**Diapositiva 1:**

Fundamentos:

Conversaciones de consultoría

Cherine Badawi

cherineb@gmail.com

**Diapositiva 2:**

Resultados de la sesión

Al final de la sesión, habrá:

* Aprendido un poco más sobre usted mismo/a y sus inclinaciones naturales como asesor/a
* Desarrollado las destrezas de comunicación que facilitan las conversaciones de consultoría
* Profundizado las relaciones con los/as demás participantes

**Diapositiva 3:**

Orden del día para la sesión

* Fundamentos de las conversaciones de consultoría
* Para empezar: Reto del “Marshmallow” (malvavisco)
* Destrezas para las conversaciones de consultoría
	+ Empatía
	+ Escucha dimensional
	+ Curiosidad y preguntas
* Aplicación por medio de asesorar a un/a compañero/a
* Conclusiones

**Diapositiva 4:**

¿Cómo es una buena conversación de consultoría?

**Diapositiva 5:**

Fundamentos

* Arraigar en propósito compartido
* Crear una sensación de seguridad
* Suponer una intención positiva
* Enfoque desde un lugar de verdadera curiosidad
* Dejar a un lado la abogacía
* Permanecer presente
* Diferenciar entre la intención y el impacto
* Asegurar la responsabilidad mutua y el compromiso con respecto a los resultados

**Diapositiva 6:**

Destrezas para las conversaciones de consultoría

**Diapositiva 7:**

Escucha dimensional

Contenido

Sentimientos

Intenciones

**Diapositiva 8:**

Herramientas para la escucha dimensional

* Tomar el tiempo para entender el contexto
* Reflexionar
* Parafrasear
* Cotorreo interno callado o distracciones externas
* Atención con las percepciones
* Hacer preguntas abiertas

**Diapositiva 9:**

Empatía

* ¿Qué rol tiene la empatía en su trabajo como asesor/a?

**Diapositiva 10:**

Definir la empatía

1. “Ponerse en el lugar de otros/as” para mejor entender a ese individuo
2. La capacidad de reconocer y trabajar con las preocupaciones de otras personas

Requiere la habilidad de:

* Tomar la perspectiva de otra persona
* No criticar
* Reconocer las emociones
* Comunicar el entendimiento

**Diapositiva 11:**

Herramientas para practicar la empatía

Escuchar – No interrumpir – Practicar la regla del 93 por ciento

Estar completamente presente – Dar reconocimiento y halagos sinceros – Tomar un interés personal en las personas

**Diapositiva 12:**

Curiosidad y buenas preguntas

“No tengo un talento especial. Soy nada más que una persona curiosa apasionada”.

* Albert Einstein

**Diapositiva 13:**

El arte de hacer preguntas

* Preparación
	+ ¿Qué necesito discutir? ¿Cómo responderán las personas?
* Pautas para hacer preguntas
	+ Personalizar las preguntas conforme al contexto
	+ Hacer preguntas que puedan contestar las personas
	+ Utilice lenguaje claro y no ambiguo
	+ Cree seguridad antes de hacer preguntas difíciles
	+ Permanezca abierto/a y evite preguntas que dirigen a las personas a conclusiones especificas
	+ Indague y haga seguimiento de tal manera que sea conforme al flujo

**Diapositiva 14:**

Tipos de preguntas

* Contexto - ¿cuál es nuestra meta?
* Invitación a expandir - ¿puede decir más?
* Indagar - ¿cómo empezó esto?
* Aclarar - ¿está diciendo que…?
* Desviar - ¿qué sería lo opuesto?
* Reanalizar - ¿Puede decir eso de otra manera?
* Conectar o integrar - ¿a que otra cosa esta esto conectado?
* Probar - ¿cuáles son los pros y los contra de esto?
* Resumir - ¿cuáles son las ideas clave con las que todos/as podemos vivir?
* Crear aceptación - ¿qué ganaría? ¿cómo se beneficiaría la organización?
* Superar la resistencia - ¿qué le preocupa sobre esto?