina...)

EXTROVERSIÓ

1

2

CANVIS
POSITIVISME
IMPULSIVITAT

DADES
CONTUNDÈNCIA
TREBALL

PERSONES
SENSIBILITAT
RECONeixEMENT

RUTINA
SEGURETAT
REFLEXIÓ

4

3

INTROVERSIÓ

RACIONAL

EMOCIONAL

RITME ALT

1 SUPERVISOR

Dominant
Decisiva



2 SOCIABLE

Impulsora
Influent



D

I

C

S

4 SISTEMÀTIC

Concreta
Complidora



3 SERVICIAL

Estable
Serena



RITME BAIX

SUPERVISOR D

Orientat a objectius
Reptes i desafiaments
Productiu
Actiu
Autosuficient
Decidit
Iniciativa



Àrea de millora

EXTROVERSIÓ

RACIONAL

Dominància
Caràcter fort
Fred
Falta de tacte i diplomàcia
Impulsiu

EMOCIONAL

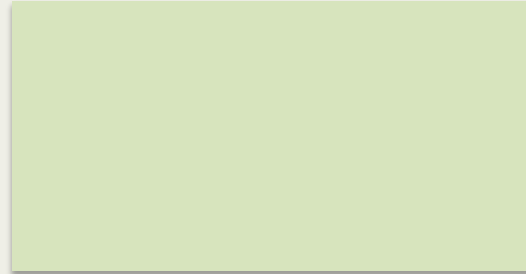
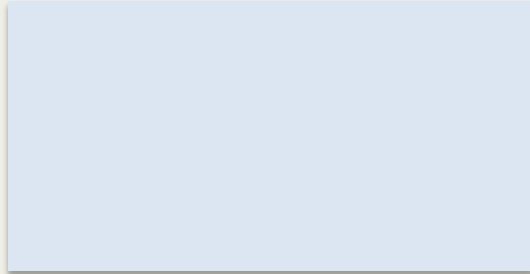
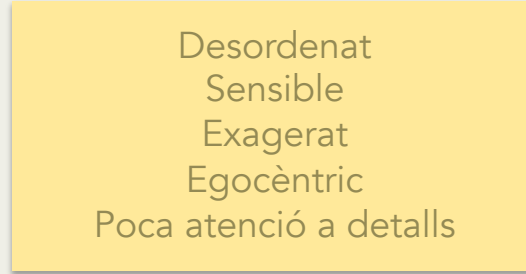
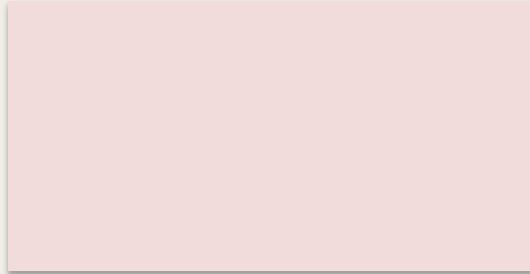
INTROVERSIÓ

Focus... **RESULTATS**

RACIONAL

EXTROVERSIÓ

Àrea de millora



INTROVERSIÓ

EMOCIONAL

SOCIABLE I

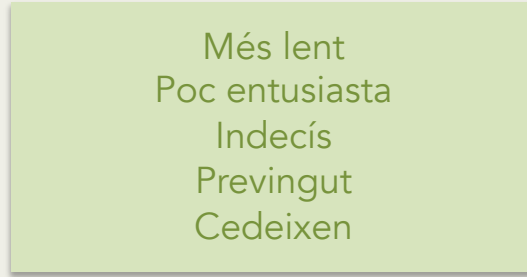
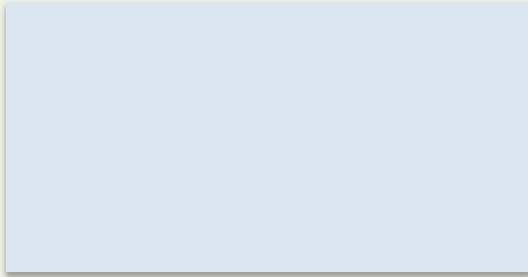
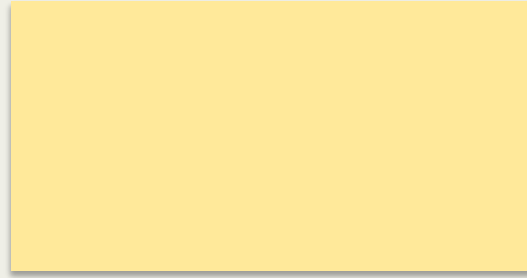
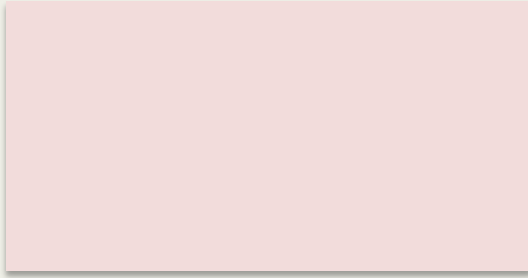
*Orientat a les relacions
Optimista
Càlid i amigable
Expressiu
Entusiasta
Vol influenciar*



Focus... **DISFRUTAR**

EXTROVERSIÓ

RACIONAL



INTROVERSIÓ

Àrea de millora

Focus... **HARMONIA**



EMOCIONAL

SERVICIAL S

Orientat a l'harmonia

Tranquil

Amigables

Pacients

Treballa en equip

Lleial

Focus... **QUALITAT**



SISTEMÀTIC C

*Analític i precís
Treballador
Ordenat
Perfeccionista
Orientat a la qualitat
Normatiu*

RACIONAL

EXTROVERSIÓ

EMOCIONAL

Susceptible
Crític
Pessimista
Desconfiat
Molt exigents

Àrea de millora

INTROVERSIÓ

SUPERVISOR

Orientat a objectius
Reptes i desafiaments
Productiu
Actiu
Autosuficient
Decidit
Iniciativa

Analític i precís
Treballador
Ordenat
Perfeccionista
Orientat a la qualitat
Normatiu

SISTEMÀTIC

SOCIABLE

Orientat a les relacions
Optimista
Càlid i amigable
Expressiu
Entusiasta
Vol influenciar

Tranquil
Amigables
Pacients
Treballa en equip
Lleial
Orientat a l'harmonia

SERVICIAL

RACIONAL

EMOCIONAL

D

EXTROVERSIÓ

I

Dominància
Caràcter fort
Fred
Falta de tacte i diplomàcia
Impulsiu

Desordenat
Sensible
Exagerat
Egocèntric
Poca atenció a detalls

S

INTROVERSIÓ

C

Susceptible
Crític
Pessimista
Desconfiat
Molt exigents

Més lent
Poc entusiasta
Indecís
Previngut
Cedeixen

SUPERVISOR D



¿Com detectar-los?

Comunicació
NO VERBAL

Ritme ràpid
S'inclina endavant
Gesticulació dura,
de reforç

Comunicació
VERBAL

Directes
Interrompen
To alt
Veu clara y ferma

Comunicació
ESCRITA

Ometen les salutacions
Van directes a
l'assumpte
Poden semblar poc
cordials

SOCIABLE

I



¿Com detectar-los?

Comunicació
NO VERBAL

Ritme ràpid
Volum fort
Gestos de suport
Expressions facials

Comunicació
VERBAL

Molt conversador
Establir relacions
personals
To alt

Comunicació
ESCRITA

Mails inspiradors
Detalls amb un to
càlid
Moltes paraules

SERVICIAL S



¿Com detectar-los?

Comunicació
NO VERBAL

Ritme lent
Inflexió monòtona
Reservat en gestos
Relaxat, cap enrere

Comunicació
VERBAL

Càlids i amistosos
Escolten
To suau

Comunicació
ESCRITA

Envia recordatoris
més d'una vegada
Mails extensos amb
molta informació

SISTEMÀTIC C



¿Com detectar-los?

Comunicació
NO VERBAL

Contacte visual
Inflexió monòtona
Gestos inexistents

Comunicació
VERBAL

Directe a l'assumpte,
amb preguntes i
aclariments
To lent i ferm

Comunicació
ESCRITA

Prefereix ser breu i
enfocat en el tema
Aporta les dades
apropiades

Els Temperaments

En els equips

SUPERVISOR

D



Adoren ser líders. Són idonis per conduir a l'equip als seus objectius sense embuts. Saben concentrar-se i córrer riscos. Tenen una actitud molt positiva davant la càrrega de treball i els reptes.

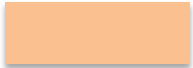


Poden ser un problema si adopten una actitud de "cap", i s'enfurismen per qualsevol cosa. Poden semblar persones rudes, insensibles, mancats de tacte...

SOCIABLE



Són entusiastes. Són idonis per crear un clima fèrtil en l'equip. Són excel·lents portaveus de l'equip perquè tenen facilitat per expressar les seves idees. Simpatitzen amb les persones i les ajuden.



Poden perdre gran part del temps conversant i l'hi fan perdre als altres. Es distreuen i es tornen dispersos. No presten atenció als detalls. Els falta disciplina.

SERVICIAL

S



Brinden suport als altres, desperten confiança i són fidels. Són molt equilibrats i poques vegades tenen un esclat d'ira o una demostració d'entusiasme. Contribueixen a que l'equip es mantingui a flotació i en equilibri.



Són temerosos i aprensius, i això els tornen indecisos i obstinats. És difícil que iniciïn o proposin un nou projecte. Tendeixen a perllongar o retardar la feina. Es resisteixen al canvi.

SISTEMÀTIC

C



Estan atents als detalls. Saben fer les preguntes clau que impedeixen cometre tants errors per distracció. Són lògics i metòdics, i avancen pas a pas cap a la meta. Porten molt bé el registre de tot.



"Això no es pot fer" frase típica dels sistemàtics, perquè tendeixen a veure els aspectes negatius. Poden perdre's en l'anàlisi i quedar enterrats sota els detalls. És difícil complaure a un sistemàtic. Solen estar malhumorats, seriosos.



SUPERVISOR

D

Com adaptar-se a ells...

*Simple i
directe.
Titulars*

*Concret
i breu*

*Concedir-los
l'autoritat*

*Deixar clar
els
avantatges*

*Deixar que
tinguin la
iniciativa*

*Centrar-se en
resultats,
estratègies,
plans d'acció*

*Recolzat
en dades o
fets*

SUPERVISOR

D

I si m'incomoden?...

- *No prendre possibles desacords com una cosa personal.*
- *Mantenir-se ferm, sense acovardir-se i amb seguretat.*
- *No deixar-se impactar pel seu estil i centrar-se en el contingut del seu missatge i no en la forma.*
- *No deixar temes sense definir ni perdre la calma davant signes d'impaciència, ser persistent.*



SUPERVISOR

D

EVITAR!

- *Mostrar-se paternalista*
- *Prendre decisions en el seu lloc*
- *Donar ordres*
- *Envair el seu espai físic*
- *Mostrar-se massa proper*
- *Saltar d'un tema a un altre de manera desorganitzada*



SOCIABLE



Com adaptar-se a ells...

*Discurs variat
i entretingut*

*Instruccions
breus i
imatges*

*Escoltar-los
amb atenció*

*Mostrar-se
amistós,
obert i proper*

*Donar-los
tasques
de relació*

*Demandar-los
opinió*

*Elogiar-los
(Agradar,
encantar...)*

SOCIABLE

I

I si m'incomoden?...

- *Esforçar-se per escoltar sense mostrar impaciència.*
- *Entendre el seu estil de comunicació sense interpretar l'excés d'arguments amb la manipulació.*
- *Reconduir les seves exposicions de manera amigable i amb humor.*
- *Acceptar la seva proximitat com una mostra d'estima.*



SOCIABLE

I

EVITAR!

- *Aclaparar-los amb detalls, xifres i dades*
- *Estendre'ns en explicacions sobre processos*
- *Silencis perllongats*
- *Ser massa fred i impersonal*
- *Mostrar-se excessivament seriosos*
- *Tallar les seves exposicions o no permetre que s'expressin*



SERVICIAL S

Com adaptar-se a ells...

*Evitar
enfrentaments
directes*

*Discutir sense
agressivitat*

*Històries
positives*

Ser amistós

*Donar-los
suport i ajuda*

*Prestar-los
atenció i
ser amables*

*Ser coherents
i fidels
amb ells*

SERVICIAL S

I si m'incomoden?...

- *Respectar el seu ritme i els seus silencis, no mostrar impaciència.*
- *Entendre que necessiten saber com es faran les coses.*
- *Valorar la seva aportació i fer-los saber la nostra estima.*
- *Donar-li seguretat i resoldre els seus dubtes per involucrar-lo.*

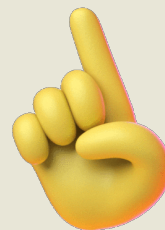


SERVICIAL

S

EVITAR!

- *Ser invasius o acabar les frases per ell*
- *Expressions com: canvi radical, et sorprendrà, has d'arriscar...*
- *Un ritme ràpid*
- *Comunicació brusca centrada en l'objectiu*
- *Imposar la nostra opinió*
- *No justificar els canvis*
- *No donar-los temps per prendre decisions*



SISTEMÀTIC

C

Com adaptar-se a ells...

*Explicar
minuciosament
els temes*

*Ser precís i
poc espontani*

*Tenir paciència
per discutir*

*Garantir que
no hi haurà
sorpreses*

*Tenir totes
les dades*

*Subratllar
la qualitat i
l'excel·lència*

*Que
estableixin
plans,
fases...*

SISTEMÀTIC C

I si m'incomoden?...

- *Valorar el seu perfeccionisme i pulcritud.*
- *No mostrar impaciència amb els seus silencis.*
- *Ressaltar la importància del seu treball i anar sempre proveït de dades.*
- *En cas de no tenir dades suficients per respondre les seves preguntes, reconèixer-ho obertament i comprometre's amb un termini per respondre.*
- *Donar temps i espai perquè s'expressi.*



SISTEMÀTIC

C

EVITAR!

- *Interrompre sense motiu*
- *La desorganització*
- *Manca d'atenció als detalls*
- *Saltar-se un procediment o norma prèviament establerta*
- *Utilitzar opinions o sensacions com si fossin vivències*



Els Temperaments

Conflictes

SUPERVISOR

Acostumen a compartir molt poc l'autoritat
Supervisen tot molt de prop
És el que millor es mou en el conflicte
Aconseguir les fites personals és més important que
tenir bones relacions personals
Acostuma a lluitar contra els altres mostrant-se agressiu

SISTEMÀTIC

Prescriuen com ha de fer-se tot
Requereixen molts detalls i informes formals
Són contundents parlant perquè aporten dades
Són difícils de convèncer per a que canviïn d'opinió
Creuen que no hi ha justificació per a disgustos d'una
disputa

SOCIABLE

Acostumen a ser els més democràtics en la
seva delegació i comparteixen amb més
facilitat l'autoritat.
Els hi agrada tenir la raó, son egocèntrics i
volen ser escoltats
Busquen solucions que satisfacin a totes les
persones involucrades en el conflicte

SERVICIAL

Es mostren molt disposats a compartir
l'autoritat, però tan sols quan realment confien
en l'altre.
És el menys conflictiu, no suporten el conflicte
i viuen malament les situacions de tensió.
La seva tendència és cedir per mantenir la pau.

“

Tracta els altres com vols que et tractin a tu

Si tractes els altres com t'agradaria que et tractessin a tu...

*...llavors tan sols et portaràs bé amb aquells que coincideixin amb el **teu temperament***

“

*Tracta els altres com **els agradaria** ser tractats!*

GRÀCIES PER LA VOSTRA ATENCIÓ!



@nkipconsulting

Esther Polo Hilario
epolo@nkipconsulting.com
677.326.117

Crèdits

- Diapositiva 10,11, 16: Foto de Negocios creado por drobotdean - www.freepik.es
- Diapositiva 10, 12, 17: Foto de Negocios creado por drobotdean - www.freepik.es
- Diapositiva 10, 13, 18: Foto de Negocios creado por drobotdean - www.freepik.es
- Diapositiva 10, 14, 19: Foto de Negocios creado por drobotdean - www.freepik.es