



**FIRO-B® Qualifying Programme**



## Programa de certificación de FIRO-B®

® FIRO is a registered trade mark of CPP,  
Ltd is licensed to use the trade mark in E





## Objetivos del taller

- Dotarte del conocimiento y las capacidades para convertirte en un usuario del instrumento FIRO-B:
  - profesional
  - competente
  - ético
- Presentarte una gama de aplicaciones individualizadas del cuestionario FIRO-B



# Objetivos a alcanzar

## ¿Qué es el instrumento FIRO-B?

- Estructura del feedback
- Proceso del feedback en grupo
- Teoría y antecedentes
- Características técnicas del instrumento FIRO-B
- Administración y puntuación
- Práctica del feedback

## Aplicaciones individualizadas del instrumento FIRO-B

- Ejercicios
- Uso del instrumento FIRO-B en el coaching
- Estudio de casos
- Uso del instrumento FIRO-B en selección





**FIRO-B<sup>®</sup> Qualifying Programme**

# Introducción al instrumento FIRO B



*Designed for FIRO-B<sup>®</sup> group feedback*

© OPP Ltd 2009. All rights reserved.



¿Qué es el instrumento FIRO-B?

**F**undamental  
**I**nterpersonal  
**R**elations  
**O**rientation  
**B**ehaviour

Test de Orientación en las Relaciones Interpersonales Fundamentales



## Propósito

El comprender los resultados del instrumento FIRO-B te puede ayudar a:

- Concienciarte sobre tus comportamientos interpersonales.
- Gestionar tu comportamiento y su impacto
- Comprender las contribuciones de todos los miembros del equipo
- Crear relaciones más efectivas y gratificantes
- Entender el impacto de las necesidades interpersonales sobre la satisfacción en el trabajo y la productividad.



La herramienta FIRO-B se usa, con frecuencia, para:

- Mejorar las relaciones laborales
- El estilo de liderazgo
- Las comunicaciones y los talleres
- La creación y desarrollo de equipos
- El desarrollo de la gestión
- El desarrollo de las carreras
- La interpretación de conflictos
- La evaluación para la selección



## Historia y antecedentes

- Will Schutz diseñó el cuestionario tras un amplio estudio de las teorías de la personalidad.
- El modelo se basa en el concepto de las necesidades interpersonales.
- Schutz vio las necesidades interpersonales como una necesidad básica, como pudieran ser los alimentos, el techo o el agua.
- El modelo procedía de la investigación de conflictos entre equipos de la armada estadounidense.
- El cuestionario FIRO-B se publicó, por primera vez, en 1958 y continúa revisándose y actualizándose.



## Necesidades interpersonales

- La definición del comportamiento interpersonal incluye cualquier interacción que ocurre entre personas.
- El instrumento FIRO-B se centra en cómo te comportas normalmente ante otras personas, y cómo esperas que ellos se comporten contigo.
- Todos tenemos diferentes grados de necesidades interpersonales.





## Introducción de las 3 áreas de necesidad

Esta necesidad indica, en general, en qué medida incluyes a los demás en tu vida y qué grado de atención, contacto y reconocimiento deseas de los demás. La involucración nos habla de tu enfoque hacia los grupos, ya sean pequeños o grandes.





## Las tres áreas de necesidad

Esta necesidad indica qué grado de influencia y responsabilidad quieres asumir, y el grado en que deseas que otros lleven la iniciativa y te influyan. La influencia afecta tanto a las relaciones individualizadas , como a tu comportamiento como parte de un grupo.





## Las tres áreas de necesidad

Esta necesidad indica tu grado de intimidad y acercamiento a los demás, y el grado de acercamiento e intimidad que desearías que ellos sintieran hacia ti. La conectividad trata de la necesidad de establecer relaciones interpersonales cercanas .





**FIRO-B® Qualifying Programme**

Te esperamos.

[info@institutodeliderazgo.com](mailto:info@institutodeliderazgo.com)

916366101 . 607085862

Contacto: Sonia de Mingo/ Ramona  
Vicente

