RED ARCAV
Red Argentina de Capacitación Avanzada

Comunicación Productiva

Hacia un nuevo modelo mental en la comunicación humana

- Crisis en la Comunicación Humana
- Modelos Mentales
- Creando un modelo mental diferente
- Poder y Querer

La Era de las relaciones

- La distinción Poder
- Comunicación, relaciones y poder
- La Era de las Relaciones: Una nueva fuente de Poder
- Resultados en la Era de las Relaciones
- La relación: Concepto y características
- Las tres "C" de las relaciones productivas
  - La distinción Compromiso: Capacidad de elegir
  - La distinción Comunicación: El viento que mueve la relación
  - La distinción Confianza: Un recurso renovable
  - Sea Sincero
  - Sea Eficiente
  - Sea Efectivo
  - Sea Parte

La Comunicación humana en las organizaciones

- ¿De qué hablamos cuando mencionamos a una Organización?
- ¿Qué han estado haciendo las empresas para elevar su efectividad?...
- Transformación en la Comunicación
  - ¿Qué modelo de comunicación predomina en las organizaciones?
  - Lasswell, Shanon y Weaver - Sus esquematizaciones

El Modelo de Comunicación Tradicional - MCT-

- Sus Características más comunes
  - Modelo heredado no diseñado
  - Muchas conversaciones... poca comunicación
  - Se centra en la verdad de la información
  - Baja escucha
  - Alto nivel de prejuicios y juicios
  - Fuerte trasfondo de conversaciones informales (Sin forma)
  - Finalmente. nadie me entiende!
- ¿Qué nos pasa con la comunicación al emerger el conflicto?
- Miedo y respeto
- Respeto y amor
- La educación es el camino

Conversación y Comunicación"

- Comunicación Productiva en la Era de las Relaciones
- Objetivo: Proceso y Resultado
- Propuesta del MCP
- Definamos Comunicación

- El rol del lenguaje: Descriptivo y Generativo
- Conversación y Comunicación
- La competencia conversacional de “Hablar Responsable”
  - Los actos lingüísticos: Herramientas para un hablar responsable
  - Afirmaciones u observaciones
  - Declaraciones
- Algunas declaraciones personales y fundamentales en la vida
- Observador y declaraciones
  - Juicios u opiniones
- Aprendiendo a fundar juicios
- Algo más acerca de los juicios u opiniones
- El valor contributivo de los juicios
- No acampar en el terreno de los juicios
- Pedidos - ofertas - promesas
- Acerca de los pedidos
  - Elementos básicos de un pedido o petición
  - Posibles respuestas ante un pedido
- Acerca de las ofertas
  - Elementos básicos de una oferta
  - Posibles respuestas ante una oferta
- Acerca de las promesas
  - El poder de las promesas
  - Compromiso social detrás de cada acto lingüístico
- La competencia conversacional de “Escuchar Comprometido”
  - Oír y Escuchar
  - Compromiso-Escucha y Habla

El Modelo de Comunicación Productiva -MCP-

- Antecedentes teóricos. Los aportes de Berlo y Barnlund
- Sus principales cualidades
  - El foco está en la relación no en el mensaje
  - El mensaje no es el significado
  - Hay también un mensaje no verbal. visual y vocal
  - La escucha es activa, no pasiva
  - Beneficios de la escucha activa
  - Muy bajo nivel de juicios y prejuicios
  - Ausencia de “conversaciones informales”
  - El marco del MCP es el “CARA a CARA”
  - Lo más importante no es que escuches “mi verdad”
  - Se discute el contenido
  - “El miedo es “desplazado” por la confianza y la seguridad”
  - Ser sinceros y no sólo bien intencionados

Duración: 3 meses