

DESARROLLA TUS HABILIDADES SOCIALES

¿QUÉ SON?

¿Alguna vez te has sentido fuera de lugar? ¿Has sentido que no encajas en el equipo de trabajo?

¡Puede que necesites trabajar tus habilidades sociales!, es decir, el conjunto de conductas y comportamientos sociales que te permiten interactuar y relacionarte con los demás de forma positiva y satisfactoria. Estas habilidades se pueden aprender y desarrollar con la práctica.

No hay un listado de habilidades sociales único, pero se pueden destacar algunas como: saber escuchar y dialogar, tener empatía, dar instrucciones de forma adecuada, gestionar las emociones, saber negociar, tomar decisiones, planificar correctamente, etc.



¿CÓMO TE AYUDA DISPONER DE “HABILIDADES SOCIALES” EN TU DÍA A DÍA COMO ENCARGADO?

Una persona es hábil socialmente cuando conoce qué habilidades debe usar para integrarse en un grupo. Unas malas relaciones con los demás pueden ser causa de estrés y malestar. Aprender o mejorar tus habilidades sociales te ayudará a:

- Definir con claridad tus objetivos para poder conseguirlos.
- Comunicarte y relacionarte mejor con los equipos de trabajo.
- Mejorar el trato con los proveedores, clientes, etc.
- Enfrentarte a situaciones conflictivas con mayor autoestima y con mayor confianza en ti mismo.

¿CÓMO DESARROLLAR TUS HABILIDADES SOCIALES?

Saber comunicarte con los demás, tomar decisiones y saber negociar son habilidades sociales importantes para un encargado de obra ¡Mejóralas con los siguientes consejos!

Saber comunicarte

La comunicación es la competencia básica para las relaciones sociales. En la obra, la comunicación con los equipos de trabajo es muy importante, ¡si lo haces bien! tu mensaje puede impulsar, motivar, convencer al resto de tus compañeros.

¡Practica los siguientes consejos!

- Mira a los ojos cuando hables. Sólo con la mirada, la otra persona puede detectar que te interesa la conversación.
- Practica tus movimientos y gestos. Pueden transmitir mensajes a la otra persona.
- Ve al grano. No se trata de hablar mucho.
- Escucha antes de hablar. Así no perderás información de la conversación.
- Haz preguntas cuando no tengas las cosas claras.
- No interrumpas el turno de palabra de tu interlocutor.

Saber negociar

Es importante que:

- Antes de iniciar la negociación busques información sobre el tema que vas a tratar. De esta forma evitarás que puedan pillarte por sorpresa.
- Pienses en las distintas opciones que pueden surgir en la negociación. Cuanto más clara tengas la posición de la otra persona más fácil te será saber cómo va a ser la negociación.
- Sepas cuál es tu objetivo y expongas tu planteamiento de forma clara y sencilla.
- Utilices frases afirmativas.
- Cierres el tema tratado recapitulando e incluso recogiendo por escrito todos los aspectos que se han acordado.

Tomar decisiones

Como encargado, tu día a día te exige tomar decisiones importantes que no pueden demorarse en el tiempo, ¡ten en cuenta los siguientes aspectos para tomar la mejor decisión!

- El asunto sobre el que hay que tomar una decisión, ¿realmente depende de ti? Asegúrate que está dentro de tus competencias.
- Valora cada una de las decisiones posibles, con sus consiguientes riesgos, y opta por aquella que sea viable y cuyas consecuencias puedas asumir.

FINANCIADO POR:



GOBIERNO DE ESPAÑA

MINISTERIO DE TRABAJO, MIGRACIONES Y SEGURIDAD SOCIAL



FUNDACIÓN ESTATAL PARA LA PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES, F.S.P.



FUNDACIÓN LABORAL DE LA CONSTRUCCIÓN