

10 PRINCIPIOS DE ACCIÓN PARA COMUNICACIONES EFECTIVAS

Para que nuestras comunicaciones sean efectivas es necesario tener presente estos 10 principios en nuestra conversación. El formato permite que te autoevalúes constantemente para que conozcas la evolución de tu crecimiento en las comunicaciones efectivas, tan esenciales en este momento de nuestra compañía.

1

ESCUCHAR Y HACERME ESCUCHAR



- Cuando no entiendo, indago y propongo. Indago como una manera de ampliar lo que me están diciendo.
- Hablo de una forma tal que habilito que mi equipo/otra persona mantenga su escucha de lo que digo.
- Procuro entender las inquietudes del otro y hacerle entender las mías, salimos ambos ganando.

2

DECLARAR



- Mantengo una mirada global para que mis conversaciones conecten lo concreto con las metas y propósitos de la empresa.
- Procuro proyectar futuros en las conversaciones con mi equipo y compañeros de trabajo.
- Alimento la innovación y la creatividad en las conversaciones con mi gente.
- Puedo decir que no cuando corresponde.

3

PROPONER E INDAGAR



- Suelo hacer preguntas que otros no hacen. Hago preguntas que abren posibilidades e ideas nuevas.
- Indago cuidando en el hablar que el otro aparezca, diga lo que piensa.
- Digo mis ideas, hago proposiciones en las reuniones en que participo.

4

GESTIONAR EMOCIONES DE LA CONVERSACIÓN



- Estoy atento a las acciones que ayudan a la empatía en la conversación.
- Cuido la forma de decir para ayudar a que el otro escuche lo que digo.
- Equilibro la positividad y negatividad en las conversaciones.
- Gestiono situaciones conflictivas procurando las soluciones y el respeto entre los participantes.

5

GESTIONAR LA PRESENCIA CORPORAL



- Estoy atento a mis señales corporales cuando converso.
- Escucho posibles emociones a partir de señales corporales del otro.
- En mis conversaciones estoy atento a una postura adecuada para recibir, ver a los ojos, apertura en el cuerpo, postura abierta para escuchar y para decir con respeto.
- Cuando converso me pregunto: ¿qué está diciendo la manera de estar de mi cuerpo?

6

CUIDAR LA ÉTICA



- Respeto las opiniones de otros aun cuando no las comparto.
- Cuido y me siento cuidado en las conversaciones de las que participo, respetando a los demás.
- Habilito la Confianza como espacio de conversación en mi equipo y mi entorno.
- Sostengo la coherencia entre lo que digo y lo que hago.

7

VALORAR LA PALABRA EN CUMPLIMIENTO DE COMPROMISOS



- Notifico cumplimiento de lo prometido, verificando que fue recibido.
- Si no puedo cumplir notifico con tiempo.
- Converso las expectativas para tener claridad sobre el compromiso a adquirir.
- Opero con puntualidad y cumplimiento de mis compromisos y converso para hacer seguimiento.

8

EQUILIBRAR EL PEDIR Y OFRECER



- Doy y pido ayuda en tareas o nuevas ideas de manera habitual.
- Al cerrar una reunión/conversación, tengo claro los acuerdos y responsables definidos. Por ejemplo, fechas, prioridades, ¿Qué le corresponde a cada quien?
- Evalúo las solicitudes y orden de prioridades para establecer objetivos y saber que pedir y ofrecer.

9

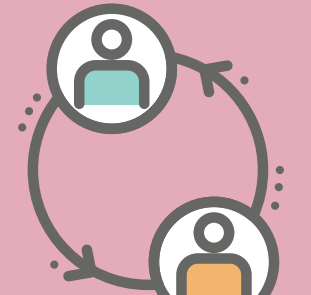
APRENDER DE LA CONVERSACIÓN



- Me hago frecuentemente la pregunta: ¿Qué aprendí de esta conversación?
- No generalizo. Foco en la acción o resultado a cambiar.
- Integro los errores con humildad como oportunidad de aprendizaje.

10

DAR Y PEDIR RETROALIMENTACIÓN



- Doy y pido habitualmente retroalimentación de acciones/resultados.
- Cuando doy retroalimentación cuido la forma, momento y lugar.
- No generalizo ni personalizo: Foco en la acción o resultado que se señala para cambiar.
- La retroalimentación que doy o recibo me habilita la pregunta: ¿Y ahora que hace falta aprender para hacerlo diferente?