









La percepción es un fenómeno en que apreciamos dos caras de una misma moneda. Es personal y simultáneo.























Conocer audiencia o interlocutor

93 % Comunicación no verbal

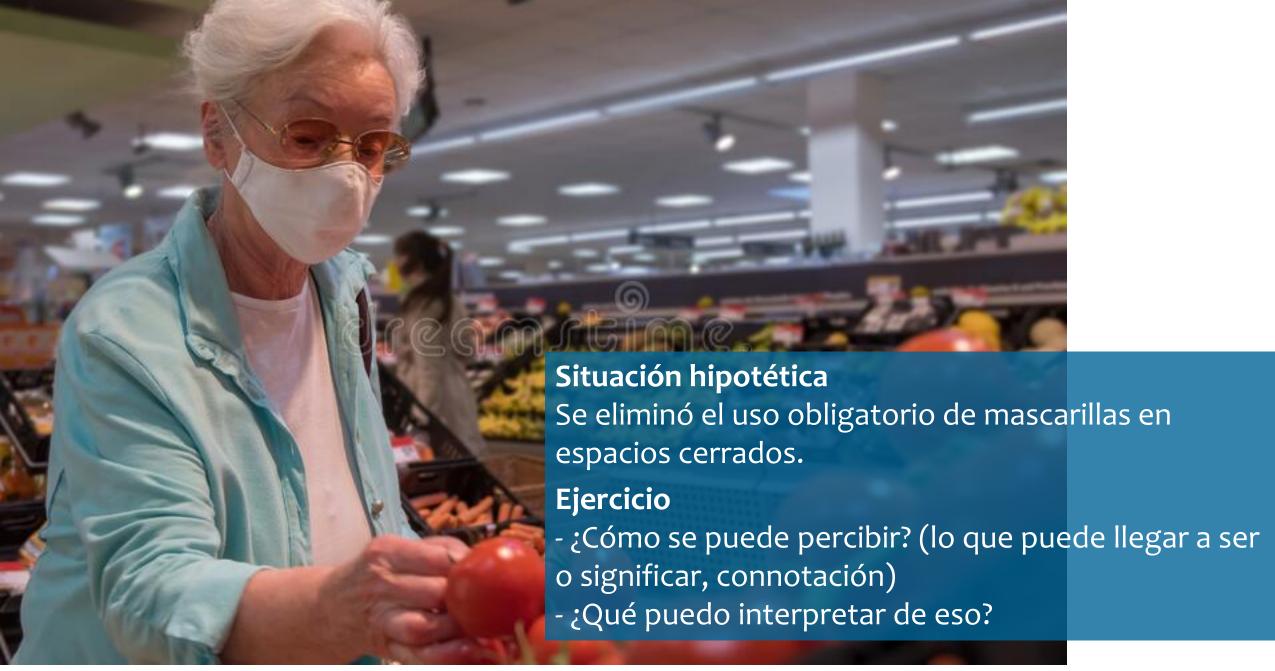
Planificar (contenidos y formatos)





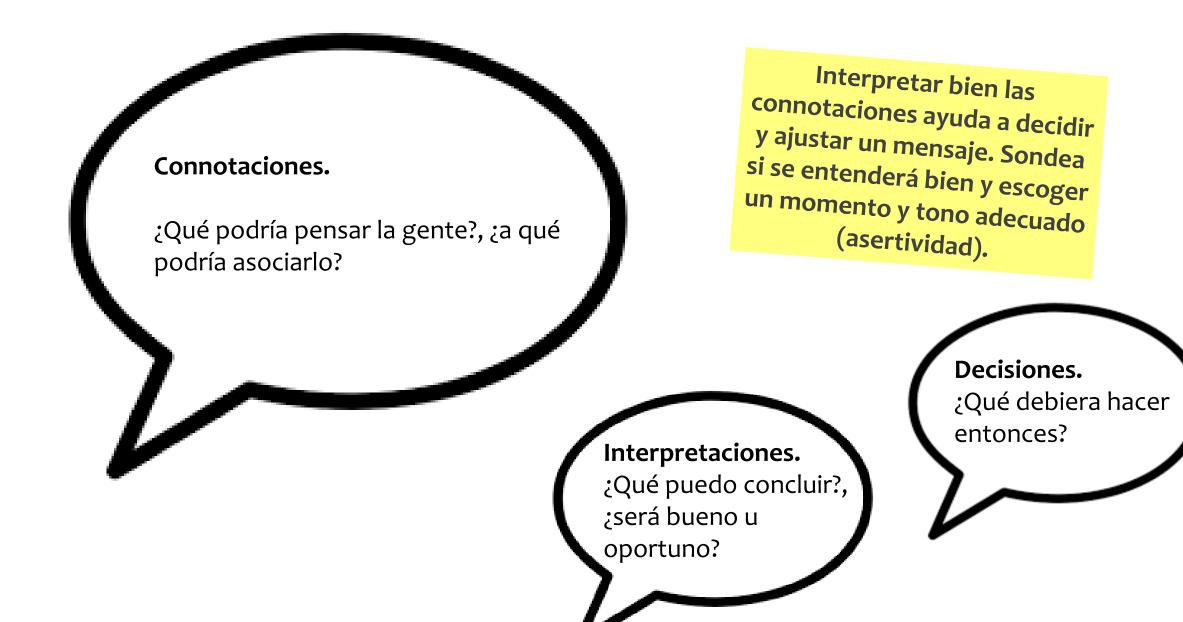
















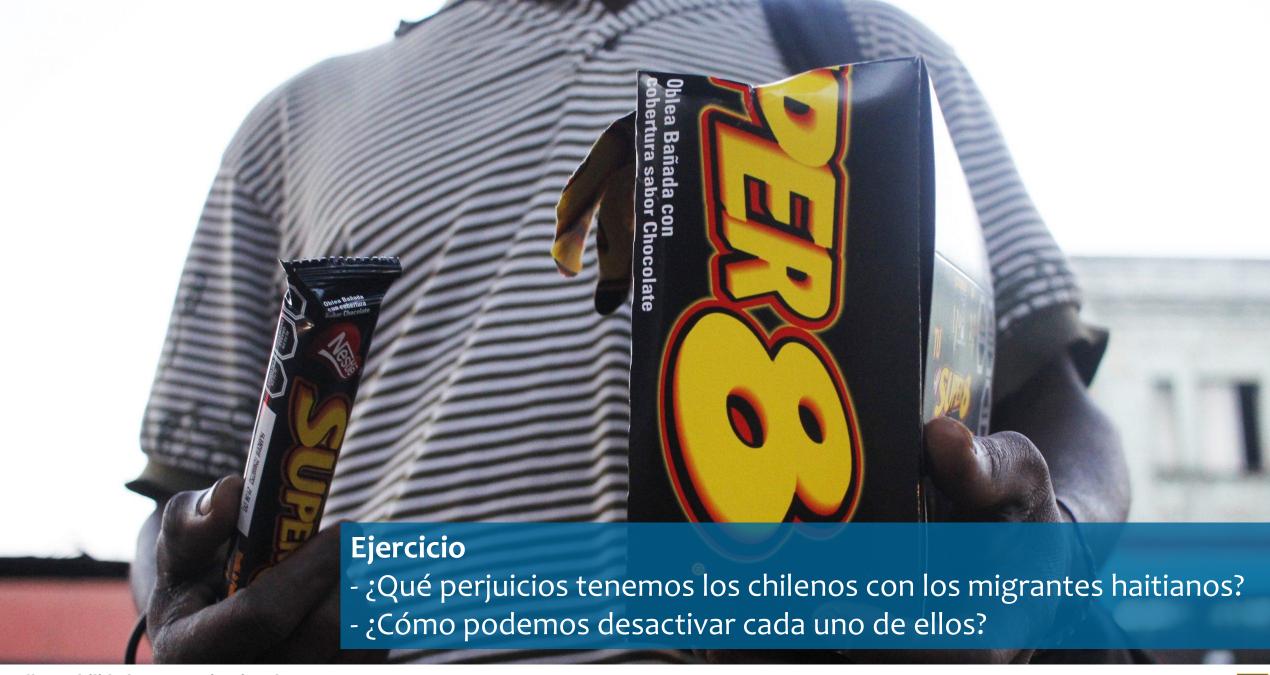
Nuestra interpretación es distorsionada por nuestros prejuicios. La clave para la empatía es impedir que afecten nuestra capacidad de "ponernos en el lugar del otro" y tengamos una buena comunicación.

















Prejuicios detectados.

¿Cuáles son los perjuicios (ideas preconcebidas, a menudo negativas) que existen? Un prejuicio inhibe la empatía y la forma de reducirlo o "confinarlo" es con información. Nos acerca, ayuda a comprender y construye confianza.

Desactivación o reducción.

¿Qué actividades o acciones podemos desplegar para aportar conocimiento e información?

Taller Habilidades Comunicacionales



Plantear ideas/dialogar implica escuchar las señales no verbales. Eso se llama escucha activa, la capacidad de empatizar con el otro.

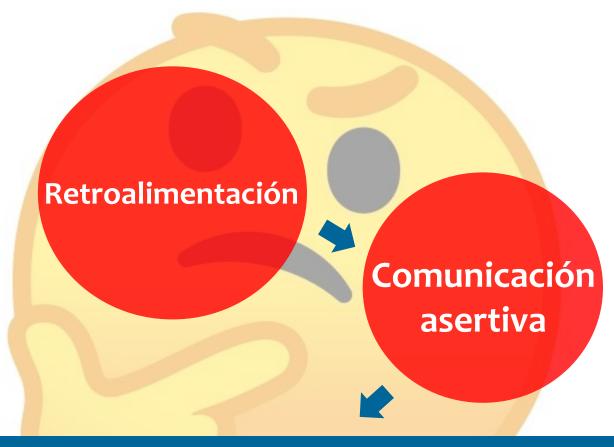


- No interrumpas. Espera el momento adecuado con control.
 - No juzgues opiniones divergentes.
 - No minimices lo que el otro diga o sienta.
 - No cuentes "tu" historia, genera un diálogo.



- Invita a detallar argumentos y posibles aportes.
- Refuerza lo positivo/acuerdo. Empieza por lo fácil.
- Aplaza la respuesta hasta tener más calma y/o información.
 - Ignora ataques personales o enojos, pero no esquives la emoción.





Estilo de comunicación claro, concreto y argumentado. Se considera y respeta al otro.



