

A group of people are gathered in a meeting room. A woman in a red jacket is standing and speaking to the group. Several people are seated around a table, looking towards her. The room has large windows and a wooden door.

Relaciones Interpersonales en el Ministerio

Betty Mendoza – Subcoordinadora de Formación en la Fe para Adultos

CITAS BÍBLICAS

- Juan 13:34
- Romanos 12:16
- Romanos 15:14
- 1Corintios 12:25
- Gálatas 5:13





Jesús, un comunicador a tiempo completo

- Situado en medio del pueblo y su historia - Comprender la realidad de nuestra sociedad.
- Utilizó un lenguaje directo, apropiado, cargado de simbología propia de la cotidianidad en la cual creció y vivió. Código acorde con el público al cual dirige su mensaje (parábolas).



- Era escuchado por una gran diversidad de personas, pero su intención apuntaba a públicos muy concretos.
- Supo escuchar, observar, contemplar y penetrar en lo profundo de los corazones.
- Era un hombre de diálogo.



• Supo seleccionar correctamente los canales de comunicación:

- Palabras
- Gestos
- Actos
- Espacios

Por: Victor Manuel Pérez Martínez |
Fuente: Catholic.net

- Observaciones:
observar lo que está sucediendo en una situación determinada.
- Sentimientos:
expresar cómo nos sentimos cuando observamos esa acción.





- Necesidades: decir cuáles de nuestras necesidades están conectadas a los sentimientos que hemos identificado.
- Peticiones – abordar lo que queremos de la otra persona.

Errores de comunicación

- Asumimos que todos ya saben.
- Tratamos de explicar información detallada en la situación equivocada.
- Tratamos de automatizar mucha comunicación.



Errores de comunicación



- Fingimos entusiasmo y no convencemos a nadie.
- Solo comunicamos el qué o el cómo pero no el por qué.
- Nos limitamos a un intercambio de información.



Escucha activa = escuchar para comprender



- Piensa en cuando escuchas a alguien mientras comparte una historia personal. En este tipo de escucha, centras tu atención en la otra persona, en lugar de en ti mismo.
- Cuando practicas la escucha activa, te concentras exclusivamente en lo que dice la otra persona en lugar de planificar qué vas a responder como lo harías durante un debate o una conversación.
- Para confirmar que comprendes lo que la otra persona dijo, debes parafrasear lo que escuchaste.

- Dependiendo de la conversación, también puedes hacer una pregunta específica y abierta para profundizar en el tema.
- La escucha activa es una de las mejores formas de desarrollar relaciones interpersonales y establecer conexiones más cercanas, especialmente con los miembros de un equipo.



RESULTADO

- Se tienen conversaciones más significativas y profundas.
- El otro se siente escuchado.



El otro se siente escuchado



- El foco está en esa persona, no en el problema o en intentar solucionar el problema.
- Cuando la persona a la que escuchas se siente escuchada disminuye su estrés o agobio y está más dispuesta y abierta a mantener una conversación honesta.

Características de quienes practican la escucha activa:

- Utilizan preguntas abiertas para obtener más información y su lenguaje verbal es positivo.
- Parafrasean y resumen lo que dice la otra persona para asegurarse de que lo comprendieron en su totalidad.
- Practican la escucha sin emitir juicio, haciendo a un lado sus propios sesgos o puntos de vista.





- Demuestran paciencia al centrar su atención en la otra persona y no en sus propios pensamientos.
- Demuestran una comunicación no verbal positiva, mantienen el contacto visual y orientan el cuerpo hacia quien está hablando.
- Evitan las distracciones y realizar varias tareas a la vez.
- Desarrollarla lleva tiempo.

Escucha activa = escuchar para comprender

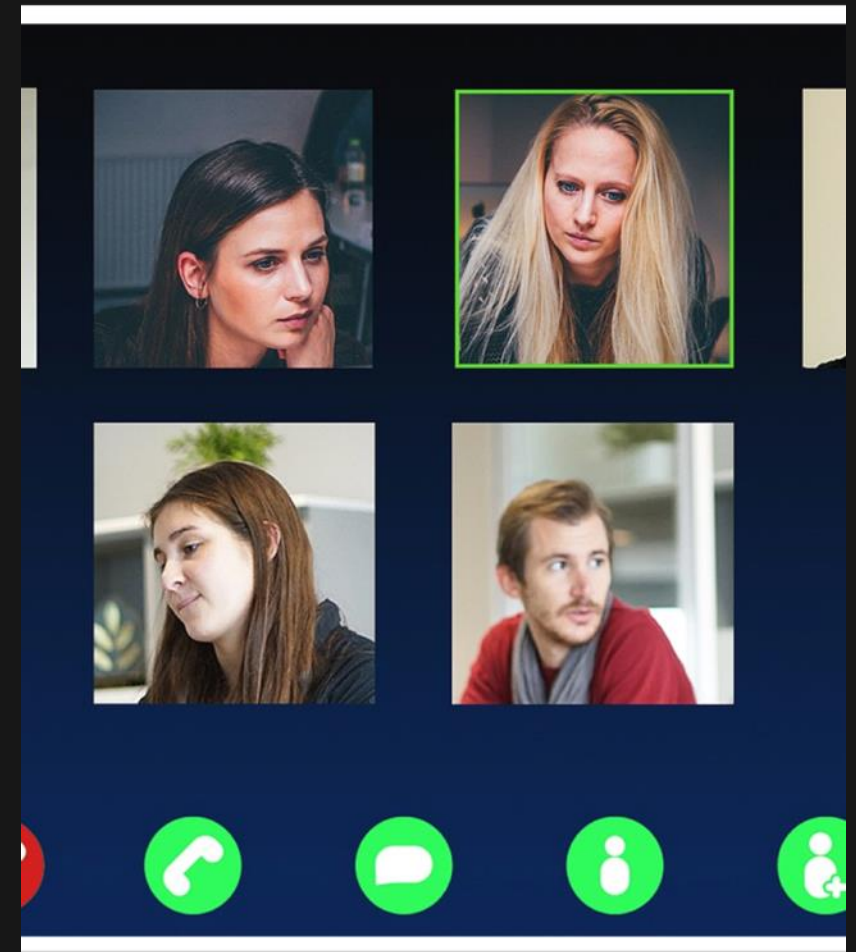
- Evita interrumpir.
- Escucha sin emitir juicio.
- Parafrasea y resume.

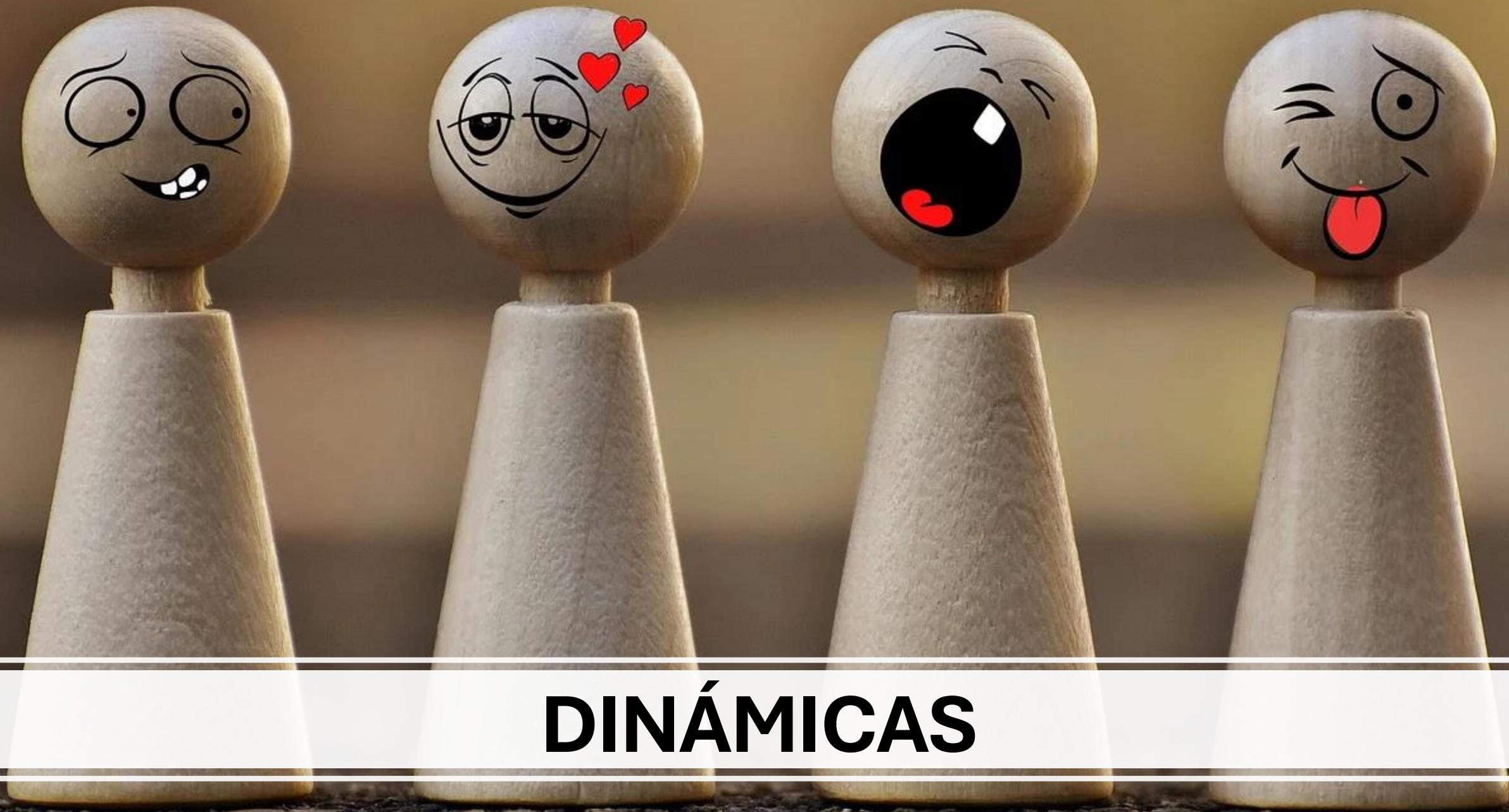




- Comportamiento no verbal positivo (expresión facial, gestos, postura y lenguaje corporal) Para exhibir un comportamiento no verbal positivo, haz contacto visual con la persona que está hablando para demostrarle que estás escuchando.
- Evita cruzar los brazos o inquietarte, ya que esos comportamientos suelen indicar distracción. Si corresponde, también puedes sonreír y asentir con la cabeza.
- Si la conversación se da en un entorno virtual, como durante una reunión de videoconferencia, sonríe y asiente mientras la otra persona está hablando.

- Evita hacer otras cosas en paralelo o mirar fuera de la pantalla; en cambio, mantén el video encendido y centra tu atención en quien está hablando para demostrar que estás participando.
- Haz preguntas específicas y abiertas
 - “Cuéntame más al respecto”.
 - “¿Cómo te sentiste?”
 - “¿Qué fue lo que te hizo ir tras esa opción?”
 - “¿Qué puedo hacer para ayudar?”





DINÁMICAS

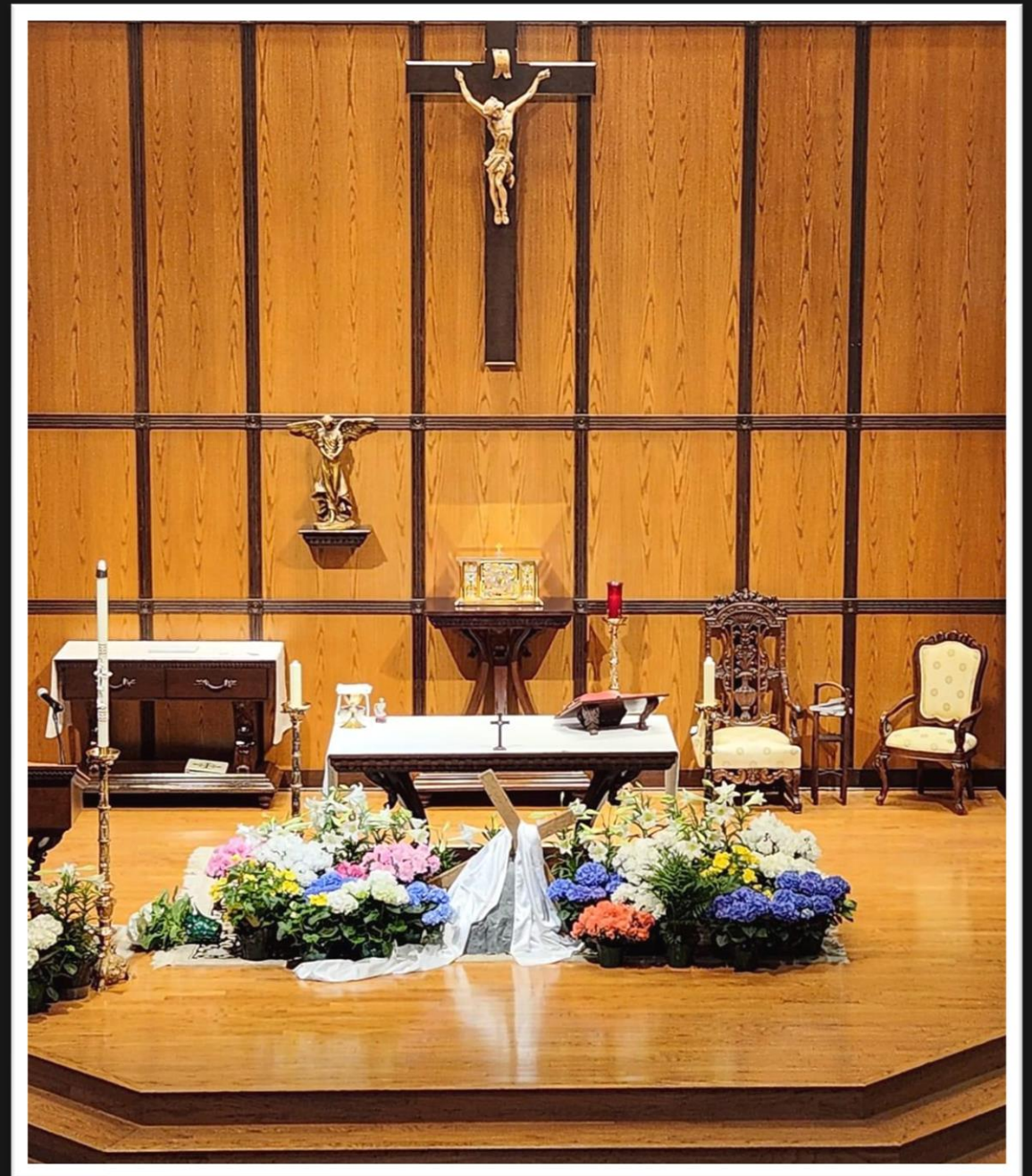
VIÑETA NÚMERO 1

- Antecedentes: La parroquia tiene programa de educación religiosa para niños con capacidades especiales (SPRED), tanto en inglés como en español.
- Situación: El programa en inglés tiene el espacio suficiente para la catequesis, pero el programa en español no cuenta con los espacios y materiales suficientes.



VIÑETA NÚMERO 2

- Antecedentes: Ministerio de Ambiente Litúrgico tiene un manual con las reglas a seguir, el cual es seguido por el coordinador del ministerio.
- Situación: Miembros del ministerio quieren hacer lo que piensan que está bien y no siguen las instrucciones que se les dan.



VIÑETA NÚMERO 3

- Antecedentes: Cada misa en español tiene su coro asignado.
- Situación: Cuando un coro no puede cubrir el horario asignado y le piden a otro de los coros que cubra, les dicen que no y la misa se queda sin música.



VIÑETA NÚMERO 4

- Antecedentes: Programa de catequesis con más de 300 alumnos, clases se llevan a cabo en la vieja escuela de la parroquia, donde los salones son pequeños.
- Situación: Catequistas llegan tarde constantemente, o no se presentan y no avisan. Tampoco asisten a reuniones de preparación e información.

