

Talleres y Seminarios Empresariales

HR01 – Comunicación del Equipo

Todos los cursos, talleres y seminarios descritos a continuación, se construyen en base a referencias conceptuales y actividades vivenciales que posibilitan la práctica. A lo largo de los programas, existe también exposición y análisis de casos para la aplicación de los conceptos teóricos. Todos los cursos pueden ser "in-house" y adaptables a las necesidades de los clientes.



Comunicándonos de Manera Estratégica

La Comunicación entre personas

Desde siempre, la posibilidad de comunicarnos nos ha permitido distinguarnos del resto de los seres que habitan este planeta; pero también, muchas veces, la manera en que lo hacemos genera gran parte de los problemas que nos toca padecer. Por este motivo, si queremos lograr resultados distintos -mejores obviamente- con las personas que forman nuestros grupos relacionales, debemos aprender a comunicarnos mejor. Y "mejor" no solo implica obligar al otro a que sea capaz de repetir las mismas palabras que le hemos dicho, sino que generemos un efecto en esa otra persona. Siendo aquí donde aparece la necesidad de comunicarnos de manera estratégica.

La Comunicación Estratégica

Como toda conducta estratégica, lo que se persigue es un objetivo. Y ese objetivo puede tener distintos aspectos, pero siempre que haya personas involucradas con intereses distintos, será necesario dirigir esas acciones de acuerdo a un plan predeterminado si queremos arribar al puerto deseado. Por ejemplo, si deseo incorporar un nuevo socio a mi empresa para que realice un aporte de capital, el que será destinado a la ampliación de la planta productiva, puedo hacer al menos dos cosas:

- Averiguar los datos de su cuenta y transferir el dinero a sus espaldas. (Solución rápida, pero no durable)

Talleres y Seminarios Empresariales

- Analizar su perfil, saber con ello de qué manera procesa la información y de ese modo presentarle una propuesta a la que no pueda negarse.

Si bien este es un ejemplo antagónico, y muy absurdo por cierto, debemos comprender que si queremos lograr en los demás un efecto claro y definido, debemos trabajar sobre las causas que desencadenarán en el efecto que buscamos. De ahí la importancia de pensar y trabajar de manera estratégica.

Solo por citar otros ejemplos, podemos hablar de: Liderazgo efectivo del personal. Gestionar eficientemente los procesos de cambio. Negociar con Sindicatos. Alcanzar acuerdos satisfactorios con Clientes, Proveedores, Socios, etc. Reaprender a relacionarse con hijos adolescentes. Resolver conflictos de pareja. Etc. Etc. Etc.

En síntesis, aprender a comunicarnos de la manera adecuada, amplía sobremanera las posibilidades de relacionarnos con el mundo que nos rodea.

Causa y Efecto

Sabido es que todo efecto es la consecuencia de una causa que lo produjo.

Como comentábamos mas arriba, el eje del proceso de la comunicación estratégica está en trabajar sobre las causas, puesto que el efecto es conocido, es el que buscamos.

¿Cómo lo logramos?

Hasta aquí queda claro que el objeto de este curso está en generar las causas de los efectos deseados, pero para ello, antes de hacer, antes de hablar, antes de comunicar debemos dedicar una buena parte del proceso a observar. Puesto que será nuestro interlocutor el que nos diga todo lo que necesitamos saber. Él nos dirá como le gusta recibir la información, como la procesa, sus valores, sus creencias, todo. Pero lo mejor es que no hay que preguntárselo, puesto que esta información emana de todas las personas, solo debemos aprender a darnos cuenta de ello.

Y una vez que hayamos observado todo lo requerido, comienza la segunda parte de la tarea de movilizar las causas, la de generar el mensaje estratégico, ese mensaje que no dé lugar a otro efecto que sea el que nosotros buscamos.

Herramientas

La batería de herramientas que usaremos para observar y generar el mensaje estratégico serán principalmente las que nos ha dado la madre naturaleza. Los sentidos como arma principal de observación y el cuerpo entero como arma de acción. Ese será nuestro arsenal comunicativo, pero debemos utilizarlo de manera ordenada y conjunta con estas técnicas:

- ✓ La escucha activa (Oír vs Escuchar)
- ✓ La vista aplicada. (Mirar vs Ver)

Talleres y Seminarios Empresariales

- ✓ El lenguaje No Verbal (lenguaje corporal)
- ✓ La Programación Neurolingüística (PNL)

Objetivos de la charla

Que los participantes:

- ✓ Comprendan la importancia de la buena comunicación en las relaciones interpersonales.
- ✓ Tomen consciencia de los múltiples usos que tiene la comunicación estratégica en el ámbito de los negocios y de la vida en general.
- ✓ Comprendan que son dueños de un arsenal comunicativo que pocas veces utilizan adecuadamente.
- ✓ Mejoren los resultados de sus negociaciones habituales.
- ✓ Vivan una experiencia enriquecedora y distendida.

Contacto / Más Información

info@activusla.com

Ing. Sergio D. Salimbeni

Director General

info@activus.com.ar