



Mauro Bolmida



Instituto de
Psicología Avanzada



“La comunicación y la intervención estratégica”

*Como comunicar para orientar a niños,
adolescentes, familias y profesores*

Si Quieres Ver, Aprende a Obrar

- *No existe una sola realidad*
- *Saber cómo en lugar de saber por qué*
- *Causalidad circular en lugar de Causalidad lineal*
- *Obrar y luego pensar*

EL CONSTRUCTIVISMO

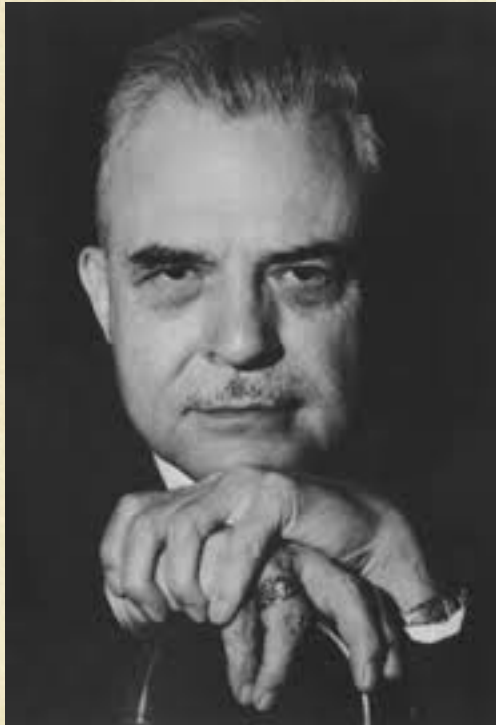


*Existen tantas realidades cuantas
podemos inventar*

EL DIAGNOSTICO OPERATIVO

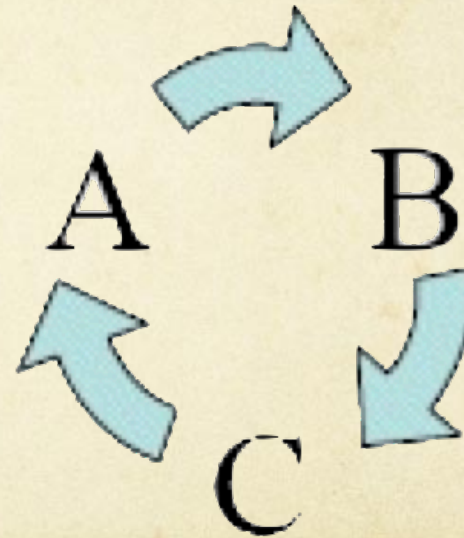


La Revolución Sistémica



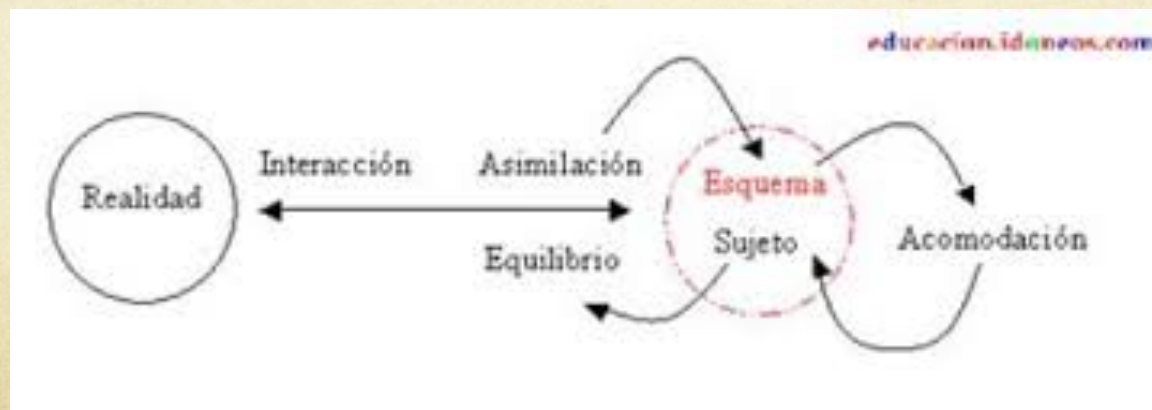
C — E

Esquema mecanicista



Esquema sistémico

¡Si quieres ver aprende a obrar!



La T. B. E

PROBLEMA

PROBLEMA

¿QUÉ?

¿CUÁNDO?

¿DONDE?



¿QUIÉN?

¿CÓMO?

¡¡EL PROBLEMA TIENE QUE SER DESCRIPTO EN LUGAR DE INTERPRETADO!!

La T. B. E

OBJETIVO/S



De la Persona
y del sistema sea
esto escolar,
grupal o familiar

Funcionales
y terapéuticos

En un sistema siempre tenemos que considerar mas de un objetivo, cuando es posible, construir un **mínimo común denominador** une las diferentes fuerzas del sistema disfuncional.

La T. B. E

SINTONIA



Si quieres
cambiar los
ojos es preciso
antes tocar el
corazón



Uso estratégico
de la
comunicación
analógica

La sintonía es un concepto dinámico el orientador y su cliente
buscan sintonizarse el uno con el otro

La T. B. E

SOLUCIONES INTENTADAS

¿Qué se ha hecho?

¿Quién lo ha hecho?



¿Con qué intensidad?

¿Durante cuánto tiempo?

Las soluciones intentadas son el elemento clave con el que se mantienen y empeoran los problemas

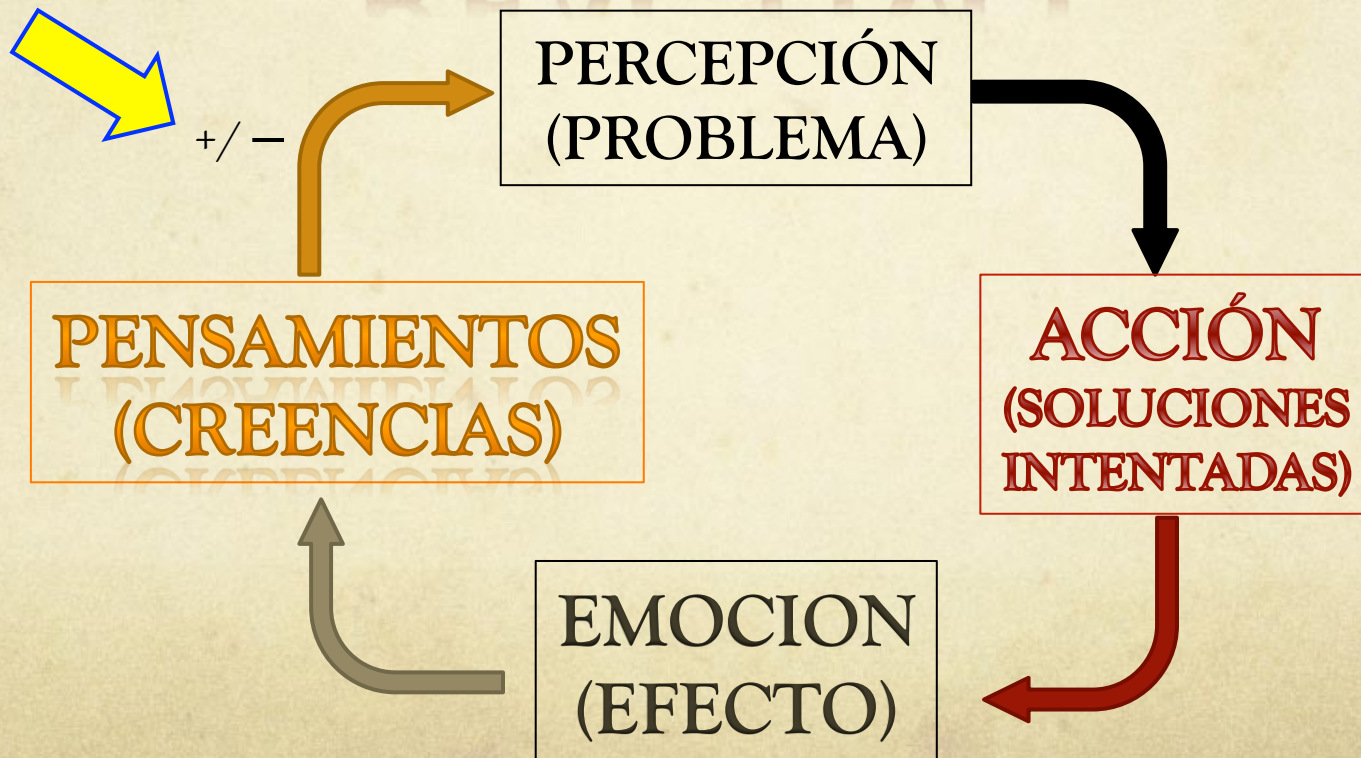
La T. B. E

SOLUCIONES INTENTADAS

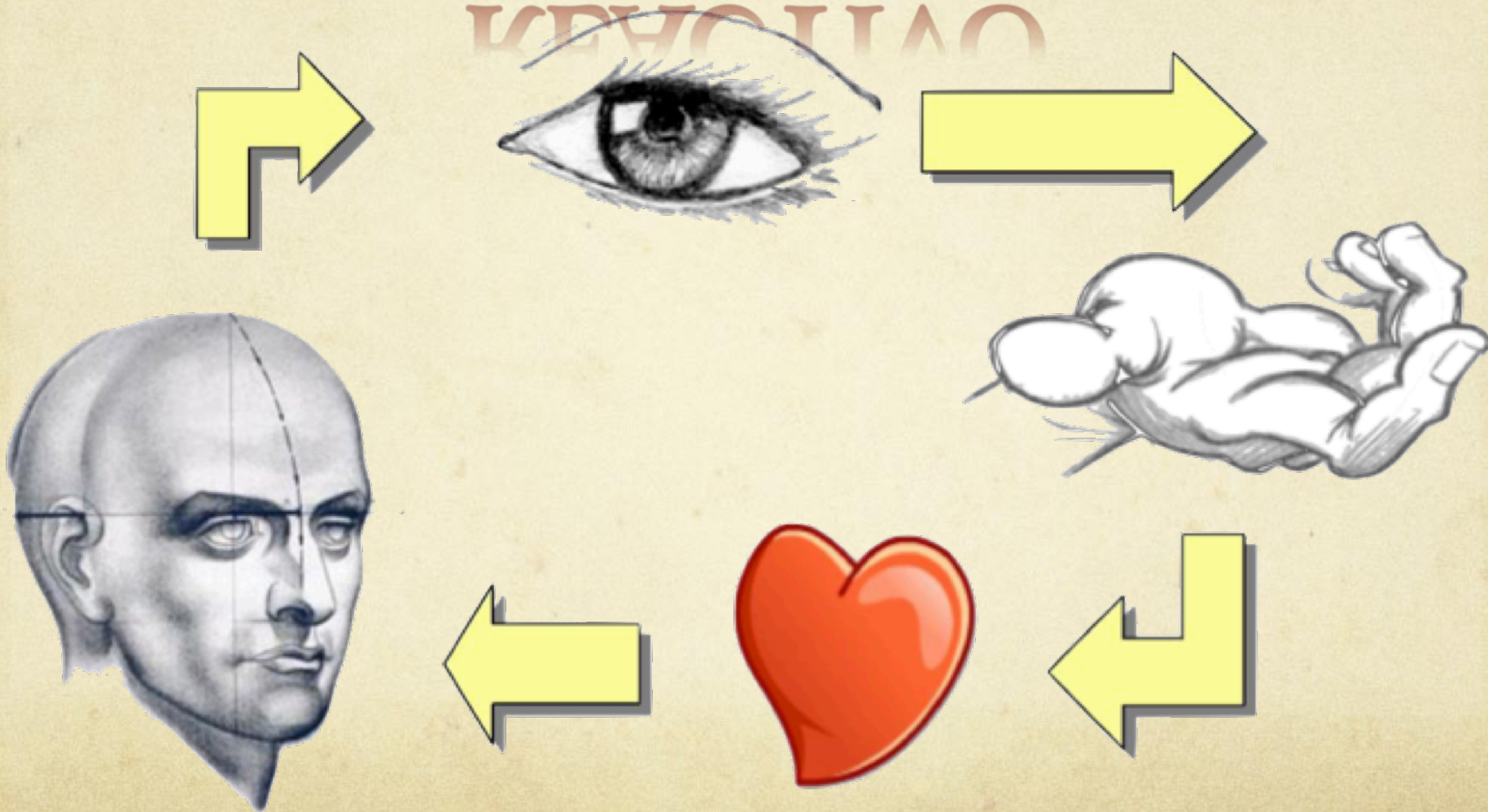


La T. B. E

SISTEMA PERCEPTIVO REACTIVO

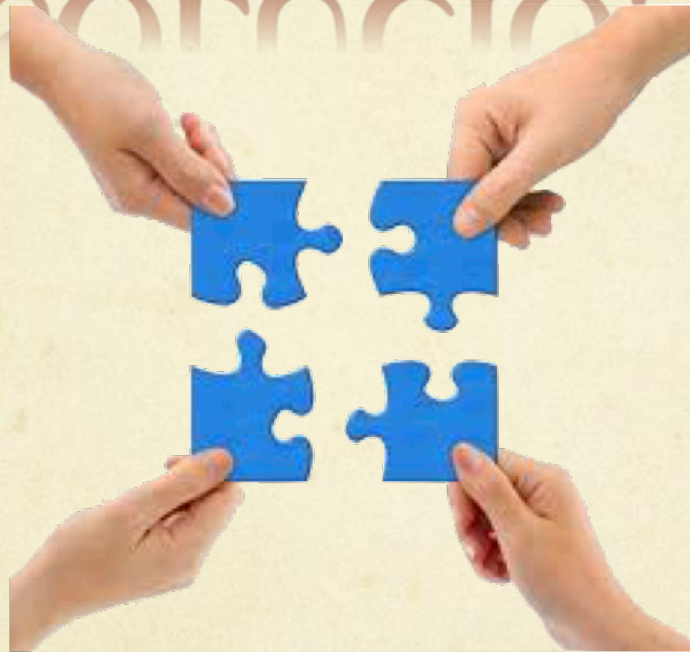


SISTEMA PERCEPTIVO REACTIVO



La T. B. E

SOLUCIÓN



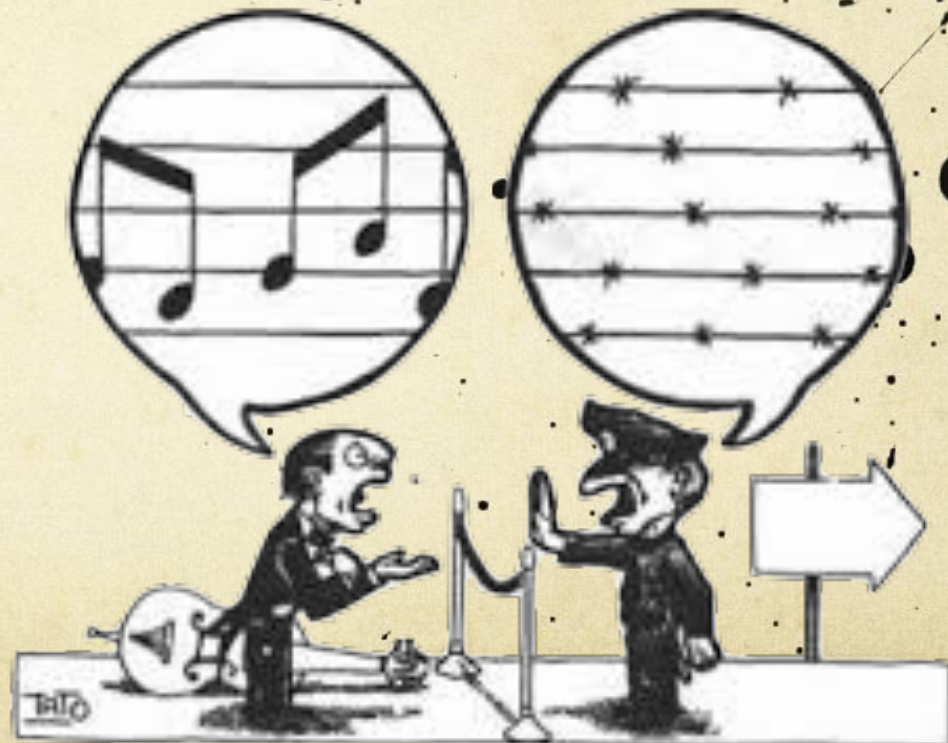
La solución debe satisfacer a todos los miembros del sistema para ser verdaderamente eficaz y eficiente

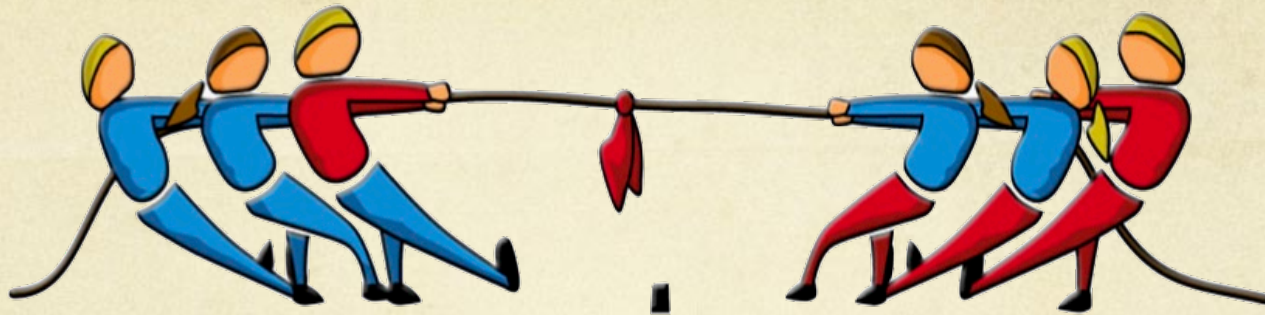


Problema

Solució

LA ESTRUCTURA DEL DIÁLOGO FALLIDO





- **Se empieza por afirmar las propias opiniones** y sensaciones, **sin permitir al otro la posibilidad de expresarse**
- Se está convencido de **tener razón**
- **Se insiste por ello a pesar de las reacciones negativas del interlocutor**, que protesta y se pone a la defensiva
- Esta rigidez alimenta el enfrentamiento, desencadenando una escalada simétrica donde **cada uno tira de la cuerda tratando de llevar al otro hacia la propia posición**

PUNTUALIZAR



Explicar cómo deben hacerse las cosas, lo que los niños, los adolescentes o las familias deberían sentir

Relación: Maestro / Alumno

Reacción: FASTIDIO

RECRIMINAR



Echar la culpa, someter a los demás a un proceso de puntualización de sus culpas.

Relación: Juez / Acusado

Reacción: RECHAZO / IRA / REBELDIA

ECHAR EN CARA



**Hacerse la víctima y reprochar lo que nos hacen:
“con todo lo que hemos hecho por ti ¡¡así tu nos repagas!!**

Relación: Víctima / Verdugo

Reacción: CONSTRUCCIÓN DE UN SISTEMA RÍGIDO

SERMONEAR



Examinar y criticar al otro sobre nuestras personales reglas de lo que es justo y injusto

Relación: Cura / Feligrés

Reacción: REBELDÍA

¡TE LO DIJE!



**Decir así ante el error ajeno es como declarar que:
de habernos hecho caso se habría evitado.**

Relación: “sabelotodo”/ Ignorante

Reacción: IRA

LO HAGO SÓLO POR TI



Exigir agradecimiento por un sacrificio no solicitado y muchas veces tampoco deseado por parte de los demás.

Relación: Cobrador / Deudor

Reacción: IRRITACIÓN Y CULPA

¡DEJA, YA LO HARÉ YO! (La delega)



**Descalificación ajena encubierta
de gentileza**

Relación: Mama/ Niño

Reacción: RABIA, IMPOTENCIA

Delegar tiene unas reglas:

- Se debería siempre **MANTENER** la delega
- Se debería **EVITARE REEMPLAZAR** al delegado
- Se debería **EVITARE ACONSEJAR Y AYUDAR** directamente al delegado

REPROBAR

... Si **MUY BIEN** pero
podías **ESFORZARTE**
un poco mas ...
¿¿VERDAD??

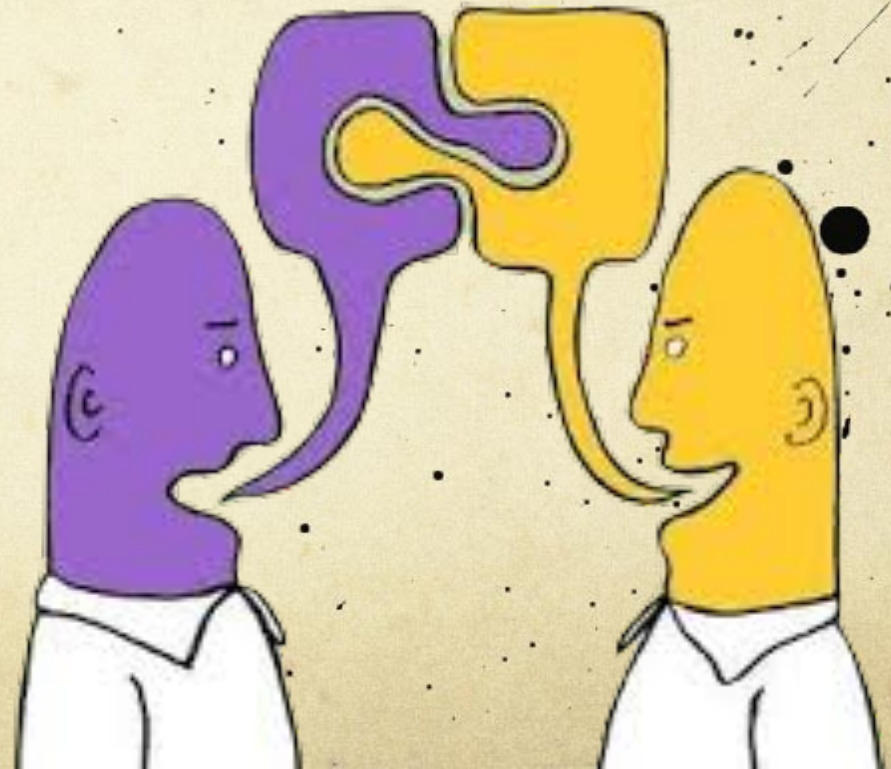


**Felicitación seguida de la
declaración de que no es
suficiente**

Relación: Jefe / subordinado

Reacción: FRUSTRACIÓN

COMO ESTRUCTURAR UN DIALÓGO DE EXITO





"La visión del mundo de cada persona es tan única como sus huellas dactilares. No hay dos personas parecidas. No hay dos personas que entiendan la misma frase de la misma manera... Por lo tanto, al tratar con la gente, intenta no adaptarla a tu idea de como debería ser..." (Milton Erickson)

Preguntar antes de afirmar



Salir después para llegar antes.
No hay mejor modo de persuadirse que
persuadirse por si mismo

Riformular, parafrasear, reestructurar



Dialogar usando las argumentaciones de los demás enfocando la comunicación en el objetivo de cambio.

**Evitare negar o contradecir:
reformular en positivo**



*“Todo nuestro poder es el
de descubrir a otros su
poder para cambiar”*

R. Mariotti



Instituto de
Psicología Avanzada

