LUGAR: Centro Vacacional Asturias	
HORA INICIO: 8:00 A.M	**PRÓXIMA REUNIÓN:**
PARTICIPANTES	
NOMBRE	**CARGO**
Gerardo Ortega Vásquez	Vigía en SST
Claudia Yaneth Patiño León	Especialista en Salud Ocupacional

OBJETIVO: Dar cumplimiento al artículo 7 de la Resolución 2013 de 1986, que establece que el Comité Paritario se reunirá por lo menos una vez al mes en el local de la empresa y durante el horario de trabajo.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN:

El día de hoy nos reunimos para recibir capacitación sobre Comunicación Asertiva.

La Comunicación Asertiva es una herramienta de la comunicación que favorece la comunicación eficaz entre interlocutores. Al ponerla en práctica estamos fomentando el respeto por uno mismo y respetamos a los demás. Las técnicas de comunicación asertiva son herramientas que se pueden aplicar tanto en nuestra vida profesional como personal. En este sentido, conocer qué características la fundamentan y qué recursos podemos usar en nuestro favor, nos darán resultados favorables en cada una de las interacciones que hagamos.

Características de la Comunicación Asertiva

La comunicación asertiva es un estilo de comunicación con un inmenso impacto tanto en las relaciones emocionales, como en las relaciones profesionales y laborales, a continuación, os presentamos seis características fundamentales para tener una comunicación asertiva efectiva:
1. Cuando miramos a nuestro interlocutor estamos mostrando interés y, esta actitud aumenta sustancialmente la confianza y cercanía.
2. Tener una postura corporal abierta, ya que nuestra comunicación no verbal demuestra interés y sinceridad.
3. Observar nuestros gestos y aprender a controlarlos, ya que los gestos adecuados nos ayudan a dar énfasis a los mensajes que deseamos reforzar.
4. Fijarnos en nuestros niveles de voz, ya que al modularla de una manera adecuada somos más convincentes.
5. Analizar cuánto tiempo escuchamos y cuánto tiempo somos escuchados para aumentar la receptividad y el impacto.
6. Identificar cuánto, cómo, cuándo y donde intervenimos, además observar la calidad de nuestras intervenciones en las conversaciones

Comunicación Asertiva en el trabajo

Trabajar la asertividad en la comunicación es una de las habilidades deseables para cualquier trabajador, sobretodo, en las áreas comerciales, donde la comunicación es el pilar fundamentar de la tarea laboral. Así, una de las muchas ventajas de la comunicación asertiva en el trabajo y en los negocios es la creación de un clima propicio para la representación de ideas, opiniones y respeto que optimizará las relaciones dentro del contexto laboral.

La comunicación de tipo asertivo es la forma más adecuada para dirigirnos a un cliente, ya que es la mejor manera de expresar lo que queremos decir sin que el otro interlocutor se sienta agredido. Además, comunicar de forma asertiva nos ayuda a potenciar que el mensaje sea asumido con más facilidad y de forma más clara y precisa, sin que nadie tenga que sentirse evaluado, o amenazado.

De esta forma, comunicar nuestro mensaje con claridad y seguridad respetando los derechos del otro, genera una percepción de respeto y credibilidad ante las indicaciones que vamos a dar al cliente con el que nos comuniquemos.

Es importante conocer la información que vamos a dar y cómo darla. Una mala comunicación sobre resultados, diagnóstico o tratamientos puede generar dudas en cuanto a la profesionalidad con la que trabajamos y sesgaría el resto del proceso.

Que el cliente perciba una buena autoestima en nuestro comportamiento cuando expresamos nuestras opiniones es esencial para que se muestre cooperativo y que nos comunique sus propios pensamientos, dudas u opiniones.

Comunicación asertiva en la conducta no verbal

En este estilo, la conducta no verbal que adoptemos va a influir mucho en la forma en la que el cliente va a recibir la información.

Para ello, es muy importante mantener el contacto visual directo con el cliente, tener una postura erguida y no mostrarnos tensos.

Mostrar seguridad con nuestro cuerpo a la vez que damos el mensaje y no parecer agresivos facilitará que consigamos que el cliente nos dé toda su atención y acepte la información.

Comunicación asertiva en la conducta verbal

Para que nuestra comunicación verbal sea coherente con nuestra comunicación no verbal es importante analizar las siguientes recomendaciones:

1. Cuando estemos en una conversación evitar cruzar los brazos, procurar estar en una posición de apertura.

2. No interpretar los gestos o movimientos de nuestro interlocutor, es preferible que indaguemos antes de suponer.

3. Observar nuestro tono de voz; si este es coherente con el mensaje.

4. Mantener el contacto visual de una manera muy sutil, mientras escuchamos y mientras habla

CONCLUSIONES / COMPROMISOS:

1. Replicar los conocimientos con todos los compañeros de trabajo

Siendo las 9:00 M se da por terminada la presente reunión a los 12 días del mes de Julio de

2019 y en constancia firman los que en ella intervinieron.

NOMBRE Y APELLIDOS	FIRMA
Claudia Yanella Pohlo	
GERALDO A. ORTEGA.	