

ZURKIZUNA

ZURKIZUNA

EL FUTURO SE ESCRIBE EN MADERA

MEJORANDO LA COMUNICACIÓN

14 MAYO DE MAYO





ITINERARIO: DE LA ESCUCHA A LA ACCIÓN



LANZAMIENTO Y SENSIBILIZACIÓN

Empresas tractoras

OCT 2025



RADIOGRAFIA DEL SECTOR

Escuchar para comprender
Encuestas
Entrevistas
Focus Group

DIAGNÓSTICO



ASAMBLEA

Compartir el proyecto y hacer partícipes al conjunto de las empresas asociadas a AROTZGI

MARZO 2026



TALLERES DE TRANSFORMACIÓN

Talleres de trabajo orientados a dar respuesta a las necesidades y oportunidades detectadas en la fase de diagnóstico

MAYO 2026

TALLERES DE TRANSFORMACIÓN



5 MAYO

LIDERAZGO INNOVADOR

El liderazgo empieza por uno mismo. Exploraremos cómo liderar con propósito y generar un impacto real en nuestros equipos.



14 MAYO

MEJORA DE LA COMUNICACIÓN

Muchos problemas de producción son, en realidad, problemas de comunicación. Compartiremos claves para que la información fluya de manera clara y efectiva.



21 MAYO

BIENESTRAR EMOCIONAL

Sin bienestar, no hay estrategia que aguante. Las personas son el motor del rendimiento.

AROTZGI





Comunicación efectiva y afectiva

Para que la comunicación sea efectiva y afectiva ambas partes (emisor y receptor) deben comprender el mensaje de la misma manera. Para ello es necesario:

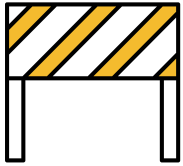
- **ESCUCHAR** de tal forma podamos captar el significado completo de lo que nos han dicho.
- Hacer que la otra parte **SE SIENTA ESCUCHADA** y comprendida.
- Atender las **EMOCIONES**, intenciones y expectativas de todas las partes.
- Prestar atención al **CONTEXTO** y el espacio en que la comunicación tiene lugar.





Comunicación efectiva y afectiva

Comunicar de manera efectiva es una **HABILIDAD** con la que no nacemos, sino que **PODEMOS APRENDER**.



1. RECONOCER LAS BARRERAS que dificultan la comunicación y aprender a superarlas. Las barreras pueden ser personales, organizaciones o culturales.

2. AVANZAR hacia un estilo de comunicación **ASERTIVO**.

3. Practicando y poniendo consciencia en:

- El poder de la **ESCUCHA**
- La calidad de nuestras **CONVERSACIONES**





Barreras en la comunicación

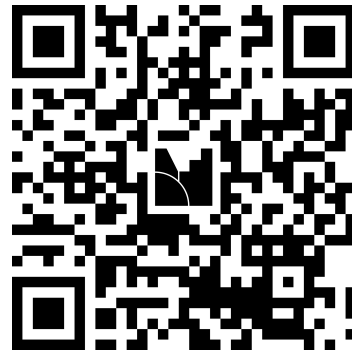


¿Cuáles son las barreras que no permiten comunicarme de manera efectiva y afectiva?



Barreras en la comunicación

¿Cuáles son las barreras que no permiten comunicarme de manera efectiva?



Mentimeter





¿Cuáles son las barreras que no permiten comunicarme de manera efectiva y afetiva?





Barreras en la comunicación efectiva





Barreras a la comunicación efectiva y afectiva

- **Proyección:** Proyectamos **nuestra personalidad y nuestro estado de ánimo** en la comunicación. Con una **actitud negativa** o pesimista, sólo vemos problemas, errores y dificultades. Por el contrario, con una **actitud más optimista**, estamos más dispuestos a ver las soluciones.
- **Motivación:** Prestamos más **atención** a aquello que nos preocupa o interesa. Desconectamos cuando sentimos que la conversación nos es indiferente.
- **Estereotipos:** Interpretamos la información según **las ideas previas** que tengamos de la persona que nos habla, sea por su aspecto o por el conocimiento que tenemos de ella.
- **Supuestos:** **No contrastamos** los supuestos que existen en la comunicación. Creemos que la otra persona entiende de qué estamos hablando cuando muchas veces no es así.
- **Inferencias:** A partir de un fragmento de información, **nos anticipamos** al resultado y llegamos a conclusiones muchas veces equivocadas.
- **Argot:** Usamos **palabras aprendidas** en determinados entornos pensando que todo el mundo las conoce, cuando en realidad son extrañas para muchas personas.

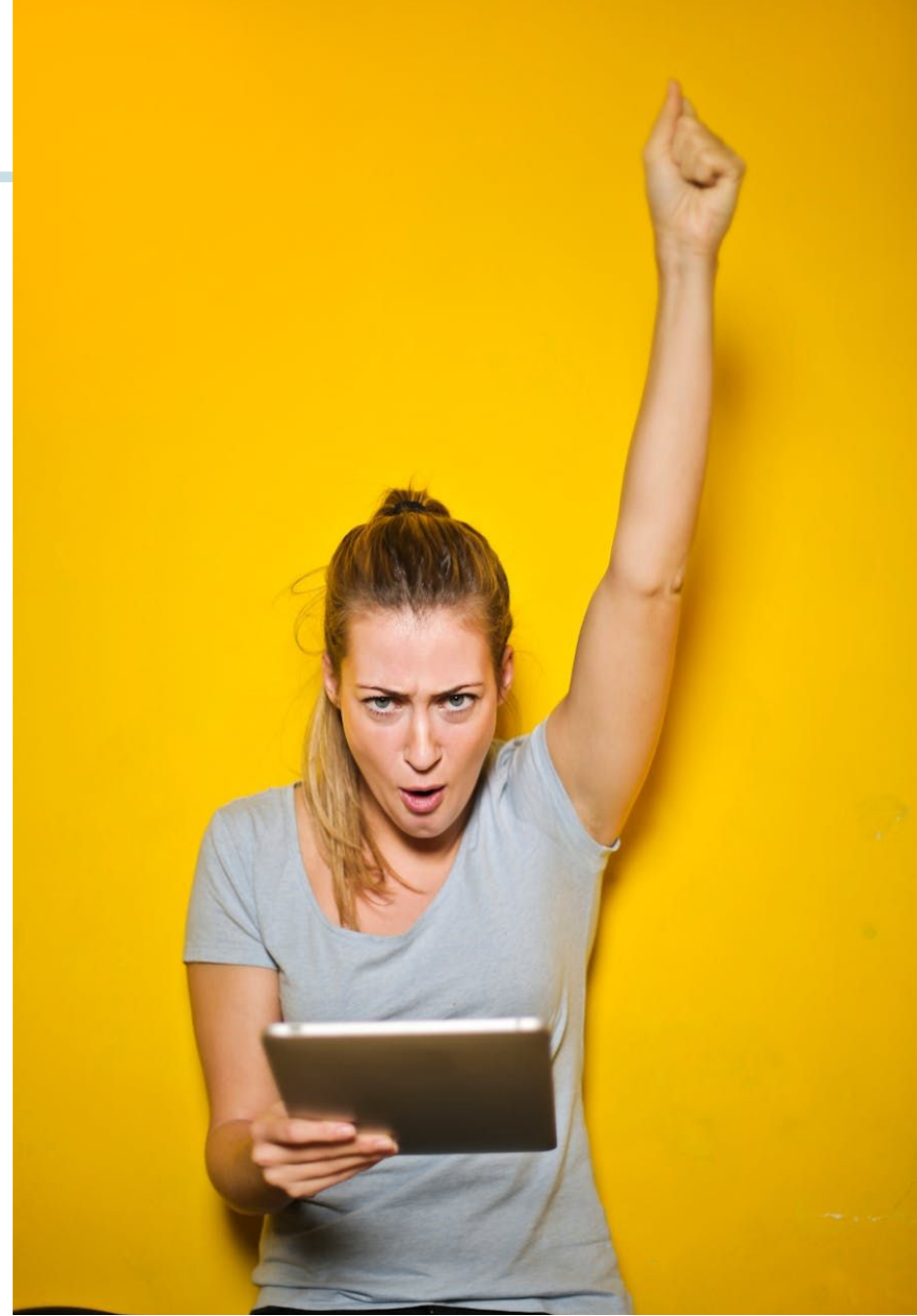
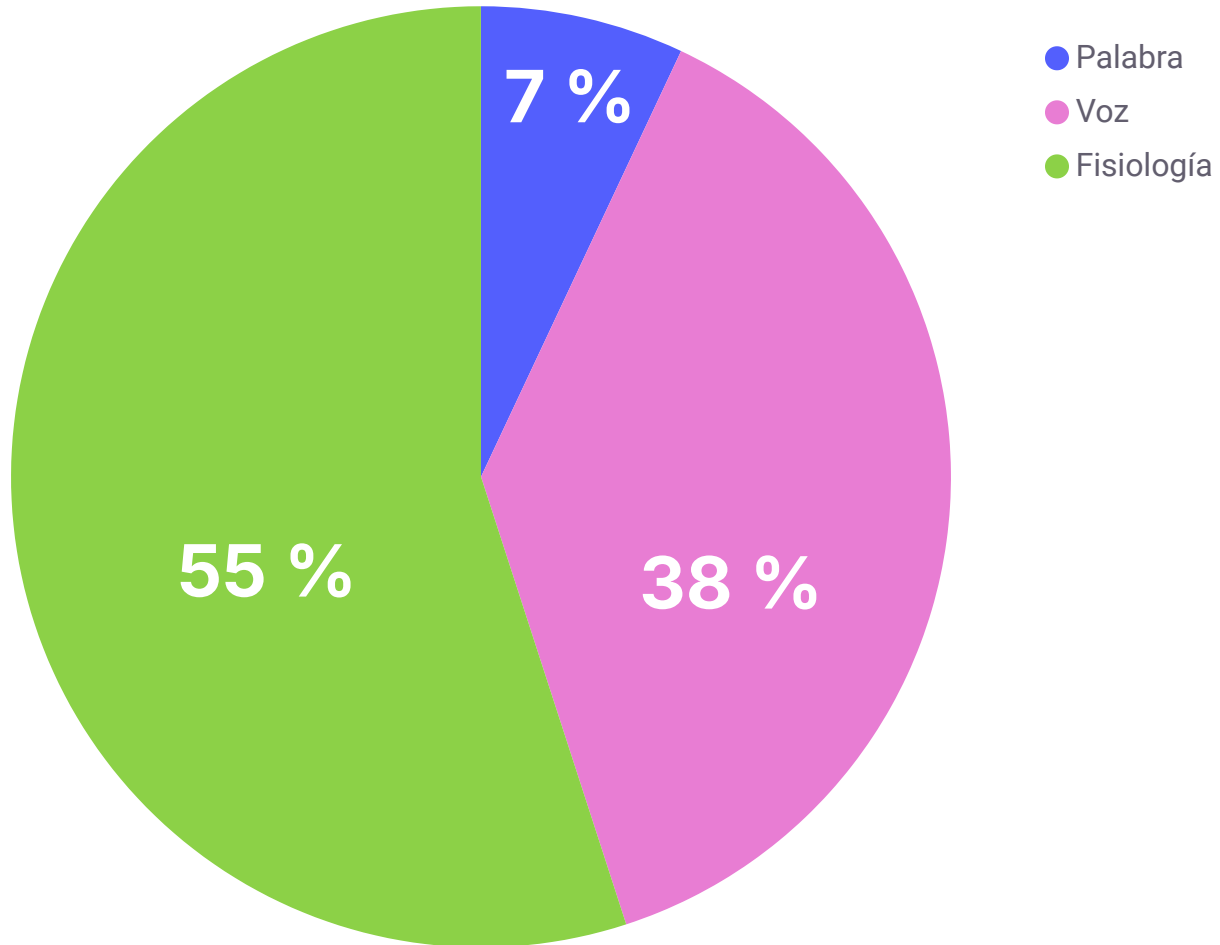


Barreras a la comunicación efectiva y afectiva

- **Emociones:** Acompañamos la comunicación de **emociones sobre las que no tenemos control** y que pueden generar bloqueos o rechazo en la otra parte.
- **Información:** Damos **más información de la necesaria** desbordando la capacidad de recepción y comprensión de la otra parte. O damos demasiada **poca**, generando confusión o frustración.
- **Estatus: Entre iguales** nos resulta más fácil decir lo que pensamos y sentimos. Ante alguien con más estatus tal vez callemos cosas por temor a las consecuencias.
- **Cultura:** No tenemos en cuenta **las diferencias culturales** que pueden existir con quien hablamos (valores, creencias, visiones del mundo, estilos de comunicación, etc.) lo que puede ocasionar malentendidos y/o conflictos.
- **Dobles señales:** Decimos cosas que contradicen las **señales no verbales**. En ocasiones, esto genera ansiedad y frustración en quien las recibe.

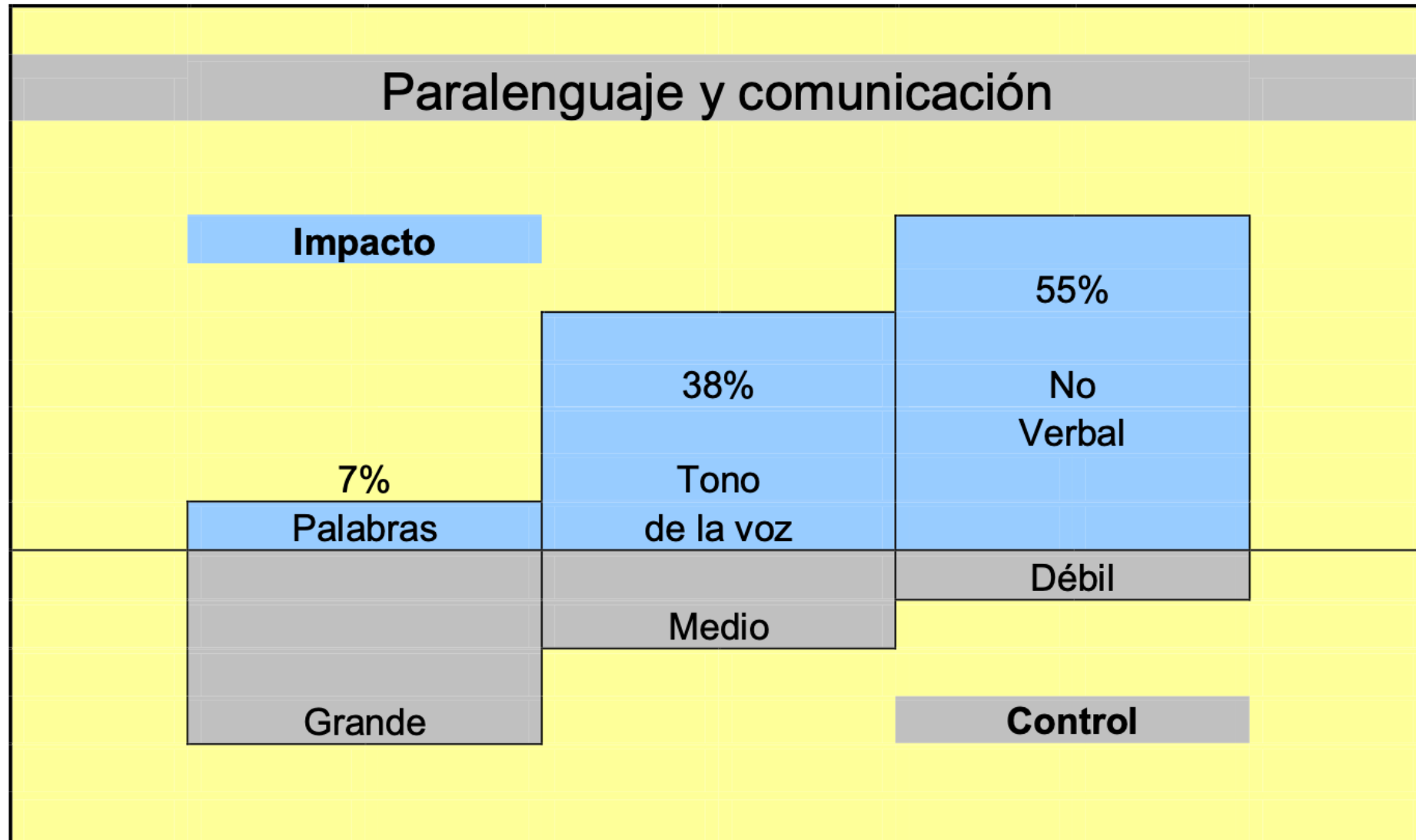


Comunicación Verbal y No Verbal



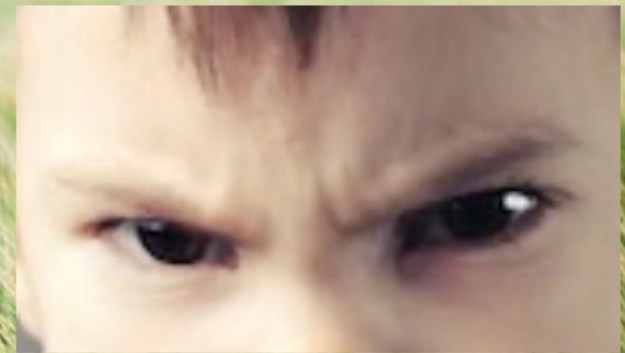


Comunicación efectiva y afectiva - Paralenguaje





Comunicación, señales no verbales





Aspectos claves de la Comunicación No Verbal

1

Contacto visual



4

Voz versátil



2

**Lenguaje corporal
asertivo**



5

**Gestos
significativos**



3

Expresión facial



6

**Distancia
adecuada**



1

Mantener contacto ocular adecuado para mostrar interés y confianza



2

Un lenguaje corporal apropiado puede comunicar atención, respeto y entendimiento sin necesidad de palabras.



3

Cuidar los gestos del rostro para que coincidan y refuercen el mensaje verbal.



5

Utilizar gestos con las manos para enfatizar puntos importantes y completar el mensaje verbal.



6

Para conectar, respetando el espacio personal que genere comodidad y confianza.



4

Modificar el tono, velocidad, entonación de la voz para transmitir emociones y énfasis adecuados al mensaje.





Estilos de comunicación. Asertividad



Estilo de Comunicación Pasivo



Estilo de Comunicación Agresivo

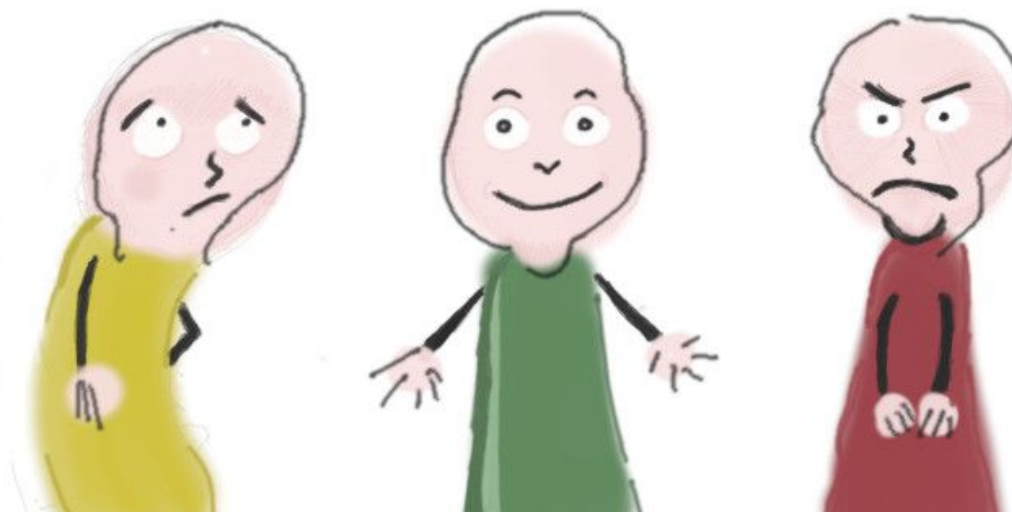


Estilos de comunicación. Asertividad

PASIVO

ASERTIVO

AGRESIVO



La comunicación asertiva es aquella en la que el hablante puede **expresar sus ideas, opiniones y sentimientos de manera clara y simple, respetando los derechos y las ideas de los demás**. La capacidad de comunicarse de manera asertiva **permite a las personas expresar lo que quieren en un mensaje que se adapta al contexto**. Por lo tanto, **importa no solo lo que se dice, sino cómo se dice, en qué lugar y momento**.

La asertividad **se ubica entre la pasividad y la agresividad** comunicativas. En la pasividad hay inhibición. En la agresividad, silenciamiento o anulación del otro.



Estilos de comunicación. Asertividad



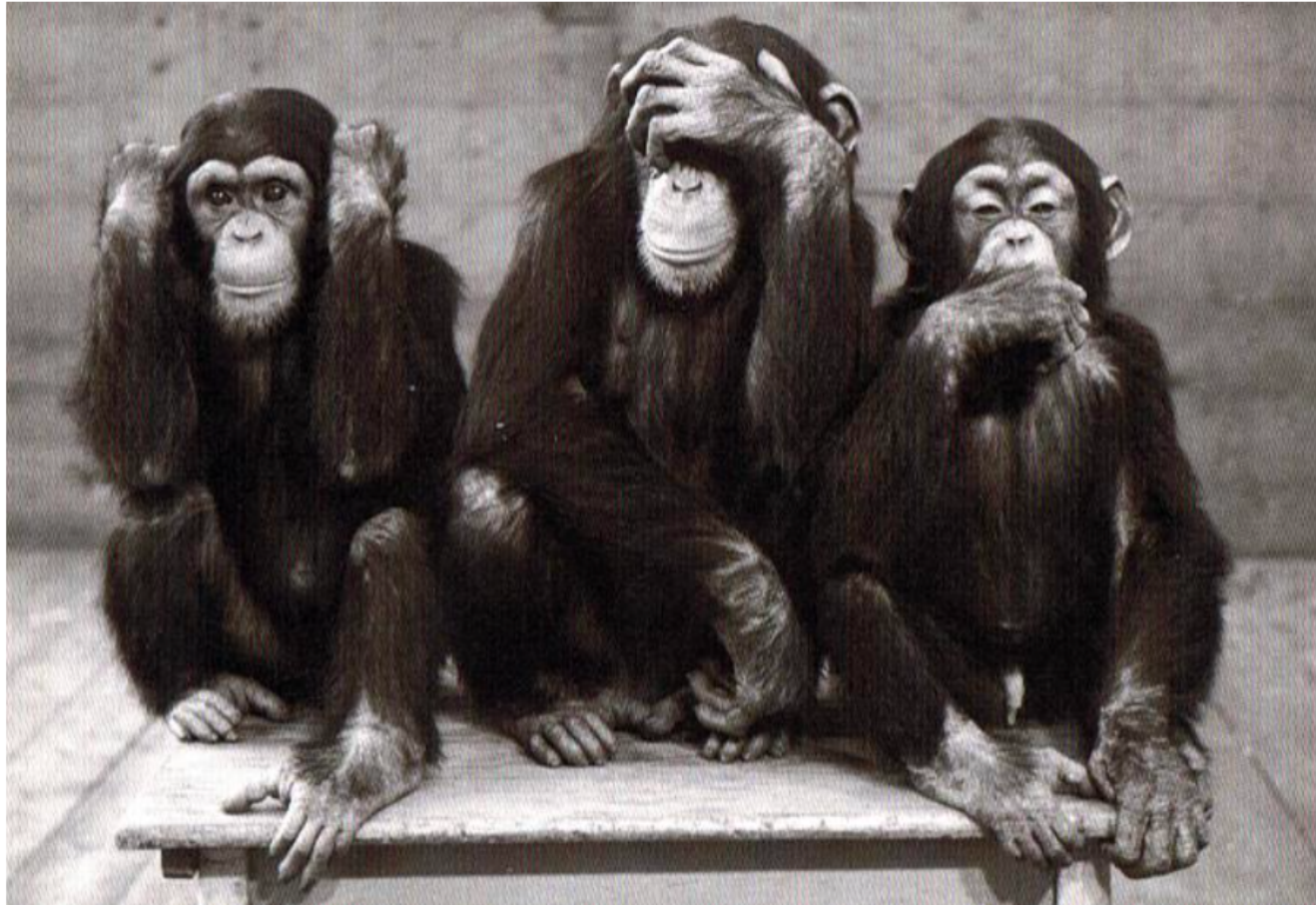


Estilos de comunicación. Asertividad



- Consigue objetivos sin hacer daño a otros
- Protege sus derechos y respeta los derechos de los demás
- Expresa lo que siente y lo que necesita en cada momento
- Pide lo que necesita y acepta un NO por respuestas
- Toma decisiones y asume responsabilidades por ello
- Acepta cumplidos (feedback apreciativo)

Comunicación efectiva y afectiva



" No se puede No comunicar "



688 772 199 / 687 406 222



info@arbola.es



www.arbola.es

NEWSLETTER



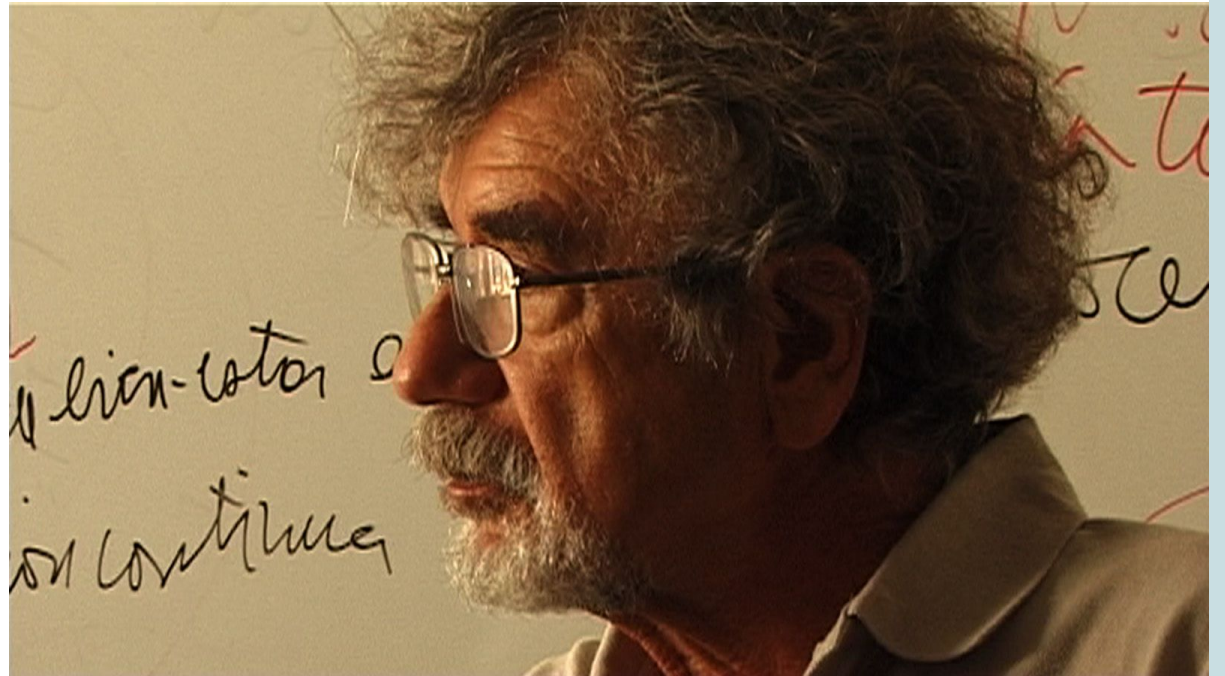


La importancia de las Conversaciones

**"la calidad de nuestra vida
depende de la calidad de
nuestras conversaciones"**

Humberto Maturana

Si esto lo llevamos al ámbito
laboral, podremos decir que la
calidad de las conversaciones
marcará, en gran medida, la
calidad de nuestras
organizaciones.





Dinámica sobre la calidad de nuestras conversaciones

