

Generando empatía con mis colaboradores



En el ámbito laboral encontramos el desafío de lograr objetivos que a veces son individuales, pero muchas otras veces depende de llevar adelante tareas de manera integrada con compañeros, jefes y gerentes.

El desafío de gestionar acuerdos y dejar claro los objetivos es muy importante, y saber gestionarlos con herramientas novedosas como la PNL y las neurociencias es clave en la actualidad, pero ¿qué pasa si alguno de los colaboradores o yo estoy en un “mal día”?

Los estados emocionales son fundamentales para poder avanzar en el cumplimiento de acuerdos, ya que, si desconozco cómo gestionar emociones, se verá afectada la conducta y el desempeño del equipo.

SABER GESTIONAR CON EMPATÍA

En el cerebro existen unas neuronas llamadas espejo, que son las encargadas de la empatía humana. Cuando vemos una persona golpearse el codo, muchas veces te agarras tu codo. Ese acto reflejo es lo que vamos a activar, para lograr que la mente de mi compañero se identifique con mi propuesta y lleguemos a un acuerdo.

Lograr que el otro se ponga en mi lugar puede ser un objetivo muy desafiante, y muchas veces puede que no dependa de vos, pero existe una serie de tips que te pueden servir.

5 PASOS PARA GENERAR IMPACTO EMOCIONAL Y ACUERDOS

- 1º Tener claro tu objetivo y comunicarlo claramente. Se logra lo que se entiende.
- 2º Atender la coherencia entre comunicación corporal, emocional y lo que se dice.
- 3º Genera confianza a su mente inconsciente. Dudar del beneficio común de tu objetivo comunicará tu contradicción y la mente de tu compañero no te comprará la idea.

4º Genera un contexto de emociones agradables y positivas. Cuida que sea natural. Para ello conoce los gustos y temas preferidos de tu compañero y genera el clima para que sus neuronas espejo se activen y se pueda poner en tu lugar.

5º Hace tu propuesta y presta atención a los detalles, que es donde está la clave de tu acuerdo. Lograr activar esas neuronas en el cerebro de mi compañero de trabajo es uno de los pasos fundamentales para poder hacer acuerdos efectivos.

Lic. Ramiro Barón

Ciencias de la Comunicación & Neuro Coach PNL

¿Quieres ver los cursos y seminarios que dicto? Mira el siguiente enlace: [Cursos y actividades](#)