



PERFILANDO A MI INTERLOCUTOR



**Si quieres entender a
una persona, no
escuches sus palabras,
observa su
comportamiento.**

Albert Einstein

**IDENTIFICA
LAS CLAVES
DE CADA TIPO
DE ENERGÍA**





MODELO BRIDGE

DECIDIDO



SOCIABLE



PACIENTE



RIGUROSO





MODELO DE ESTILOS RELACIONALES

RACIONAL



REFLEXIVO



ACTIVO

EMOCIONAL

Tierra

RACIONAL

Fuego

REFLEXIVO

Preciso
Acata reglas
Lógico, cuidadoso
Formal, disciplinado

Reservado, tímido
No expresa opiniones
Perfeccionista
Cerebral, frío

Decidido, firme
Voluntad firme
Competitivo, exigente
Independiente, seguro de sí

Agresivo, brusco
Egocéntrico
Arrogante
Sobrepasa a la autoridad

ACTIVO

Calmado, Estable
Cuidadoso, paciente
Buen escuchador, modesto
Confiante

Rencoroso, vengativo
Inexpresivo, lento
Testarudo
Reactivo al cambio

Sociable
Locuaz, abierto
Entusiasta, vigoroso
Persuasivo

Pierde el sentido del tiempo
Descuidado, indiscreto
Excitable, atolondrado
Extravagante, raro

Agua

EMOCIONAL

Aire

ESTILOS DE COMUNICACIÓN





¿CÓMO COMUNICA FUEGO?

**DIRECTO
AL
GRANO**

LENGUAJE CORPORAL

- Mantiene las distancias
- Da la mano con fuerza
- Establece contacto visual directo
- No es exagerado gesticulando
- Se inclina hacia adelante

TONO DE VOZ

- Contundente
- Claro y alto
- Seguro y directo

RITMO

- Rápido y cortante

¿CÓMO COMUNICA AIRE?

SOÑAR
Y
EXPERIMENTAR

LENGUAJE CORPORAL

- Permanece cerca
- Adopta postura relajada y utiliza el humor
- Establece contacto visual amistoso
- Utiliza gestos expresivos

TONO DE VOZ

- Entusiasta y energético
- Amigable
- Con muchas entonaciones

RITMO

- Rápido y saltando de un tema a otro



¿CÓMO COMUNICA AGUA?



CON
MUCHO
TACTO

LENGUAJE CORPORAL

- Adopta postura relajada
- Se inclina hacia atrás
- Establece contacto visual amistoso
- Hace pocos gestos

TONO DE VOZ

- Cálido
- Suave
- Volumen bajo

RITMO

- Lento

¿CÓMO COMUNICA TIERRA?

OBJETIVIDAD
Y
ANÁLISIS

LENGUAJE CORPORAL

- Mantiene las distancias
- Adopta postura firme
- Establece contacto visual directo
- No gesticula

TONO DE VOZ

- Controlado
- Directo
- Considerado
- Con pocas modulaciones

RITMO

- Despacio y metódico

¡VAMOS A PERFILAR!



**GENERAR
RELACIONES
EFICACES**



2 VARIABLES

TOMA
DE
DECISIONES



RITMO
VITAL

ENTRE ESTILOS ANDA EL JUEGO



+



Nos entendemos pero vamos a distinto ritmo



+



Qué poco nos soportamos y cuánto nos necesitamos



+



Nos vemos como bichos raros



+



Todo sucede rápido



+



Dos visiones del mundo a un mismo ritmo



+



Un mismo lenguaje a velocidades distintas



+



Lucha de titanes



+



Parálisis por análisis



+



Tú primero, no, tú primero.



+



Espera, que antes quiero contarte.

TIPS PARA RELACIONARTE EFICAZMENTE CON UN INTERLOCUTOR FUEGO

- No malgastar el tiempo
- Incidir en los puntos clave
- Ir directo al tema de la conversación
- Demostrar los resultados
- Utilizar un enfoque lógico
- No excederse en detalles
- Mantener las distancias
- Presentar las ideas de forma sistemática y organizada. (profesional)
- Ofrecer opciones o alternativas



TIPS PARA RELACIONARTE EFICAZMENTE CON UN INTERLOCUTOR AIRE

- Sobran los detalles. No los quiere escuchar
- Apoyar la conversación con anécdotas y ejemplos
- Dejar tiempo para la socialización
- Dejarle hablar , escucharle
- Preguntar sobre sus opiniones y lo que siente respecto al tema que traten.
- Dar ejemplos de personas que el considere importantes .



TIPS PARA RELACIONARTE EFICAZMENTE CON UN INTERLOCUTOR AGUA

- Exponer de forma lenta y clara.
- Si va demasiado deprisa perderá su enganche.
- Proveer de datos y estadísticas.
- Asegurarse de contestar a todas sus preguntas.
- Enfoque lógico de los hechos y dar garantías.
- Definir claramente todos los aspectos
- No presionar si una decisión depende de él.
- Dejar tiempo para la discusión de temas
- Vigilar sus sentimientos en situaciones que le impacten personalmente. No los demostrará.
- Escucharle. No interrumpirle.



TIPS PARA RELACIONARTE EFICAZMENTE CON UN INTERLOCUTOR TIERRA

- Necesita gran cantidad de “pruebas” .
- Por norma desconfiara, no hay que precipitarse.
- Ir al grano con datos e ilustraciones y referencias.
- Utilizar números y datos que apoyen el tema, dejarle tiempo para pensar, digerir la información y tomar una decisión.
- Centrarse en la tarea y no socializar
- Argumentar todo “con pelos y señales”.





HERRAMIENTAS DE PERFILACIÓN BÁSICA



1. OBSERVAR PREVIAMENTE



MAILS



- **CONCISO, SIN PREÁMBULOS**
- **PODRÍA NO HABER ENCABEZAMIENTO, E INCLUSO SIN DESPEDIDA**
- **SIN EXPLICACIONES INNECESARIAS**



- **PRESENTA DIFERENTES IDEAS AL MISMO TIEMPO, A VECES UN POCO CAÓTICO.**
- **MUCHOS SIGNOS DE EXPRESIÓN, NEGRITAS Y EMOTICONOS.**



- **CORREO LARGO, ESCRITO EN PÁRRAFOS, MUY LITERARIO.**
- **SALUDO Y DESPEDIDA MUY PENSADO**
- **PULCRAMENTE ESCRITO Y RELEÍDO**



- **MUY ESTRUCTURADO, CON NUMERACIÓN DE EPÍGRAFES O GUIONES.**
- **MUY ORDENADO**
- **FORMAL**

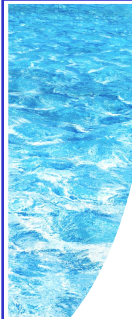
ORDEN EN LA MESA



- SIGNOS DE ESTATUS
- INFORMACIÓN IMPRESCINDIBLE, NO ARCHIVA NI GUARDA.
- ELEMENTOS DISTINTIVOS DE RETOS



- DESORDEN ORDENADO
- CONVIVEN COSAS DEL PASADO, PRESENTE Y FUTURO
- COSAS PERSONALES Y PROFESIONALES



- LA VIDA ES IMPORTANTE: LUZ NATURAL O PLANTAS
- ELEMENTOS PERSONALES
- ACOGEDOR



- TODO PERFECTAMENTE ORDENADO Y ARCHIVADO
- LIMPIO Y DESPEJADO
- AUSENCIA DE ELEMENTOS PERSONALES

CORPORALIDAD



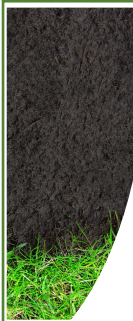
- SOLIDEZ Y SEGURIDAD, MOVIMIENTOS CATEGÓRICOS.
- EXPRESIÓN FACIAL DESAFIANTE
- SALUDO ENÉRGICO



- MUCHOS MOVIMIENTOS CORPORALES RÁPIDOS, BUSCA CERCANÍA.
- MUCHAS EXPRESIONES FACIALES
- SALUDO EFUSIVO.



- MOVIMIENTOS SUAVES, CALMADOS Y ESCASOS
- EXPRESIÓN FACIAL NO EXPRESA EMOCIONES
- SALUDO CÁLIDO



- CUERPO ERGUIDO Y MOVIMIENTO SEGURO
- SIN EXPRESIÓN FACIAL, DISTANTE.
- SALUDO FORMAL



2. GENERA RAPPORT O SINTONÍA



CONTENIDO DEL MENSAJE



VOZ



CORPORALIDAD



EJEMPLOS




3. ESTADO MUSHIN



NO MENTE



EVITA QUE TUS PREJUICIOS SOLAPEN LA VERDADERA COMUNICACIÓN

A close-up photograph of a man with grey hair, a beard, and glasses, wearing a light-colored shirt and a dark tie. He is shouting with his mouth wide open, and his right hand is cupped behind his ear, suggesting he is trying to hear something or is reacting to a loud sound. The background is dark and out of focus.

4. ESCUCHAR
MÁS QUE
HABLAR



SOMOS ACTORES DEL 50% DEL PROCESO COMUNICATIVO, AUNQUE RESPONSABLES DEL 100% DEL RESULTADO.



¡MUCHAS GRACIAS!

info@susanaherrero.es

