

Relator: Dr. Modesto Corderi Novoa, EOI da Coruña modestocorderi@edu.xunta.gal
Tel / Whatsapp/ Telegram: +34 616 957 686

Instagram @modestocorderi

Twitter (X): @CorderiNovoa

Linkedin: <https://es.linkedin.com/in/modesto-corderi-novoa-54501317>

Researchgate: <https://www.researchgate.net/profile/Modesto-Corderi-Novoa>

Presentación en Círculo. Nombre con gesto : aceptación al grupo

007, kebab, elefante, aviador...: concentración, humor

Objeto con poder especial “gafas” (ir pasando, lo necesito porque...). Escucha activa.

Contar una historia en 6 frases – Escucha activa:

1. Hace mucho tiempo / Érase una vez...,
2. Todos los días...,
3. De repente, un día...,
4. Y por eso / entonces...,
5. Al final...,
6. **La moraleja de la historia es... (mediación)**

Sorry, I am late: Inditex, empleados dentro y los que llegan tarde.

Las Máximas de Grice (1975) Elevator Duración máx. 1 min. 2 personas como puertas. 2 famosos, por ejemplo, Taylor Swift + Marta Ortega. Objetivo claro, breve, conciso, auténtico.

Se ha escrito un crimen. Salir fuera, salen 4 personas que son policías interrogadores, una queda como testigo y otra se hace la muerta. Les hacemos creer a las personas que hay una historia y tienen que interrogarlo para averiguar qué pasó: quien, cómo, dónde. El testigo sólo puede responder sí o no.

Body Mirroring  Imitar postura y gestos

FBI MasterClass: Chris Voss Teaches the Art of Negotiation | Official Trailer | MasterClass <https://www.youtube.com/watch?v=q8rX4GUZSsU>

Mirroring verbal. 

Labelling.

Telling a trip    Dos personajes, diferente estatus.

Entrega Óscars - Refuerzo Positivo

MATERIAL EXTRA

Las Máximas de Grice (1975)

<http://www.ub.edu/diccionarilinguistica/content/m%C3%a1ximas-de-grice>

Las máximas de Grice son cuatro principios pragmáticos establecidos por el filósofo inglés Paul Grice en 1975:

- **Máxima de cantidad:** da la cantidad necesaria de información (ni más ni menos).
- **Máxima de calidad:** di la verdad, no mientas.
- **Máxima de pertinencia o relevancia:** no cambies el tema.
- **Máxima de modo o manera:** sé breve, claro y preciso.

<https://variasbocas.wordpress.com/2020/04/12/maximas-de-grice-infracciones/>

El "labeling" o "etiquetado" <https://outbounders.es/labeling-en-ventas/>

El "labeling" o "etiquetado" es una técnica de ventas, comunicación y negociación...

Esta técnica ha sido muy divulgada por el ex negociador del FBI, Christopher Voss, gracias a su famoso libro "Never Split the Difference".

El "labeling" se utiliza para validar las emociones, sentimientos o perspectivas del interlocutor, ayudando a construir una mayor empatía y facilitando la comunicación.

La estructura de un "label" se basa en las siguientes partes:

1. Observación

Antes de etiquetar, debes observar cuidadosamente a tu interlocutor para identificar las emociones o preocupaciones que están presentes en su discurso o comportamiento.

2. Comienzo de la frase

Los etiquetados efectivos empiezan con frases como "Parece que...", "Siento que..." o "Veo que...".

El uso de estos comienzos ayuda a mantener la etiqueta neutral y evita que parezca acusatoria.

3. Emoción o preocupación identificada

Después de la introducción, identifica la emoción o preocupación que has observado. Evita hacer suposiciones y mantén la etiqueta basada en la evidencia que tienes.

4. Es importante notar que después de hacer el etiquetado, debes **hacer una pausa y permitir a tu interlocutor confirmar, negar o elaborar más sobre la etiqueta**.

Esta técnica no sólo valida los sentimientos del interlocutor, sino que, también, ayuda a calmar las emociones negativas, fortalecer las emociones positivas y crear un clima de confianza y empatía