

FOLLETO Nº 3

ORIENTAR Y ASESORAR... logrando acuerdos en los desacuerdos...

Orientar y asesorar a las personas, familias o grupos en dificultades comunicacionales o de negociación.



Es un proceso de interacción social, basado en el intercambio fluido de signos y símbolos sociales, por el cual los seres humanos comparten voluntariamente experiencias bajo contextos libres e igualitarios de acercamiento, diálogo y participación activa o inactiva, con un fin determinado. Es un proceso muy complejo, que muchas veces no fluye sino todo lo contrario, se obstaculiza impidiendo la armonía en las relaciones de cualquier índole.

Revisando la riqueza psicológica de los procesos de comunicación, podemos señalarles lo siguiente:

- La comunicación discurre dentro de una práctica social, involucra personas y no mecanismos como meros instrumentos.
- Las unidades de comunicación son las conductas de los participantes (lingüística, fonética, paralingüística, visual, gestual, corporal, cinética, etc.)
- La información o mensaje que se mueve en todo acto comunicativo se refiere tanto al contenido como al proceso con un fin específico o intención.
- Algunas señales que intervienen en el proceso de comunicación escapan del control consciente de los intervinientes. Sobre todo cuando la intención está solapada.
- La percepción de la realidad se hace por contraste, no existe continuidad sensorial, por lo que tanto el emisor como el receptor se sirven lo mismo de las señales que están presentes como de las que no están.
- La intención real del mensaje puede estar encriptada en el mensaje facial o gestual, incluso en el tono de la voz del interlocutor.
- La fuerza de persuadir radica en habilidades o destrezas psicológicas desarrolladas en el emisor del mensaje, a nivel consciente o inconsciente de parte del receptor.
- La psicología aplicada en los procesos comunicacionales y los de negociación, ponen dificultades en el entendimiento del mensaje, derivando la desconfianza y malos entendidos, agravan el conflicto.
- *Es oportuno aclarar que los conflictos de cualquier índole siempre tienen base en las distorsiones comunicacionales, es por ello la importancia de sanear nuestros procesos muchas veces llenos de mañas y triquiñuelas, las cuales dependen de la intención real cuando emitimos los mensajes.*

Una vez leí en un mini librito de pensamientos árabes la siguiente frase: **“Entre cuatro paredes sueño con un mundo sin paredes...”** esta frase por demás corta y simple a la vista me hizo pensar sobre lo bueno que sería decir lo que uno piensa sin importar los riesgos que pudieran acarrear ... pero... estamos en un mundo de interacción social y se hace necesario el control de los mensajes con el único fin de evitar conflictos por la distorsiones de los mismos en la receptividad e interpretación de las otras personas



CUESTION DE APRENDIZAJE Y TIEMPO? POSIBLEMENTE.... lo seguro es el aprendizaje en los procesos de acuerdos ante los desacuerdos!!!

Siempre nos han gustado los sinónimos así que repasamos con ustedes, para luego aplicar algo de alquimia de palabras y lograr voltearles el sentido...

Desacuerdo: discordia, disconformidad, disensión, desavenencia, desunión, disputa, enfrentamiento, oposición, contradicción, contrariedad, conflicto, discordancia,

discrepancia, oposición de pacto, avenencia, veto, diferencias, disiento, desajuste, otras palabras similares.

Todas estas palabras deberían pasar a acuerdos: pacto, concordancia. Convenio, alianza, arreglo, tratado, transacción, compromiso, unidad, paz, arbitraje, resolución, decisión, sentencia, armonía, connivencia, asentimiento, y otras más.

INGRID & VIVIAN