



UTN.FRD
INSTITUTO
LINUX

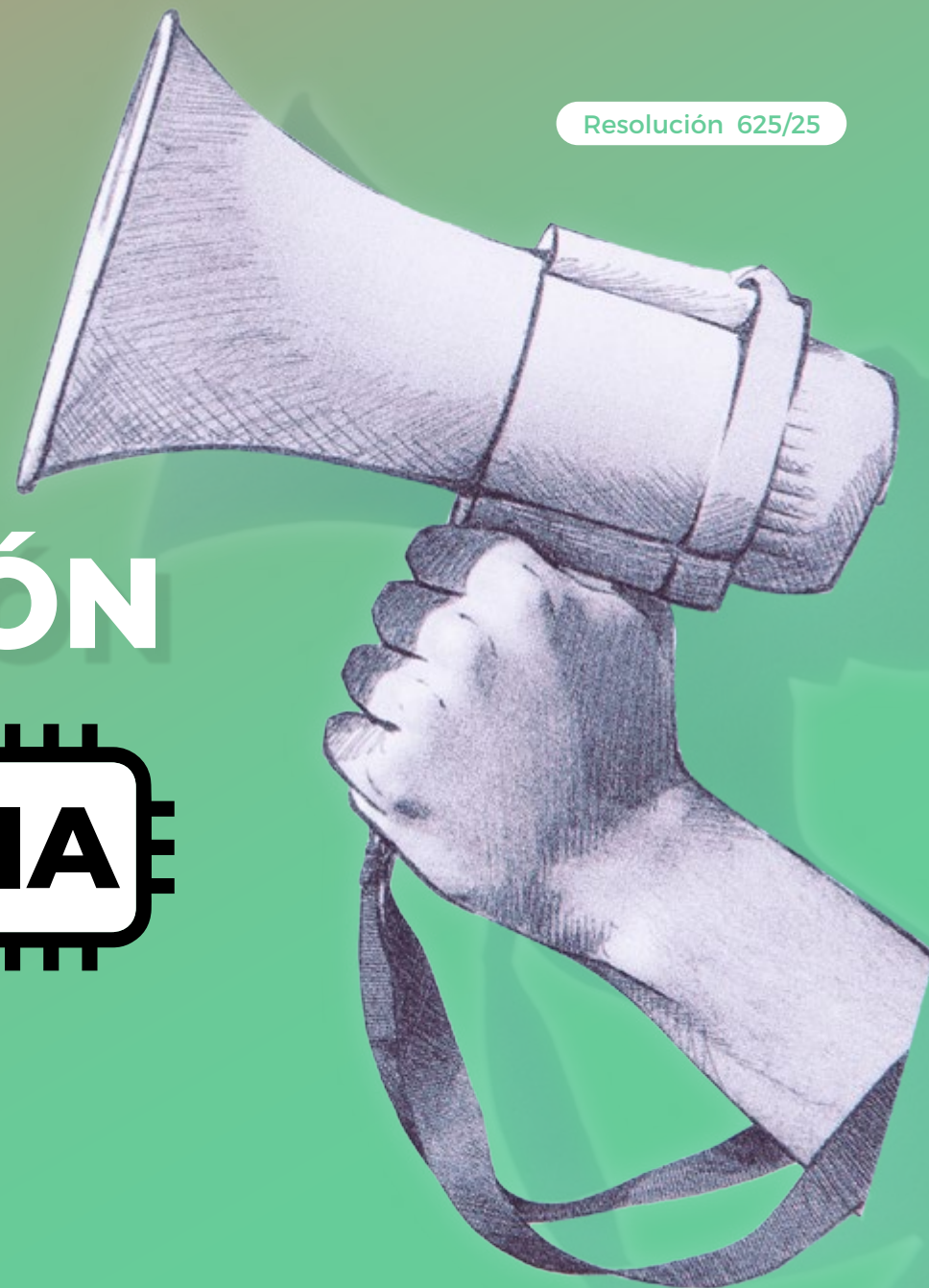
Resolución 625/25

CURSO

COMUNICACIÓN EFECTIVA EN TIEMPOS DE IA

Certificación UTN-FRD

100% ONLINE



¿A quién está dirigido?

A toda persona que necesite comprender qué ocurre cuando se comunica y por qué sus intercambios cotidianos no siempre producen el resultado esperado.

A quien evita conversaciones que sabe necesarias. A quien siente que su opinión no tiene peso en las reuniones, que cada desacuerdo con su equipo o su entorno termina en el mismo punto, o que le cuesta poner límites sin generar conflicto. A quien dijo algo que dañó un vínculo y no sabe cómo repararlo.

No se requieren conocimientos previos. Se requiere disposición a observar la propia comunicación con honestidad.

Esta es una formación que permite entender qué sucede realmente en cada intercambio y por qué lo hacemos de manera automática, muchas veces, nos juega en contra.

Lo que hace distinto a este curso

La mayoría de los cursos de comunicación enseñan técnicas. **Este enseña a observar.** Porque el problema nunca fue “hablar” sino ignorar qué sucede mientras se habla. **Cuando se aprende a leer lo que ocurre, las técnicas dejan de ser recetas a aplicar y se vuelven decisiones.**



Modalidad:
100% ONLINE



Duración:
2 semanas, 16 horas totales
(4 clases semanales de 2 horas)

Semana 01

Entender qué pasa cuando nos comunicamos

Semana 02

Intervenir: herramientas para la vida real

¿Qué se lleva quien lo completa?

Al finalizar el curso, el participante será capaz de leer lo que está ocurriendo en una conversación antes de reaccionar, comprender por qué ciertos intercambios fracasan sistemáticamente, y disponer de herramientas concretas para estructurar mensajes que produzcan la respuesta buscada, sostener conversaciones difíciles, formular pedidos claros, dar feedback constructivo, establecer límites, gestionar conflictos que escalan y reparar vínculos dañados por lo que se dijo o se calló.

Comprenderá también algo que modifica la perspectiva por completo: **el problema casi nunca es lo que se dijo sino lo que cada uno entendió y por qué.**

Cómo se trabaja

Cada clase tiene tres momentos: una situación real que pone el tema sobre la mesa, un marco conceptual que explica lo que está ocurriendo, y una práctica donde se aplica a la vida propia del participante.

El fin de semana hay una consigna de observación: no una lectura, sino algo para mirar en la vida cotidiana. Al inicio de la clase del lunes se comparte lo observado en grupo, porque es ahí donde el aprendizaje se vuelve real.

La vida cotidiana de cada participante es el laboratorio del curso.



Clase 01

La ilusión de claridad: por qué el otro entendió algo diferente

El cerebro humano sobreestima la visibilidad de sus propios pensamientos. Quien habla está convencido de haber sido claro, pero el otro escucha desde su historia, su estado emocional y sus supuestos, no desde los del emisor.

El modelo de comunicación que opera desde el sentido común no explica por qué los malentendidos son la norma y no la excepción. Esta clase instala la base de todo lo que sigue: comunicarse no es “transmitir un mensaje” sino intervenir en un sistema donde cada parte construye un significado distinto.

Clase 02

Somos las historias que nos contamos

No existe una “forma de ser” que después se comunica. Existe una historia que se repite, y esa historia decide qué se dice, qué se calla y cómo se presenta cada persona ante los demás. “Yo soy así” es la frase más cara de nuestro repertorio comunicativo: nos protege, pero también nos encierra. Esta clase trata sobre observar que la historia que uno se cuenta no es la única verdadera, y que tal vez es la que está costando resultados.

Clase 03

Lo que el cuerpo dice y el enojo amplifica

La postura, el tono, los silencios, la velocidad al hablar comunican tanto como las palabras. Cuando la boca dice “está todo bien” y el cuerpo dice otra cosa, el interlocutor le cree al cuerpo. Esta clase trabaja la comunicación no verbal no como técnica de lectura del otro, sino como registro de lo que uno mismo está comunicando sin saberlo. Y cuando a esa señal corporal se le suma el enojo, el miedo o la frustración, el resultado se amplifica: las peores conversaciones de una vida son las que se tuvieron en ese estado. Qué ocurre en la mente y en el cuerpo cuando se habla desde la reactividad emocional, y qué se puede hacer antes de abrir la boca.

Clase 04

¿Por qué estamos discutiendo?

En toda conversación hay dos niveles: lo que se dice y lo que se define sobre la relación entre los interlocutores. La mayoría de las discusiones que parecen “sobre el tema” son sobre respeto, reconocimiento o poder. No se discuten datos: se discuten versiones de la realidad. Si no se comprende desde qué historia está hablando el otro, se pueden tener todos los datos del mundo y no mover nada. Lo que para uno es sentido común, para otro es incomprensible. Y lo que se puede decir cambia radicalmente según quién tiene el poder en la conversación.

Semana 02 - Intervenir: herramientas para la vida real**Clase 05****Decir lo que se necesita decir: estructura, pedidos y actos de habla**

Cómo estructurar un mensaje para que llegue: la conclusión primero, el contexto después. Por qué cuando se empieza por los antecedentes, el otro ya dejó de escuchar. Cada formato tiene reglas distintas y confundirlos tiene costos reales. Pero no alcanza con estructurar bien: cuando alguien dice “estaría bueno que alguien se ocupara de esto”, no está pidiendo. Está lanzando una indirecta y después se frustra cuando nadie la recoge. La diferencia entre pedir, insinuar, quejarse y exigir, y por qué solo una de esas formas funciona.

Clase 06**El cerebro miente (y le creemos)**

Los atajos mentales que hacen malinterpretar al otro: se asume la peor intención, se busca solo lo que confirma lo que ya se pensaba, no se puede imaginar que el otro no sabe lo que uno sabe. No es maldad: es cómo funciona el cerebro. Pero tiene solución.

Esta clase es el punto de inflexión del curso: el obstáculo principal no está en el otro sino en la propia maquinaria cognitiva.

Clase 07**Escuchar de verdad y enfrentar la conversación pendiente**

La mayoría de las personas no escucha: espera su turno para hablar. Escuchar de verdad implica captar lo que el otro dice, lo que siente y lo que necesita, aunque no lo esté diciendo. Es la competencia comunicacional más potente y la menos entrenada. Y hay una conversación donde esa escucha se pone a prueba: la que se está evitando. Todos tienen una. Se posterga porque hay miedo: al conflicto, a la reacción del otro, a lo que va a revelarse sobre uno mismo. Pero no todo conflicto se resuelve “hablando las cosas”. A veces hablar lo empeora. Cuándo intervenir, cuándo esperar y cuándo retirarse es también una competencia comunicacional.

Clase 08**Decir que no, dar feedback y reparar**

Herramientas concretas para la vida real: establecer límites sin culpa, pedir sin dar rodeos, dar una devolución honesta sin destruir el vínculo, y reparar el daño cuando ya se dijo lo que no se debía. Se trabaja con situaciones reales de cada participante. Y cierre del recorrido: cada participante construye su mapa de comunicador — dónde es fuerte, dónde es ciego, qué patrones repite — y diseña un plan para los próximos 90 días. Cada participante se va con un plan concreto, no con un certificado vacío.