



Sinergia Activa

LA EVOLUCIÓN DEL APRENDIZAJE

COMUNICACIÓN NO VIOLENTA, ASERTIVA Y GENERATIVA

A través de este entrenamiento los participantes lograrán:

- La empatía necesaria para lograr conversaciones de entendimiento mutuo, productivas y sinérgicas.
- Expresarse en forma asertiva, valorando y respetando su propia voz y la visión del otro.
- Conversaciones transparentes y honestas cuidando el vínculo y a su interlocutor.
- Ampliar su escucha e incorporar la repregunta para co construir ideas y proyectos.
- Desarrollar conversaciones difíciles con confianza y seguridad.
- Mejorar los vínculos y relaciones interpersonales.
- Anticiparse y resolver conflictos.
- Generación de un clima de bienestar y expansión profesional.
- Crear vínculos de confianza para poder expresar sus ideas. Comprender y aceptar las ideas de los otros.

Contenidos

Comunicación no violenta

Asertividad: un modelo para expresarse en forma clara, directa y honesta con conciencia, cuidado de las formas y validación del otro.

Los 3 perfiles: pasivo, agresivo, asertivo.

Los 4 elementos básicos de la CNV (comunicación no violenta).

Distinción entre observar y evaluar.

La auto-empatía como pilar para escuchar a los demás con presencia y expresarnos con claridad y honestidad.

La escucha empática en la resolución de conflictos.

Cómo traducir nuestro juicio sobre las otras personas.

Comunicación asertiva

Asertividad: un modelo para expresarse en forma clara, directa y honesta con conciencia, cuidado de las formas y validación del otro.

Los 3 perfiles: pasivo, agresivo, asertivo.

Pensamientos, sentimientos y conductas no asertivas.

Observación y sintonía vincular.

Sincronía en la postura corporal, los gestos y la voz.

La importancia de expresarnos bien (los modos, el tono, el contenido, el buen trato).

DISC: Un modelo de conversación empática y adaptativa para generar acuerdos

Modelo DISC para mejorar la comunicación interpersonal.

Exploración de los estilos: Dominante – Influyente – Estable y Analítico.

Identificar mi propio estilo. ¿cómo es la percepción propia y la de los demás sobre mí?.

Estrategias comunicacionales para lograr acuerdos según cada estilo.

Retrospectiva: mi plan de acción personal para mejorar mis conversaciones.

Comunicación para conversaciones difíciles

Tipos de acuerdo y sus características.

Conversaciones difíciles: ¿cuáles son? ¿Porqué nos cuesta enfrentarlas?.

Técnica de la columna izquierda. Proceso para gestionar nuestra columna izquierda.

El método HOSIR.

Protocolos para una entendimiento mutuo y el logro de acuerdos.

¿Cuándo un problema se transforma en un conflicto y como detectarlo?

Prevención de los conflictos: acciones previas y preventivas.

Indagación productiva

Sintonía comunicativa.

Preguntas poderosas, abiertas y cerradas.

Cómo lograr una escucha más efectiva.

Metamodelo del lenguaje: el desafío de comprender en profundidad lo que el otro está diciendo.

Una herramienta para conocer nuestros interlocutores e indagar productivamente.

Metodología:

- Modalidad sincrónica (OnLine en tiempo real)
- Modelo Participativo e Interactivo donde los protagonistas son los participantes.
- Aplicado a la realidad laboral.
- Aprendizaje basado en la práctica y experimentación.
- Se promueve la capacidad de reflexionar y compartir experiencias.
- Práctica y plan de acción.