

La comunicación y las relaciones personales en el presente



NÚMERO 24 | EDICIÓN ABRIL 2024 | BOLETÍN MENSUAL



RED DE BENEFICIOS

Relaciones interpersonales en el trabajo

CALENDARIZACIÓN DE CURSOS

¿Cuánta gente usa RR.SS.?

DIRECTORIO COMERCIAL

El futuro de las relaciones humanas de acuerdo a la IA



Karla Sandoval

COORDINADORA GENERAL DE SOCIEDAD COOPERATIVA

En la actualidad, donde la tecnología parece dominar cada aspecto de nuestras vidas, la importancia de una comunicación efectiva y las relaciones humanas en el ámbito laboral sigue siendo fundamental, especialmente para los emprendedores y trabajadores independientes.

La importancia de los desafíos en la comunicación efectiva entre colaboradores radica en la necesidad de comprender y abordar las diferencias en estilos de comunicación, valores y expectativas entre la diversidad que existe en los grupos de trabajo. Estos desafíos pueden incluir diferencias en la preferencia de medios de comunicación, estilos de liderazgo, percepciones sobre el trabajo y las expectativas de desarrollo profesional.

Para los emprendedores, la comunicación y las relaciones humanas son cruciales. En un mundo donde el éxito empresarial depende tanto de la innovación como de la capacidad para construir redes sólidas, las habilidades interpersonales son esenciales. La capacidad de establecer y mantener relaciones sólidas con clientes, colaboradores, proveedores y otros profesionales puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso.

Editorial

Las relaciones humanas en el ámbito laboral no se limitan únicamente a establecer contactos profesionales; también son fundamentales para fomentar un ambiente de trabajo positivo y productivo. Los trabajadores independientes a menudo enfrentan desafíos únicos, como el aislamiento y la falta de apoyo estructurado. Cultivar relaciones sólidas con colegas y mentores puede proporcionar un invaluable sistema de apoyo emocional y profesional.

La importancia de una red de contactos, así como colaboraciones estratégicas y alianzas empresariales son fundamentales en un entorno empresarial cada vez más competitivo. El networking efectivo nos permite conectar una amplia gama de expertos, clientes potenciales, inversores y otros actores clave. Estas conexiones pueden llevar a nuevas oportunidades de negocio, colaboraciones y proyectos, pero también nos ayudan a desarrollar relaciones comerciales duraderas, intercambiar conocimientos y experiencias, y amplificar nuestra visibilidad y credibilidad en el mercado.

Es innegable que la tecnología continúa transformando nuestra manera de trabajar, pero no podemos subestimar que las relaciones humanas siguen siendo fundamentales en el ámbito laboral. Propiciar una comunicación efectiva a través de la pluralidad de medios de comunicación que actualmente existen, cultivar conexiones auténticas y establecer redes sólidas no solo impulsa el éxito profesional, sino que también enriquece nuestras vidas permitiéndonos superar retos y alcanzar nuestros objetivos. El abordar los desafíos de la comunicación entre colaboradores logrará mejorar de manera significativa la colaboración y la productividad con cada miembro del trabajo, garantizando que cada uno se sienta valorado y comprendido.



Relaciones interpersonales en el trabajo

Las relaciones interpersonales se refieren a las conexiones que establecemos con otras personas y en las organizaciones, ayudan a mantener un buen clima laboral. Estas se construyen sobre la comunicación, la confianza y la reciprocidad, y nos brindan un sentido de pertenencia y apoyo emocional, que mejoran la calidad de vida.

¿Por qué son importantes las relaciones interpersonales laborales?

Las relaciones laborales son importantes porque pueden afectar significativamente la dinámica del lugar de trabajo y, en última instancia, el rendimiento y la satisfacción laboral de los empleados.

En las relaciones interpersonales entran en juego habilidades como la empatía, la escucha activa o la inteligencia emocional laboral. Muchas de ellas, influyen significativamente en la productividad y la satisfacción de los empleados.

De acuerdo a los datos recopilados por *Pumble* el 86% de trabajadores, incluyendo ejecutivos de alto nivel, creen que una inefectiva comunicación es la razón de distintos fracasos en el trabajo. De igual manera, cuando los líderes no gestionan las relaciones interpersonales dentro de sus equipos, pueden ocurrir situaciones como:

- El incumplimiento de metas
- El decaimiento de la moral
- El incumplimiento de proyectos

Cuando se logra tener un buen clima laboral y las interacciones diarias tienen un manejo positivo:

- Las personas son más abiertas a la retroalimentación
- Hay un respeto y se valora por el trabajo de otras personas
- Hay una mayor dedicación para realizar las actividades
- Se toman decisiones en equipo y no individualmente

Establecer buenas relaciones de equipo es crucial para obtener buenos resultados rápidamente. Por eso, dedicar tiempo desde el principio a crear un vínculo de confianza y humanizado, que, no obstante, espere y valore el buen rendimiento, ayudará enormemente a establecer la base sólida de un buen clima de grupo. Hay diversas estrategias que favorecen la cohesión en las relaciones de compañerismo, como son:

- **Escucha activa:** presta atención a tus colaboradores, muestra interés genuino y haz preguntas clarificadoras cuando sea necesario. La escucha activa fortalece los lazos y demuestra respeto hacia los demás.
- **Expresión clara:** comunica tus ideas y opiniones de manera clara y concisa. Evita la ambigüedad y asegúrate de que tus mensajes sean comprensibles para todos los miembros del equipo.
- **Retroalimentación constructiva:** brinda retroalimentación de manera constructiva y respetuosa. Reconoce los logros de tus compañeros de trabajo y ofrece sugerencias para mejorar cuando sea necesario.

De la misma manera, cualquier situación estable y con buen clima laboral puede perder su fortaleza si se descuidan las necesidades humanas comunicativas y de vinculación. Invertir en un equipo sólido y con un buen ambiente grupal es crear unas bases sólidas para un buen funcionamiento organizativo.

Fuente:Platzi.com



EL FUTURO DE LAS

RELACIONES HUMANAS DE ACUERDO A LA IA



Las redes sociales y las aplicaciones de mensajería han facilitado la comunicación instantánea y la conexión con personas de todo el mundo. Sin embargo, esta interconexión también puede acarrear problemas como la adicción a las redes sociales, la falta de privacidad y la superficialidad en las relaciones. “El desafío en el futuro será encontrar un equilibrio entre el uso de la tecnología para conectar a las personas y garantizar que estas conexiones sean significativas y auténticas”, dice la IA. La búsqueda de relaciones basadas en intereses y valores compartidos podría ser una tendencia importante en el futuro. Las personas pueden ser más selectivas en sus relaciones, buscando conexiones que les permitan crecer personalmente y alcanzar sus objetivos. Esto podría conducir a relaciones más satisfactorias y significativas a medida que las personas buscan conexiones que agreguen valor a sus vidas.

Fuente: Muyinteresante.com

¿ Y CÓMO CAMBIARÍAN NUESTRA FORMA DE RELACIONARNOS LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS?

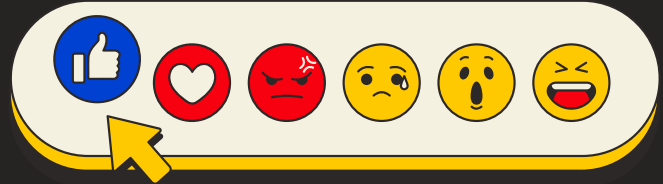
WEB3, IA, RA Y EL METAVERSO

Cuando hablamos de la **web3**; nos referimos a que los usuarios tienen control total sobre sus datos y pueden interactuar sin intermediarios.

El metaverso, es un universo virtual en el que las personas pueden interactuar y comunicarse en tiempo real, utilizando avatares digitales y entornos tridimensionales. La Inteligencia Artificial (**IA**) es la creación de sistemas informáticos que pueden realizar tareas que normalmente requieren inteligencia humana, como aprender, razonar y adaptarse. Por otra parte, la realidad aumentada (**RA**) es una tecnología que superpone información digital, como imágenes y textos, en nuestro entorno real a través de dispositivos como teléfonos inteligentes o gafas especiales. Por ende, estas tecnologías nos permitirán comunicarnos de manera más efectiva, segura y personalizada, traspasando las fronteras y abriendo nuevas oportunidades para la colaboración y el aprendizaje. A medida que nos adentremos en este emocionante futuro, es crucial mantenernos informados y adaptarnos a las nuevas formas de comunicación y tecnología para aprovechar al máximo su potencial. Como dijo el célebre escritor Arthur C. Clarke: “Cualquier tecnología lo suficientemente avanzada es equivalente a la magia”. Depende de nosotros, como individuos y como sociedad, utilizar esta “magia” de manera responsable y creativa para construir un mundo mejor y más conectado. La clave está en cómo decidamos emplear estas herramientas y en cómo aprovechemos su potencial para mejorar nuestras vidas y las de quienes nos rodean.

Fuente: José A. Alguacil/ciberfefe.medium.com

¿CUÁNTA GENTE USA LAS RR. SS. ?



De acuerdo a la descripción general global de Datareportal de enero de 2024, el crecimiento de las redes sociales ha seguido aumentando:

- Más de la mitad del mundo utiliza ahora las redes sociales (62,3%)
- 5.040 millones de personas en todo el mundo utilizan las redes sociales y 266 millones de nuevos usuarios se conectaron en el último año.
- La media del tiempo diario dedicado a utilizar las redes sociales es de 2h 23m.

Aunque el tiempo promedio diario dedicado a las redes sociales ha disminuido ligeramente (4 minutos), el crecimiento de la adopción sigue siendo alto. Actualmente, el 94,2% de los usuarios de Internet utilizan las redes sociales y la división de género está bastante equilibrada, con un poco más de identidades masculinas que femeninas.



La importancia del Coaching y Mentoring en tu desarrollo profesional

En un mundo empresarial en constante evolución, el crecimiento profesional y la adquisición de habilidades se han vuelto esenciales para destacar en cualquier campo. Dos prácticas que han emergido como fundamentales para el desarrollo y el éxito de los individuos y las organizaciones son el coaching y el mentoring.

Coaching

El Coaching es un proceso en el que un individuo, conocido como coach, trabaja de manera individualizada con un profesional, conocido como coachee, para ayudar a identificar y alcanzar sus metas y objetivos profesionales.

Uno de los aspectos clave del Coaching es su enfoque personalizado. El coach trabaja estrechamente con el coachee para comprender sus necesidades, fortalezas, debilidades y aspiraciones.

Fuente:GSH.COM.CO



Coaching



Mentoring

Mentoring

A diferencia del Coaching, que se centra en el desarrollo de habilidades específicas y metas profesionales, el Mentoring se basa en la transferencia de conocimiento y experiencia de una persona más experimentada a una menos experimentada. El mentor, generalmente alguien con una trayectoria sólida en su campo, guía al mentorizado a través de su desarrollo profesional al compartir su experiencia, conocimientos y perspectivas.

El Mentoring es una poderosa herramienta para el desarrollo profesional. Brinda al mentorizado la oportunidad de aprender de los errores y éxitos de alguien que ha recorrido un camino similar.

El **coaching** y el **mentoring** son prácticas esenciales en el desarrollo profesional de hoy en día. Ambos enfoques ofrecen una valiosa orientación y apoyo que pueden ayudar a los individuos a alcanzar sus metas, desarrollar habilidades y avanzar en sus carreras. Ya sea que estés buscando mejorar tu rendimiento actual o planear un crecimiento a largo plazo pueden ser herramientas poderosas que marcarán la diferencia en tu éxito profesional.

La idea de utilizar estas dos herramientas es que te motiven a aprender, identificando aquellas metas que deseas alcanzar y la factibilidad de poder lograrlo más eficazmente. Y con el propósito de que te comprometas, a poner en práctica lo aprendido.

MANEJO DE CONFLICTOS:

ESTRATEGIAS PRÁCTICAS DE RESOLUCIÓN

Motivos que generan conflictos laborales:

- Deficiencia en la organización de procesos y funciones;
- Objetivos confusos o indefinidos;
- Deficiencia de desempeño de parte del equipo;
- Uso erróneo de los medios de comunicación interna;
- Valores desalineados entre los miembros del equipo;
- Divergencia de intereses entre la organización y sus miembros;
- Escasez de recursos materiales y tecnológicos;
- Diferencias de personalidad entre los miembros.

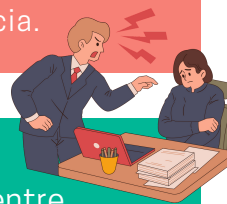
El manejo de conflictos es un proceso en el que se gestiona un desacuerdo entre varias partes con el propósito de minimizar el impacto negativo del problema, aliviar la tensión entre los involucrados y alcanzar un acuerdo satisfactorio. Los conflictos interpersonales surgen en el ámbito familiar, laboral y cualquier otro espacio de socialización. Dentro de la dinámica empresarial, la aparición de conflictos es una parte natural de la convivencia.

Las relaciones interpersonales, la comunicación efectiva y la gestión de productividad son tres de los aspectos que pueden mejorar en la empresa al adoptar estrategias para el manejo de conflictos.



FUENTE:ZENDESK

También es natural que surjan conflictos durante la asistencia al cliente; y en este sentido, tomar acción resulta fundamental. Tan solo en Latinoamérica, el 32% de los consumidores están dispuestos a dejar una marca después de una mala experiencia.



Según expertos en cultura organizacional, los empleados con una alta sensación de bienestar tienen 27% más de probabilidades de desempeñarse con excelencia y 45% más de probabilidades de adaptarse bien a los cambios.

TIPOS:

- **Intrapersonales:** contradicción personal entre valores y funciones;
- **Interpersonales:** desacuerdo entre funcionarios, o entre clientes y funcionarios;
- **Intragrupales:** ocurren dentro del mismo grupo;
- **Intergrupales:** entre dos o más grupos diferentes;
- **Interorganizacionales:** entre organizaciones.

Algunas herramientas que ayudan en el manejo de conflictos son los cursos, el coaching, la bibliografía especializada, el estudio de casos y las soluciones informáticas que permiten mejorar la comunicación entre los miembros de un equipo.



VENTAJAS DE EMPLEAR UNA ESTRATEGIA DE COOPERACIÓN

FUENTE: ESTUDIANDOLO.COM

¿Qué es una estrategia de cooperación?

La estrategia de cooperación es una forma de incrementar la competitividad de una empresa integrando sus recursos con los de otras organizaciones. Esto se lleva a cabo a través del desarrollo de una sinergia entre los socios para que la competencia le permita a cada uno mejorar la productividad. La cooperación también puede abrir la puerta a nuevas iniciativas de negocios, canales y clientes.

Las empresas pueden obtener muchos beneficios al recurrir a la cooperación entre ellas, el cual es una estrategia muy común en los ámbitos de la economía y el marco de los negocios.

Aplicar una estrategia de cooperación entre empresas trae consigo numerosos beneficios, como un mejoramiento de la productividad, la compartición de recursos, la mejora de la eficiencia de mercado y el impulso a la investigación y desarrollo.

Beneficios:

- **Aumento de la productividad:** La cooperación entre empresas les permite acceder a tecnología y procesos mejorados que les permiten lograr un nivel de producción más alto en menor tiempo.
- **Compartir recursos:** Al colaborar, las empresas pueden compartir recursos como equipo, mano de obra y ambiente de trabajo, lo que ayuda a bajar los costes generales.
- **Aumento de la eficiencia de mercado:** Al colaborar para producir bienes y servicios, las empresas pueden aprovechar mejor sus capacidades. Esto se traduce en eficiencia y una mejor rentabilidad promedio para todos los socios de la cooperación.
- **Investigación y desarrollo:** Las empresas que se unen para llevar a cabo proyectos de investigación y desarrollo conjuntos pueden crear innovaciones más rápido y a un coste mucho menor, lo cual les permite ofrecer productos y servicios mejores a sus clientes.



¿Fuiste víctima del "Smishing"?

Aquí te dejamos 5 señales que te ayudarán a no caer en este tipo de fraudes cibernéticos.



Enlaces sospechosos: Tenga en cuenta que este tipo de mensajes pueden contener enlaces con virus que afectan el rendimiento de su dispositivo y, así mismo, roban sus datos personales.



Solicitud de información sensible: Evite de primer momento suministrar o confirmar cualquier tipo de información privada, como, nombres, dirección, contraseñas o cuentas bancarias.



Lo obligan a descargar: Ninguna entidad legítima lo va a invitar a descarga algún tipo de archivo o documento. **Se recomienda ignorar este tipo de mensajes y eliminarlos inmediatamente.**



Remitente desconocido:

Una de las claves para determinar si se trata de un intento de ataque en línea es verificar el número de donde proviene el mensaje de texto. Dicho esto, si identifica que no está en su lista de contactos o no lo reconoce, evite seguir las instrucciones del mensaje.

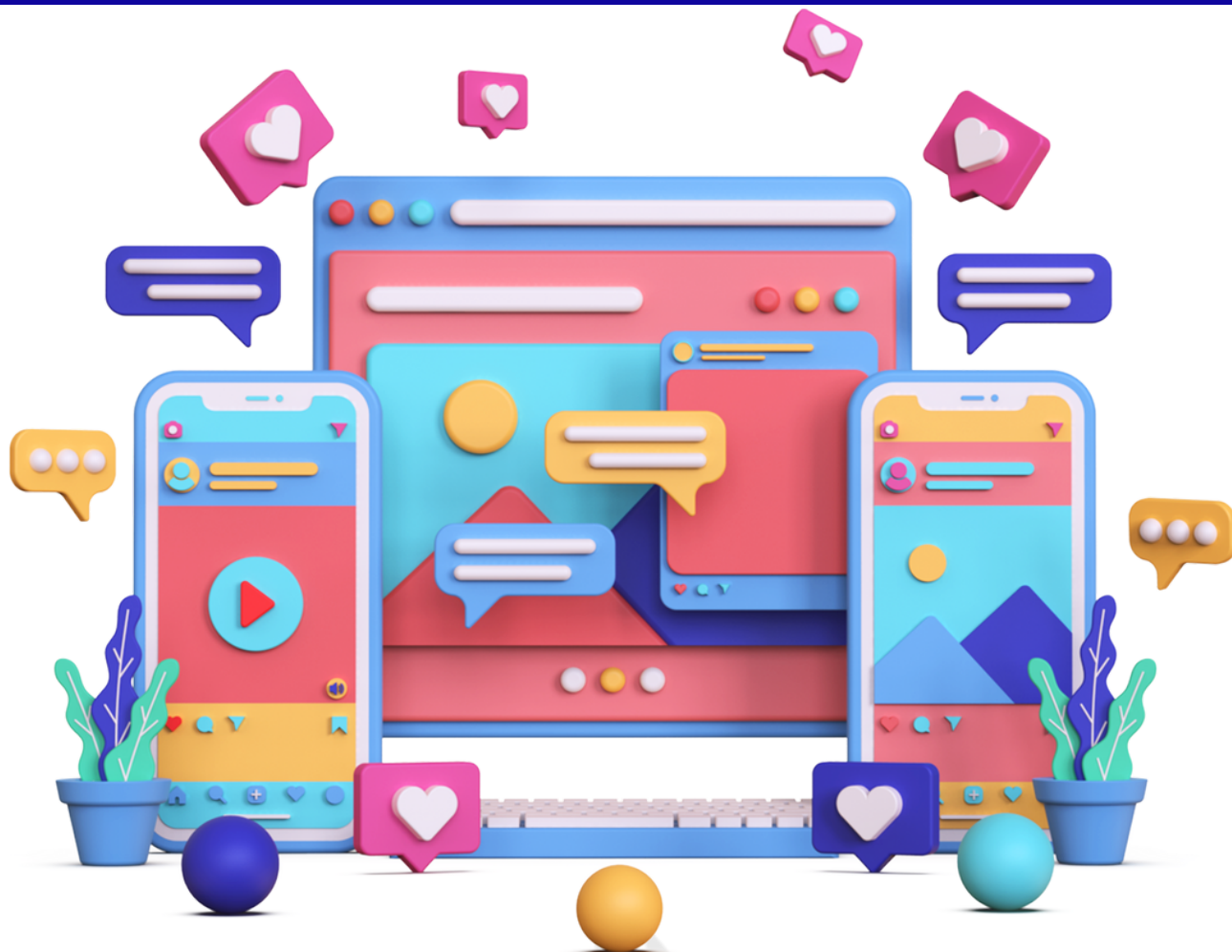


Ejercen presión: Los ciberdelincuentes están acostumbrados a generar presión con estos mensajes para que los usuarios no tengan tiempo de pensar con cabeza fría lo que van a hacer.

Fuente: Semana.com

Una de las desventajas de la comunicación por medios digitales es el llamado; *Smishing*, una actividad criminal que se realiza por medio de diferentes técnicas para obtener información privada a través de un mensaje de texto o SMS. Actualmente, son millones de personas alrededor del mundo que a diario son víctimas de algún ataque cibernético.

CALENDARIO DE ACTIVIDADES EN LÍNEA



SESIÓN COOPERATIVISTA

**SÚMATE A NUESTRA SESIÓN
COOPERATIVISTA**

10 DE ABRIL | 12:00PM



CONEXIÓN CON EXPERTO

**SÚMATE A NUESTRA SESIÓN
CON EXPERTO EN MATERIA**

17 DE ABRIL | 12:00PM



DIRECTORIO INTERNO



KARLA SANDOVAL

Administración

55 47 47 15 80

administracion@sociedadcooperativa.com.mx



DANIEL PALAFOX

Originación

55 35 66 98 95

originacion@sociedadcooperativa.com.mx



KAREN PÉREZ

Cobranza

55 38 84 34 92

cobranza@sociedadcooperativa.com.mx



SHARON LEYVA

Integración

56 36 13 98 76


integracion@sociedadcooperativa.com.mx


DIRECTORIO COMERCIAL

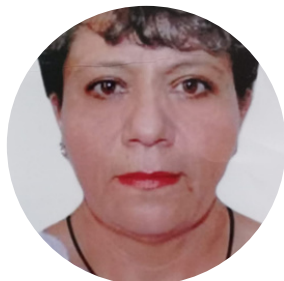


LETICIA HERRERA | MAESTRA DE YOGA

ESPECIALISTA EN: Desintoxica y relaja tu cuerpo y tu mente. Logra un cuerpo más fuerte, sano y esbelto. Limpia y modifica malas posturas.


 55 4361 2389


 leticialhv@gmail.com



CARMEN CAMPOS | PROFESORA DE INGLÉS

ESPECIALISTA EN: Implementación académica de estrategias de aprendizaje en lenguas extranjeras.


 55 2848 3943

 jcsabinoa@gmail.com



ALMA ONTIVEROS | TERAPEUTA


ESPECIALISTA EN: Terapeuta en sanación con arcángeles y medium arcangelical.


 55 1353 4912



LETICIA VENTURA LUNA | PSICÓLOGA

ESPECIALISTA EN: Apoyo psicológico (individual y de grupo) e impartición de talleres. Terapia cognitivo conductual, terapias humanistas como PNL, psicodrama, gestalt, narrativa, terapia breve, etc.

 55 1191 3569

 venluna.venluna@gmail.com



BEATRIZ CRUZ CHAPOY | MASAJISTA

ESPECIALISTA EN: Masajes holísticos que ayudan a liberar las emociones y dar sanación energética.

 55 7400 0756

DIRECTORIO COMERCIAL



MARÍA ANTONIETA CAMACHO | DISEÑADORA GRÁFICA

ESPECIALISTA EN: Diseño grafico y líder de estudio creativo con taller de impresión


 55 6353 0800  tony@codicestudio.com



ARTURO SORIANO | VENTA DE SEGUROS PARA AUTO

ESPECIALISTA EN: Venta de seguros para autos particulares y de servicio público individual o grupal, de vida, accidentes y enfermedades y ante daños.

Sí estás interesado, por favor, mandar un WhatsApp y nosotros nos pondremos en contacto contigo.

 55 3121 0960  arturosoriano.041169@gmail.com



MA. ELENA SIMONIN BONILLA | AGENTE DE SEGUROS

ESPECIALISTA EN: Agente de seguros cédula B. seguros de vida, gastos médicos mayores, casa, negocios, automóviles, responsabilidad civil, etc.

 55 6353 0800  mesimoninb@yahoo.com.mx



RICARDO SALES SARRAPY | HIPOTECARIO

ESPECIALISTA EN: RS BÖKER PYME E HIPOTECARIO

 55 2128 7978  rjsales@creditaria.com  bit.ly/rsbrker



ALBERTO MARTÍNEZ Y MARTÍNEZ | ARQUITECTO


ESPECIALISTA EN: Responsable oficial de protección civil en dictámenes técnicos en arquitectura, topografía y supervisión de obra.

 55 1190 4139  consultoriapro.civil@gmail.com

DIRECTORIO COMERCIAL

**MARCO ANTONIO LÓPEZ | ARTESANO DE VIDRIO**

ESPECIALISTA EN: Se realizan diversos trabajos de arte a base de vidrio.

 55 3284 9779

**ANDREA VARELA | VENTA DE ARTE DE DECORACIÓN**

ESPECIALISTA EN: Productos de alta calidad con edición limitada para lograr una exclusividad en los hogares y experiencias inolvidables a través de los sentidos.

 55 3731 6747  55 5549 8188

**ELIZABETH LUQUE | VENTA DE PRENDAS DE VESTIR**

ESPECIALISTA EN: Promuevo las riquezas naturales, culturales y arquitectónicas de México a través de prendas de vestir y accesorios

 55 2298 2592  eluque66@gmail.com  eluque@encantosdemitierra.com

**GABRIEL GARCÍA LÓPEZ | PROVEEDOR DE TRAPEADORES**

ESPECIALISTA EN: Venta de trapeadores revolucionarios que permiten realizar la limpieza de manera más fácil y rápida.

 55 4265 1296  @King Mop

**DAVID JAVIER CRUZ MIGUEL | VENTA DE TABLAROCA, DUROCK, PLAFONES Y ACCESORIOS**

ESPECIALISTA EN: Venta de artículos para construcción

 55 1506 1977  dcgoe_10@yahoo.com.mx