



**Objetivo general**

- Proveer de estrategias y herramientas para entender la visión “del otro” e integrar sus buenas prácticas.
  - Dotar de herramientas específicas para llevar a la acción nuevas competencias de comunicación.
  - Desarrollar el espacio de la duda como lugar esencial del aprendizaje, dando paso a acciones que minimicen el no entendimiento y maximicen la eficacia comunicacional.
  - Generar una auto-reflexión para desarrollar y/o fortalecer el vínculo intergeneracional.
- Consolidar una red entre los participantes con criterios y códigos comunes que contribuyan al desarrollo de ideas que lo sostengan.

**Metodología**

Uso de dinámicas de participación, autoevaluación, y juegos de rol, llevando a la práctica los conceptos teóricos dictados con el fin de desarrollar la habilidad práctica y el saber-hacer.

**Destinatarios**

Empresarios de PyMEs, Gerentes, Jefes y Supervisores de cualquier área y especialidad, personas que tengan personal a cargo y toda persona interesada en desarrollar y ampliar sus habilidad intergeneracional.

**Duración**

3 encuentros de 4 horas  
Total 12 horas.

**Contenido**

1er. encuentro TIPOLOGIA GENERACIONAL & COMUNICACION

- Introducción: ¿Qué es? ¿Por qué es importante?
- Recalibrando las definiciones generacionales.
- Características salientes de cada generación.
- ¿En qué lugar me ubico?
- Generación & edad cronológica.
- Comunicación como aceite en el motor.
- Barreras en la comunicación.
- El factor suposición
- Criterios al elegir y permanecer en el trabajo.
- ¿Vivir para trabajar o trabajar para vivir?
- ¿Qué son los modelos mentales? ¿Por qué son importantes?
- ¿Cómo podemos conocer el modelo mental del otro?
- Socialización primaria.

2do. encuentro DIVERSIDAD GENERACIONAL COMO VENTAJA COMPETITIVA

- Polinización cruzada.
- Desaprendizaje como valor.
- Reconocimiento y feedback incorporados.
- Cambio de opinión & cambio de acción.
- Aportes diferenciales
- Escalera de inferencias.

- ¿Por qué nos cuesta cambiar nuestros paradigmas?.
- Escuchar y compartir. Buscando la complementariedad.
- 3er. encuentro TECNICAS PARA LOGRAR ACUERDOS INTERPERSONALES
- Introducción: ¿Qué es? ¿Por qué es importante?
- Individualizar dentro del marco global
- Pautas básicas para comunicarse.
- Técnica comunicacional de la columna izquierda.
- Aportes de la inteligencia emocional
- ¿Estamos dispuestos a reescribir alguna norma?
- Pautas para el logro de acuerdos
  - Mostrando el límite inferior
  - Estableciendo zona de intercambio

**Docentes:**

Lic. Laura Strier  
Socióloga egresada de la Universidad de Buenos Aires. Completó además el Programa de Psicología, Marketing y Opinión Pública en la UBA y el Programa de Gobernabilidad y Gerencia Política en la UDESA. Está certificada por el CPP/Felipelli en las herramientas diagnósticas de perfiles psicológicos MBTI® y FIRO-B®. Se especializa en Cultura Laboral, Diagnóstico Organizacional y Comunicación Interna, interviniendo en los espacios de trabajo para lograr no sólo que la gente se inspire y se movilice, sino también para que esa inspiración se lleve a la práctica. Como profesional ha brindado servicios a Pymes y multinacionales tanto en Argentina como en Latinoamérica.