



REGIÓN  
SUDOESTE

**Organiza:**

---

**Com. Ganadería**  
**CREA SUO**

**Martes 27/07**  
**de 18 a 20h**

# Relaciones Humanas en mi trabajo

**M.V. Carlos Peñafort**

---

## Temario

- Gestión de pedidos
- Qué pasa cuando nos enojamos
- Qué pasa cuando no encontramos resultados
- Trabajo en equipo

*«Es de bien nacido ser  
**AGRADECIDO**».*

Miguel de Cervantes Saavedra



- I.A. Francisco Raimondi As. CREA Olavarria
  - Agustina Blanco secretaria de Region SO CREA
  - Nora Kugler
- todos los presentes.

**Relaciones  
Humanas  
en mi trabajo**



# Vamos a presentarnos

- Quien soy?, Mi Nombre, edad ¿En donde trabajo? y en que puesto me desempeño



# PROPUESTA

Escuchar con el corazón y la cabeza...  
y completar la historia ...

***con la propia experiencia***



# 3 REGLAS SIMPLES

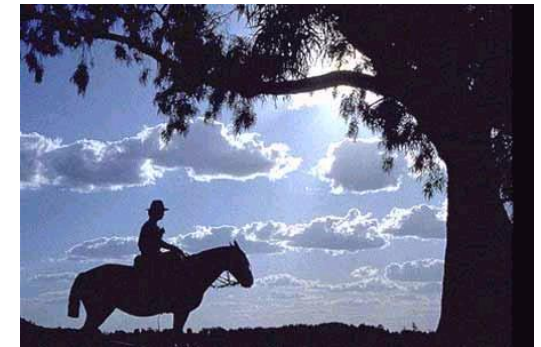
**DIÁLOGO**



**PENSAR**




**CUESTIONARSE**



**A UNO MISMO**

**ABIERTO**

**EXPANSIVAMENTE**



Las  
preguntas  
promueven  
un salto de  
conciencia

## Respecto al lugar donde trabajo

- ¿Para qué es importante mantener buena relación con las personas que trabajan conmigo?
- ¿De quién depende la **construcción** de esta relación?
- ¿Quiénes se benefician con una **buena relación en el trabajo?**

# 1

## ¿QUE PASA CUANDO NOS ENOJAMOS?



1ro. ES NORMAL A TODOS NOS PASA



2do. SE NOTA EN LA CARA

3ro. SE NOTA EN CUERPO

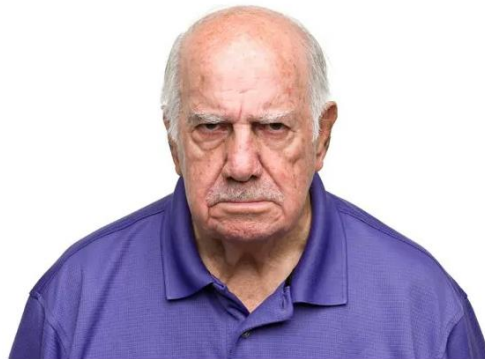


**Uno se puede enojar ... SI!**



**Lo que no se puede es vivir enojado!!**

**¿POR QUÉ?**



# Cuando uno anda o vive enojado!!

## 1) Hace mal a la salud

Hacerse mala sangre



## 2) Hace mal al clima de trabajo

Nos andamos ladrando en vez de conversar



## 3) Enojado nos equivocamos mas Enojado las cosas no salen

Renegamos y nos quejamos!



# ENTONCES ¿QUE HACEMOS?

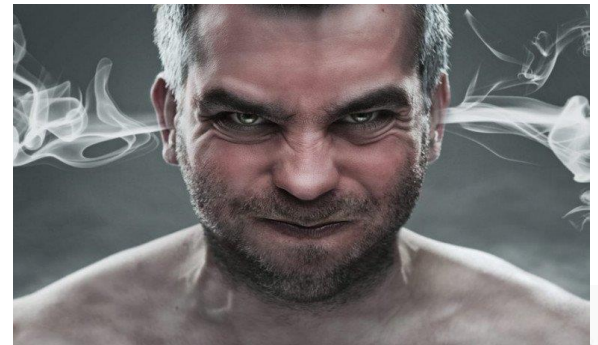
## 1ro. Darse cuenta

Si te das cuenta **que te enojaste** puedes hacer algo!!

1. Elegí callarte
2. Elegí bajar la voz
3. Pedí que sigamos hablando en otro momento.
4. Decir que estas enojado y preferirías no hablar ahora

### Que no hacer:

Seguir discutiendo y poner leña al fuego  
Contar hasta 100 y aguantar.



# ENTONCES ¿QUE HACEMOS?

## 2do. Pensar una vez que se te paso el enojo

Podes pedir otra conversación en otro momento y en esa conversación .

1. Podes pedir disculpas. Hacerte cargo del enojo.
2. Escuchar al otro, por si se ofendió.
3. Expresar al otro que fue lo que te enojo.
4. Hacer los pedidos correspondientes para que no vuelva a pasar

### Que no hacer

Buscar Revancha, buscar ganar la disputa.

Resistir o resignarse y no hacer nada



# 2 Pedido/ Indicación

Hay que hacer pedidos. Muchas veces no pedimos o pedimos mal ... porque pensamos que...

¿Qué digo?

Tienen que darse cuenta solos

Parece que lo estoy haciendo así

No es así

**Hay que hacer manifiesto lo obvio**

**NUNCA nada es obvio**

...

Es necesario hacer  
**manifiesto** lo obvio



# Para hacer un Pedido / Indicación



Identificar a quién se lo hago.

Aclarar detalladamente todas las condiciones  
Incluso el **propósito** de lo que se pide

Incluir el factor TIEMPO (para cuando)

Chequear que el otro entendió

Escuchar el SI

# 3 ¿Qué pasa cuando no se alcanzan los resultados?



¿Qué hacemos?

¿De quien es la culpa?

¿Están esperando algo que aquí no podemos hacer?

¿Nos faltan recursos?

# 1ro. ¿Sabemos cual es el objetivo?

¿A que jugamos, como va el partido?

En este campo a que estamos apuntando este año:

- A subir la preñez?
- A bajar la perdidas preñez destete?
- A engordar mas?
- A comer mejor el pasto?
- A incorporar un sistema de pastoreo?
- A llevarnos mejor?





**El objetivo debe ser:**

**Medible:** % preñez, Kg/ha, % perdida.

**Específico:** Claro, que todos entendamos

**Tiempo:** Cuando? O para cuando? Fecha

**Ambicioso:** un poco mas de lo que estamos.

**Significado personal:** Es un desafío

# 2do. Conversar entre todos y claramente:

¿Qué vamos a  
¿Qué les parec  
¿Qué vamos a  
¿Qué vamos a  
¿Qué vamos a



# Queja

# La queja aleja

A cualquiera

Es infinita

Apunta a las personas

Genera distancia

Cierra posibilidades

Genera resentimiento



Sirve para  
descargar  
emociones

# La queja no genera nada

# No me **quejo** sino que...Reclamo

Revisar lo que se habló antes, **Tiene que haber un pedido antes**  
¿A que se había comprometido ?

**Te acordás que habíamos quedado en...**

Chequear ¿que paso? **Escuchar la mirada del otro**

Los inconvenientes que causo el incumplimiento

**Buscar hechos, ¿que paso?**

Hacer un nuevo pedido

**Te pido que la próxima vez que no puedas llegar a horario me avises así me organizo de otra manera**



REGIÓN  
SUDOESTE

# 4

## Radio pasillo ¿Qué es?



El chisme  
Hablar de otro  
Conversaciones no formales



Hablar de otro u otros cuando no están presentes es?

**Es como desplumar una gallina al viento....  
No se juntan mas las plumas!**



# El radio pasillo es el principal motivo de conflicto en los campos.

**No hay que hablar de los demás si no están presentes y sobre todo de opiniones no fundadas.  
Ojo !!!**



**No hay que hacer lo que no nos justan de nos hagan.**

# Como combatir el radio pasillo

Cambiar por conversación publica



**Silencio**  
**Quédate callado**



**En el lugar que estoy, soy referente y mis compañeros mira lo que hago.**

**Dar testimonio.**

# Relaciones Humanas en mi trabajo



Muchas gracias!  
Por su atención

Carlos Peñafort  
Medico Veterinario - Coach Ontológico  
Especialista en Producción Bovina  
Ex Coordinador Región Centro CREA  
Docente UNRC



REGIÓN  
SUDOESTE