

## POR QUÉ ESTE TALLER

Cuando dos o más personas hacen algo juntas, es posible que sus deseos, intereses, objetivos, etc. entren en conflicto. La cuestión importante no es si finalmente nos encontramos o no con situaciones de conflicto en las relaciones interpersonales, sino cuál es la mejor forma de abordarlas.

Cuando surge un conflicto disponemos de varias opciones: eludir la cuestión y esperar que se disipe por sí sola, enfrentarnos mutuamente con todo el vigor, discutir la cuestión de un modo tal que solo se enturbie y olvidemos realmente el motivo de la discusión o situarnos al mismo nivel y tratar de llegar a un acuerdo.

El vehículo a través del cual ponemos en común nuestros deseos es el diálogo. A medida que nos vamos haciendo personas adultas vamos adquiriendo el hábito de dialogar pero, mayoritariamente, sin ningún tipo de sistematización. Gracias a la identificación de los diferentes tipos de mensajes que transmitimos y el análisis del impacto que producen en los demás, podemos llegar a ser capaces de elegir los mensajes precisos de acuerdo a los efectos que deseamos producir o evitar.

Este taller versa justamente sobre aquellos mensajes que facilitan la comunicación y el entendimiento y sobre aquellos que los dificultan.

## CONTENIDOS DEL TALLER

**La fuerza de los hábitos en la creación de nuestra forma de dialogar:** cómo perder el miedo a cambiar un hábito.

**El equilibrio emocional en el intercambio de mensajes:** la necesidad de no tener que adivinar lo que la otra persona desea porque me lo dice.

**Mensajes que facilitan el diálogo y el entendimiento:** declaraciones de deseo, declaraciones de sentimiento, declaraciones de agrado y desagrado, impresiones, preguntas, acuerdo parcial con una crítica o argumento, petición de aclaración, confidencia, mención de conductas y observaciones específicas, petición de parecer, declaraciones de intenciones, aplazamiento de la conversación, etc.

**Menajes que obstaculizan el diálogo:** cortes de la conversación, declaraciones extensas, preguntas de reproche, generalizaciones sobre maneras de ser, declaraciones del tipo “has hecho algo mal”, declaraciones del tipo “deberías...”, defensa propia, sarcasmo, incongruencia entre el mensaje verbal y no verbal, amenazas, generalización excesiva, cambios intencionados de conversación, ignorar mensajes importantes, discutir sobre el pasado, suponer en lugar de comprobar, resentimiento oculto, actos de ira, consejo prematuro, etc.

**Estrategias prácticas para dialogar acertadamente:**

- Cómo evitar atacar y defender
- Cómo decir lo que solemos callar

## Objetivo

Producir a través de nuestro lenguaje el efecto deseado en las personas con las que nos relacionamos.

## Metodología

La metodología de este taller se basa en la práctica a través de ejercicios de situaciones de la vida cotidiana. Para ello, se hace uso de distintas técnicas: el entrenamiento en imaginación, la representación de papeles y la práctica en situaciones estructuradas.

## Duración

Duración recomendada: 12 horas. Aunque al trabajar a medida e *incompany* nos adaptamos a las necesidades de las organizaciones.