

## CONVERSACIONES

Las conversaciones son intercambios verbales y no verbales entre dos o más personas que buscan comunicarse, compartir ideas, expresar pensamientos y emociones, así como comprender y conectar con los demás.

A través de las conversaciones, se construyen significados, se generan acuerdos y se establecen relaciones humanas. La calidad de las conversaciones es crucial para el entendimiento mutuo y el desarrollo de una comunicación efectiva y respetuosa. En el contexto del coaching ontológico, las conversaciones son una herramienta poderosa para promover el aprendizaje y la transformación personal, ya que a través de ellas se exploran creencias, valores, emociones y se generan nuevos compromisos y acciones hacia un futuro deseado.

## VIVIMOS EN CONVERSACIONES

PUEDEN SER INTERNAS (LOS PENSAMIENTOS) O EXTERNAS (CON EL FIN DE COMUNICARNOS CON OTROS).

## DISEÑANDO CONVERSACIONES

Los quiebres suelen llamar a la acción. A través de la acción restauramos la transparencia, la importancia de la acción no es obvia para todos, muchas veces no vemos la posibilidad de la acción como respuesta al quiebre.

En este caso es importante explorar diversos tipos de conversaciones, estas nos dicen si nos estamos movilizand o nos quedamos estancados.

## DESDE EL COACHING ONTOLÓGICO DISTINGUIMOS 4 TIPOS DE CONVERSACIONES

### 1. CONVERSACIÓN DE JUICIOS PERSONALES

En estas conversaciones las personas tienden a expresar sus opiniones, creencias y juicios sobre la realidad sin considerar cómo esos juicios pueden afectar a los demás. Esta forma de comunicación suele estar cargada de prejuicios y estereotipos que pueden generar malentendidos y conflictos. Internamente tratamos de encontrar las razones por las cuales sucedieron los quiebres que nos preocupan.

Esta conversación se limita a enjuiciar el quiebre pero no nos mueve todavía a hacernos cargo de él, podemos quedarnos ahí indefinidamente, emitiendo juicios.

Estancándonos acá no vamos a poder restaurar la transparencia.

Es esencial reconocer esta forma de comunicación y promover la reflexión sobre cómo nuestros juicios pueden limitar nuestra comprensión de la realidad y afectar nuestras relaciones con los demás. A través de una mayor conciencia de nuestros juicios y la práctica de una escucha empática, podemos mejorar nuestras conversaciones y generar un ambiente de respeto y comprensión mutua.

## 2. CONVERSACIÓN PARA LA COORDINACIÓN DE ACCIONES

El objetivo principal es acordar y planificar acciones específicas para lograr un objetivo común. Esta conversación se enfoca en establecer acuerdos claros, definir responsabilidades y establecer plazos para llevar a cabo las acciones acordadas.

Actúa directamente sobre el quiebre y buscamos hacernos cargo del mismo.

Los actos lingüísticos que nos permiten coordinar acciones son las promesas devenidas de pedidos, ofertas y declaraciones.

A diferencia de los juicios, que se quedan en la descripción, estas utiliza el lenguaje generativo, el cual nos permite transformar lo realizado generando nuevas oportunidades.

Esta conversación es fundamental para lograr resultados concretos y alcanzar los objetivos planteados. Se fomenta la claridad en la definición de acciones y responsabilidades, y se promueve la comunicación abierta y transparente entre los miembros del equipo para asegurar una adecuada coordinación y colaboración en la ejecución de las acciones acordadas.

## 3. CONVERSACIÓN PARA POSIBLES ACCIONES

Se enfoca en explorar y diseñar la forma en que las personas se comunican entre sí. En esta conversación, se abordan temas relacionados con el estilo de comunicación, los patrones de interacción y las posibles mejoras para lograr una comunicación más efectiva y constructiva.

Está dirigida hacia la expansión de nuestro horizonte de posibilidades. Se basa en emitir nuevos juicios sobre lo que es posible. No sabemos qué acciones vamos a efectuar, sino que estamos en la búsqueda de... “¿qué hacemos?” y no de “¿por qué pasó lo que pasó?”.

Esta conversación es valiosa para fortalecer la calidad de las relaciones interpersonales, fomentar la empatía y la escucha activa, y mejorar la habilidad de expresar ideas y opiniones de manera clara y respetuosa. Se busca que las personas se vuelvan más conscientes de cómo se comunican y se abran a la posibilidad de explorar nuevas formas de interactuar que generen una mayor confianza y conexión con los demás.

Al diseñar “conversaciones para posibles acciones”, construimos un espacio para la innovación y para ampliar nuestras posibilidades, generamos un cambio de observador.

## 4. CONVERSACIÓN PARA POSIBLES CONVERSACIONES

Se enfoca en diseñar y planificar las acciones necesarias para lograr los objetivos y resultados deseados. En esta conversación, se exploran las distintas opciones disponibles, se evalúan las ventajas y desventajas de cada una, y se toman decisiones sobre qué acciones llevar a cabo.

Esta conversación se utiliza en situaciones en que no podemos entablar diálogo con aquellas personas con las que no hay comunicación. Se enfoca en convertir las intenciones y deseos en acciones concretas y efectivas. El coach acompaña al cliente en el diseño de un plan de acción realista y alcanzable, y lo apoya en la implementación y seguimiento de dicho plan, puede incluir la exploración de creencias limitantes que puedan estar frenando la toma de acciones, y trabajar en el fortalecimiento de la confianza y la auto motivación del cliente para perseverar en el logro de sus objetivos.

Aún podemos sostener una conversación, no acerca del primer quiebre que está en juego, sino acerca del quiebre de no ser capaz de abrir o concluir la conversación que, a nuestro juicio, deberíamos sostener.