

Programa de formación profesional

MODULO 1:

Coaching para funcionarios



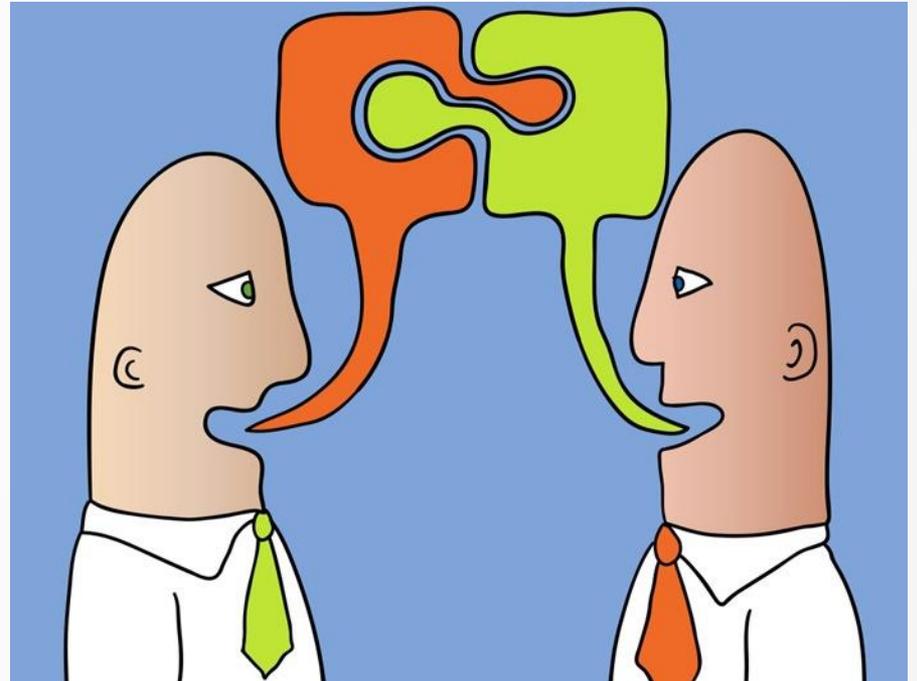
INSTITUTO
DE ESTUDIOS JUDICIALES
SUPREMA CORTE DE JUSTICIA
PROVINCIA DE BUENOS AIRES

huna[®]
ORGANIZACIONES
CONSCIENTES

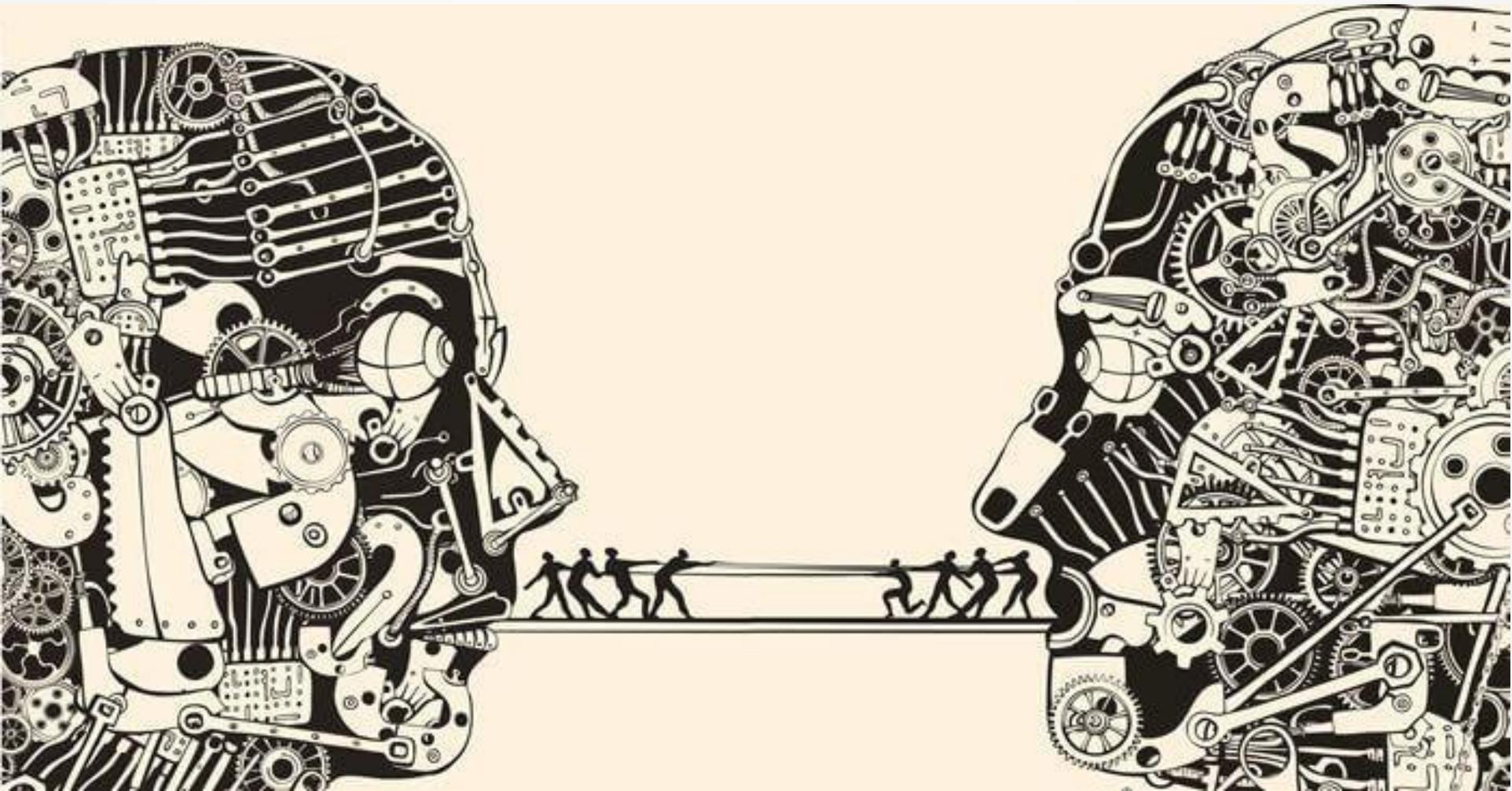


Comunicación

Lo que nos enseñaron...



Lo que nos pasa en la realidad...



La comunicación es un
proceso mucho más
complejo del que
imaginamos con cantidad
de aspectos implícitos que
aparecen en el día a día de
nuestras **relaciones.**

“Decimos lo que decimos y el otro escucha lo que escucha”



Entre estas dos
instancias de
comunicación siempre
existe una
BRECHA

¿Qué factores importan en la comunicación?



- Las palabras que se dicen
- Gestos, posturas corporales, tono de voz
- El contexto
- Las emociones
- Los Modelos Mentales
- La calidad de la relación

La calidad de nuestra **relación** puede favorecer o entorpecer la comunicación

.

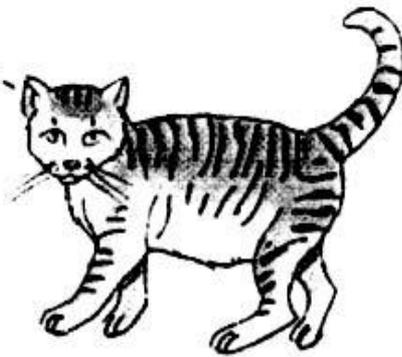
Esa relación, a la vez, se construye de todas las secuencias comunicacionales ocurridas entre las partes.





Algunas **barreras** de la comunicación...





Modelos mentales:

Habla de las diferencias de interpretaciones que tenemos los que participamos de la comunicación. Decir algo sin tener en cuenta que el otro lo escucha desde su propio modelo mental.





“

**Agarrá la
carretilla y
traeme la
bolsa ”**

Malos entendidos:

El contenido del mensaje deja “vacíos comunicacionales” que no me permiten llegar a los resultados que quiero. (No soy claro con el pedido, no establezco fechas, no dirijo el mensaje a la persona adecuada, no chequeo si se entendió)





Antonella Testa Quiroga

5 horas · 🌐

Hoy ya son 9 años de preguntas, de cuestionarme cosas a mí misma, de preguntarme por qué no te quedaste al menos un par de años más... pero sin embargo, me guardo muy dentro hermosas enseñanzas y recuerdos con vos abuelo, esas que al recordarlos hacen brillar los ojos y ensanchar el corazón



42

4 comentarios



Me gusta



Comentar



Compartir



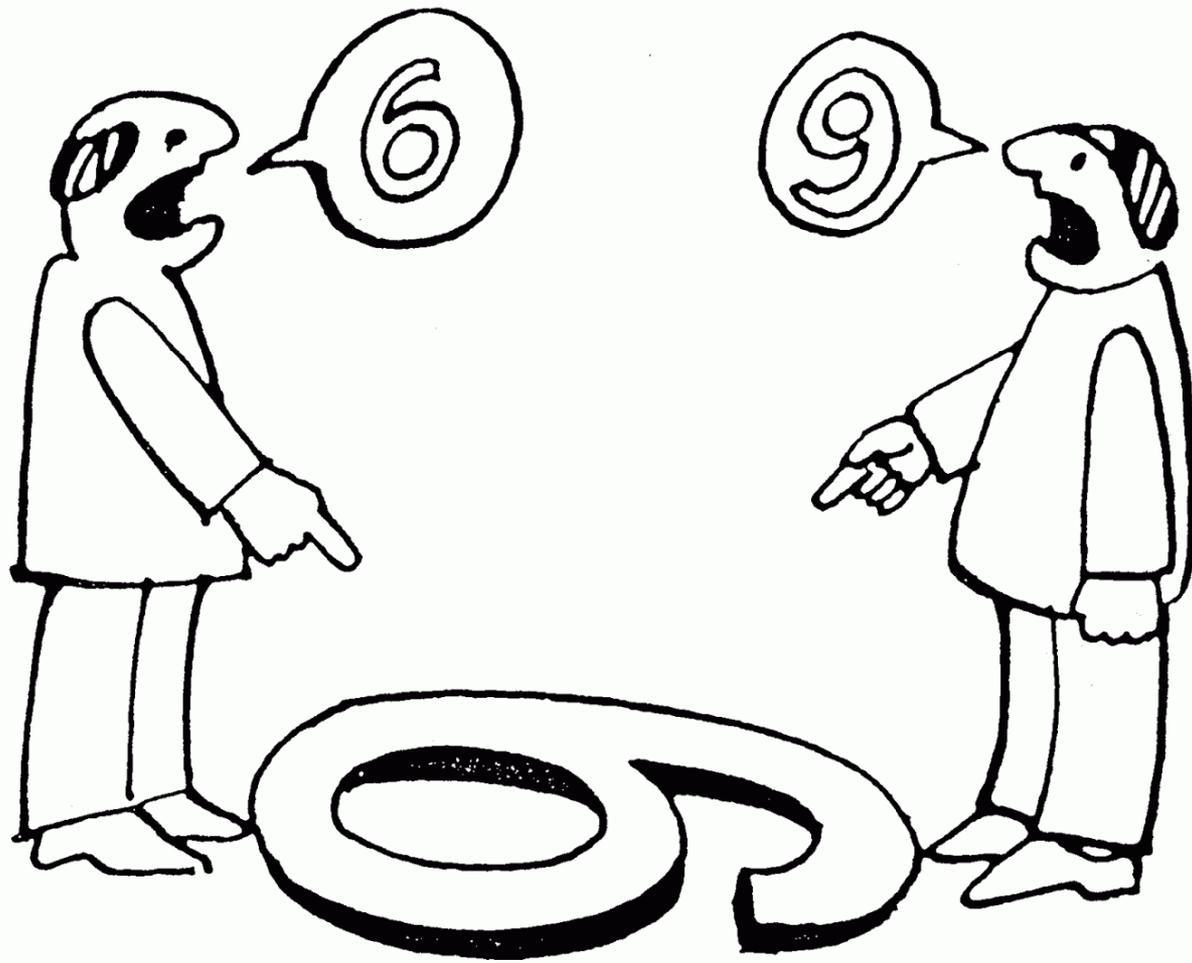
Micaela Natali Monzon

Hola anto ando vendiendo pastelitos para esta tarde si te interesa

Falta de empatía:

No tengo en cuenta las emociones de la persona con la que me estoy comunicando





No escuchar:

Estoy comprometido con “mi verdad” y no hago espacio para la escucha de lo que el otro tiene para mostrarme.

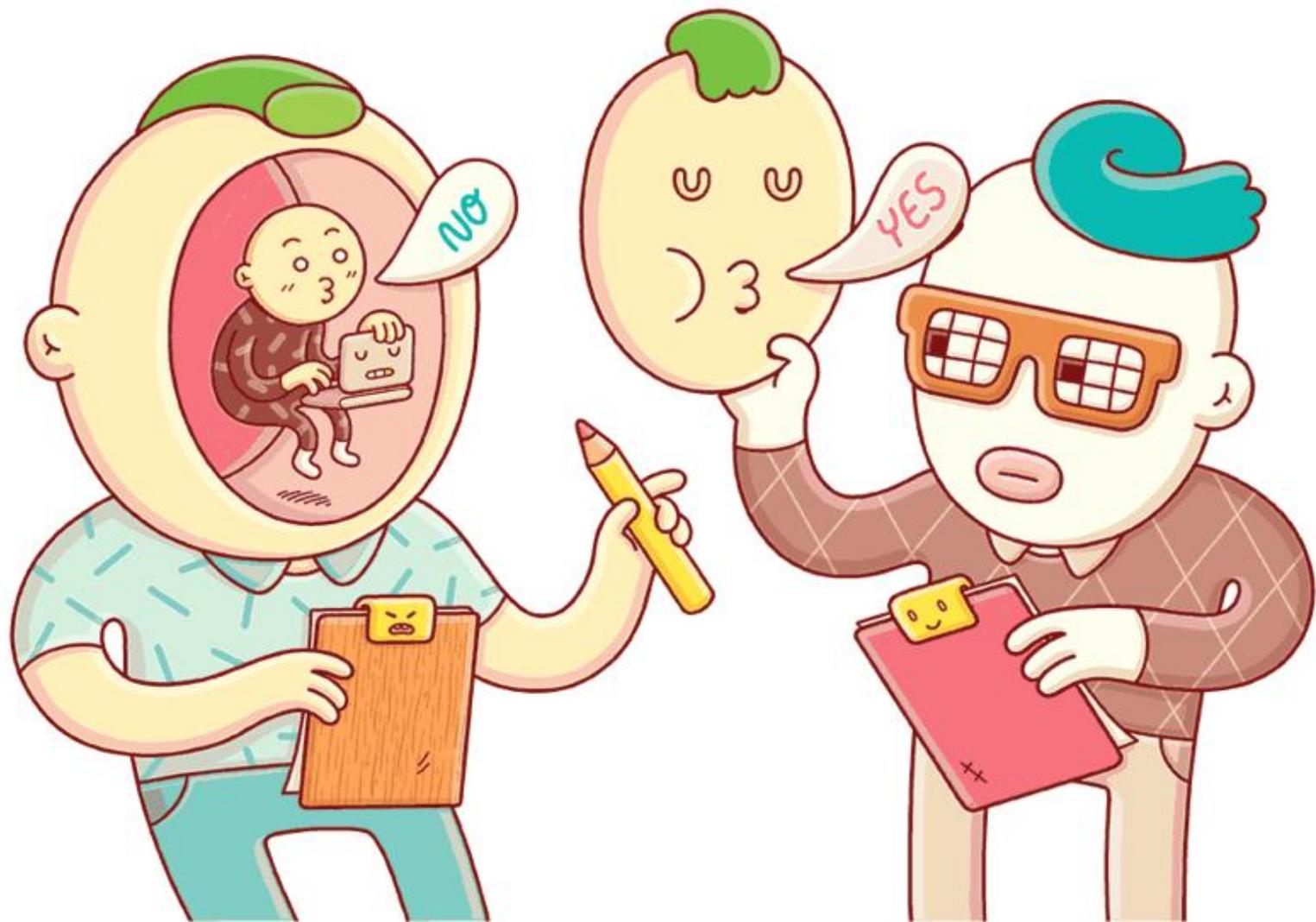




Lenguaje corporal inadecuado:

Utilizo gestos, posturas, tonos de voz que obstaculizan la comunicación.





Conversaciones públicas y privadas



LO QUE PIENSO



LO QUE DIGO

PRIVADA



PÚBLICA



El que escucha es
uno mismo

El que escucha es el
otro.

ME RESERVO MI
CONVERSACIÓN

EXTERIORIZO MI
CONVERSACIÓN



Contiene supuestos no expresados,
interpretaciones, sensaciones y emociones
que no nos atrevemos a decir.

Veamos un video...



La conversación privada alimenta mi escalera de inferencias. Lo que no digo se transforma en suposiciones y creencias.



¿Cómo ser más
efectivos
en nuestra
comunicación?

✓ Si hablamos de **HECHOS** nos comprometemos a fundamentar lo que decimos.

✓ Si hablamos desde nuestros **JUICIOS**, debemos considerar que se trata sólo de nuestro punto de vista.

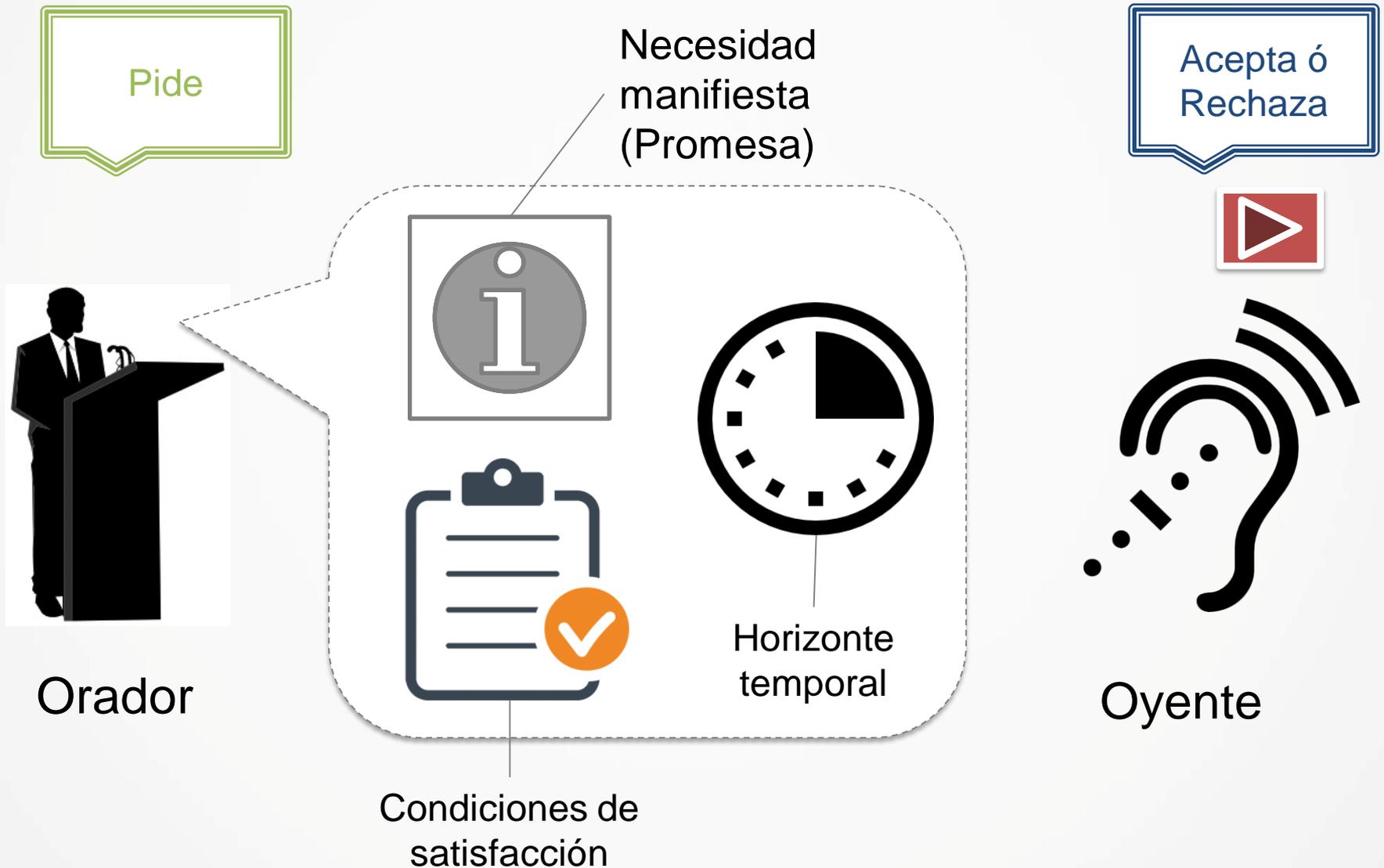
- ✓ Si hacemos **PEDIDOS** necesitamos ponerlo en término de **hechos** para que podamos entender lo mismo:

Te pido que seas más responsable
(¿Qué significa eso para el otro?)

Vs.

Te pido que le pongas un plazo a las tareas pendientes y las realices dentro del mismo

Elementos de un pedido efectivo



Ejercicio:

¡A practicar!

Te proponemos que formules un pedido que necesites hacer, considerando todos los elementos para que sea efectivo.



Reflexión final



Gracias.