

COMUNICACIÓN AFECTIVA y EFECTIVA

“El lenguaje es un mapa de lo que interiormente imaginamos, pensamos y sentimos”



XUNTA DE GALICIA

CONSELLERÍA DE CULTURA, EDUCACIÓN
E ORDENACIÓN UNIVERSITARIA



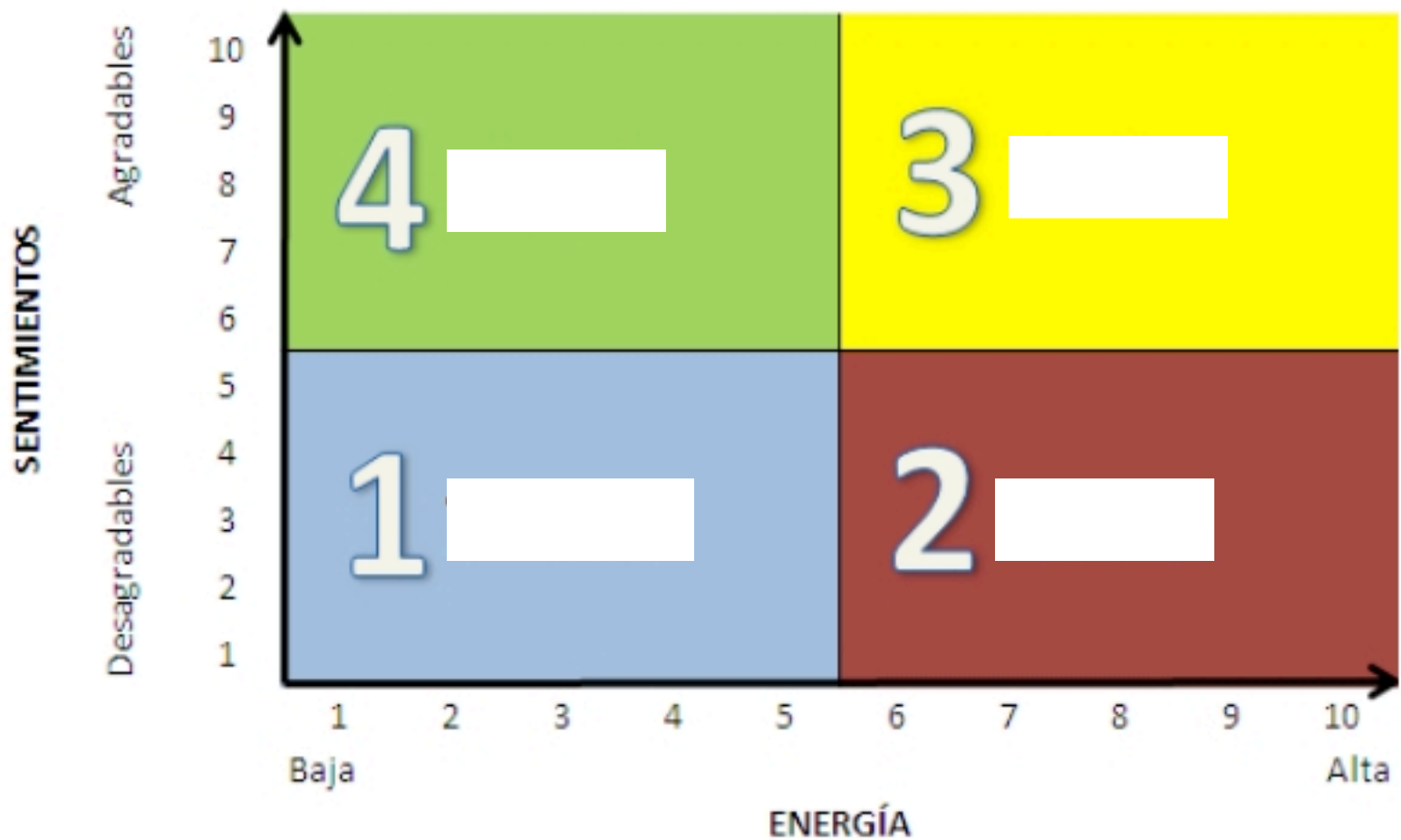
centro autonómico
de formación e innovación



¿Quienes somos?



CHECK IN





“No somos responsables de las emociones, pero sí de lo que hacemos con las ellas”

Jorge Bucay

Objetivos

- *Mejorar nuestra **conciencia** y **gestión emocional***
- *Importancia de **la INTELIGENCIA EMOCIONAL** en la **comunicación***
- *Conocer y practicar herramientas de **COMUNICACIÓN INTRA E INTERPERSONAL***
- *Toma de conciencia de **nuestros pensamientos** y su repercusión sobre nuestras acciones y **comunicación***
- *El **lenguaje de poder** y asunción de responsabilidad con el **LENGUAJE***

*“La manera como nos comunicamos con los demás y con nosotros mismos en última instancia determina la calidad de nuestra vida **Y NUESTRAS RELACIONES**”*

¿Cómo lo vamos a hacer?



Refuerzo Positivo



¿PERMISO?



Acción



Reflexión



Teoría

¡Oportunidades!



¿Cómo lo vamos a hacer?



Para descubrir cómo se
nada en el Mar,

Hay que salir de la
Pecera...



PERSPECTIVA

20 %



INTERPERSONAL

LÓGICO
MATEMÁTICA

80 %

INTELIGENCIA EMOCIONAL

INTRAPERSONAL

Howard Gardner

Espiritual

Lingüístico
Verbal

MK emocion

Equipos | Comunicación | Personas

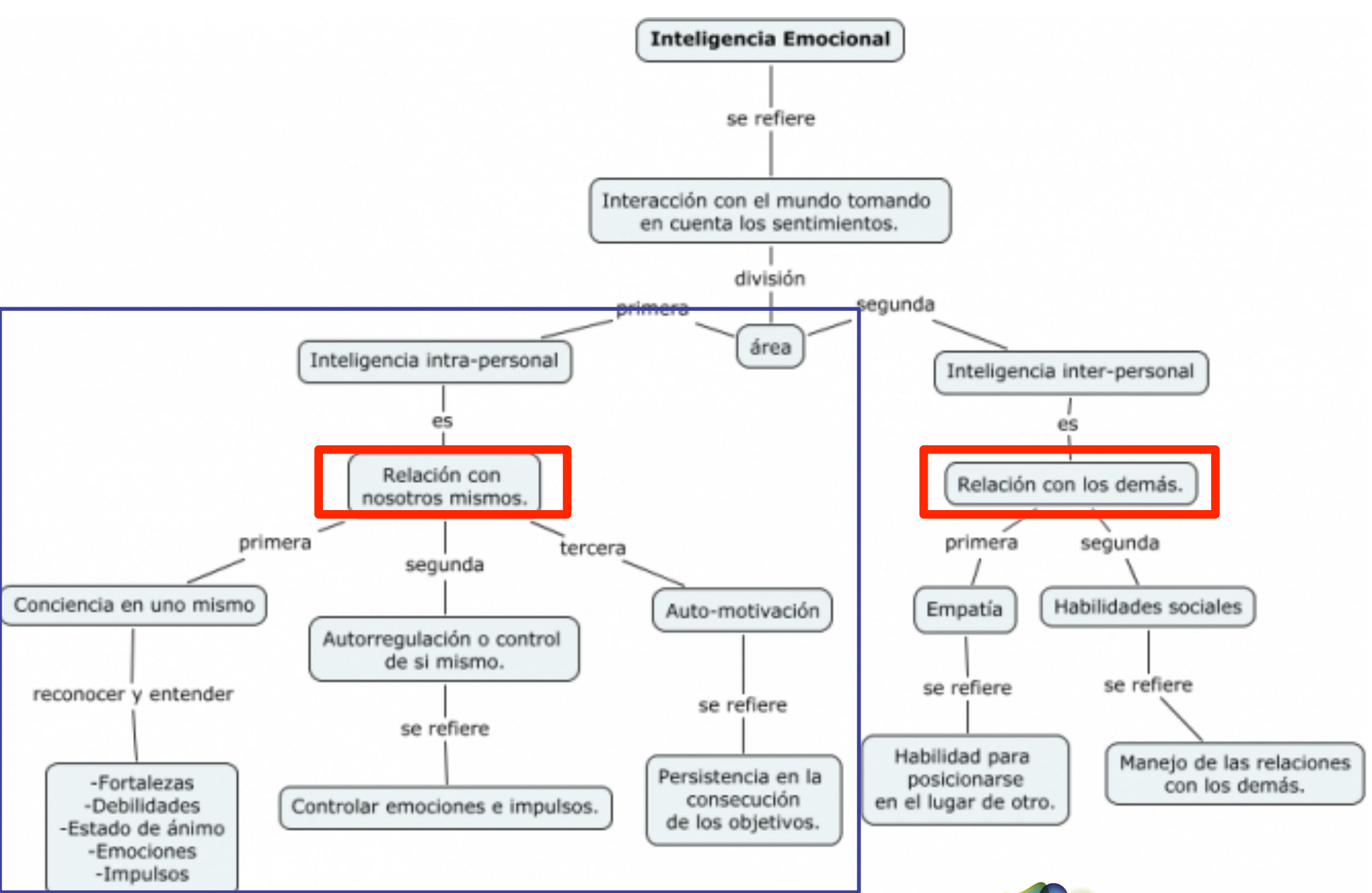


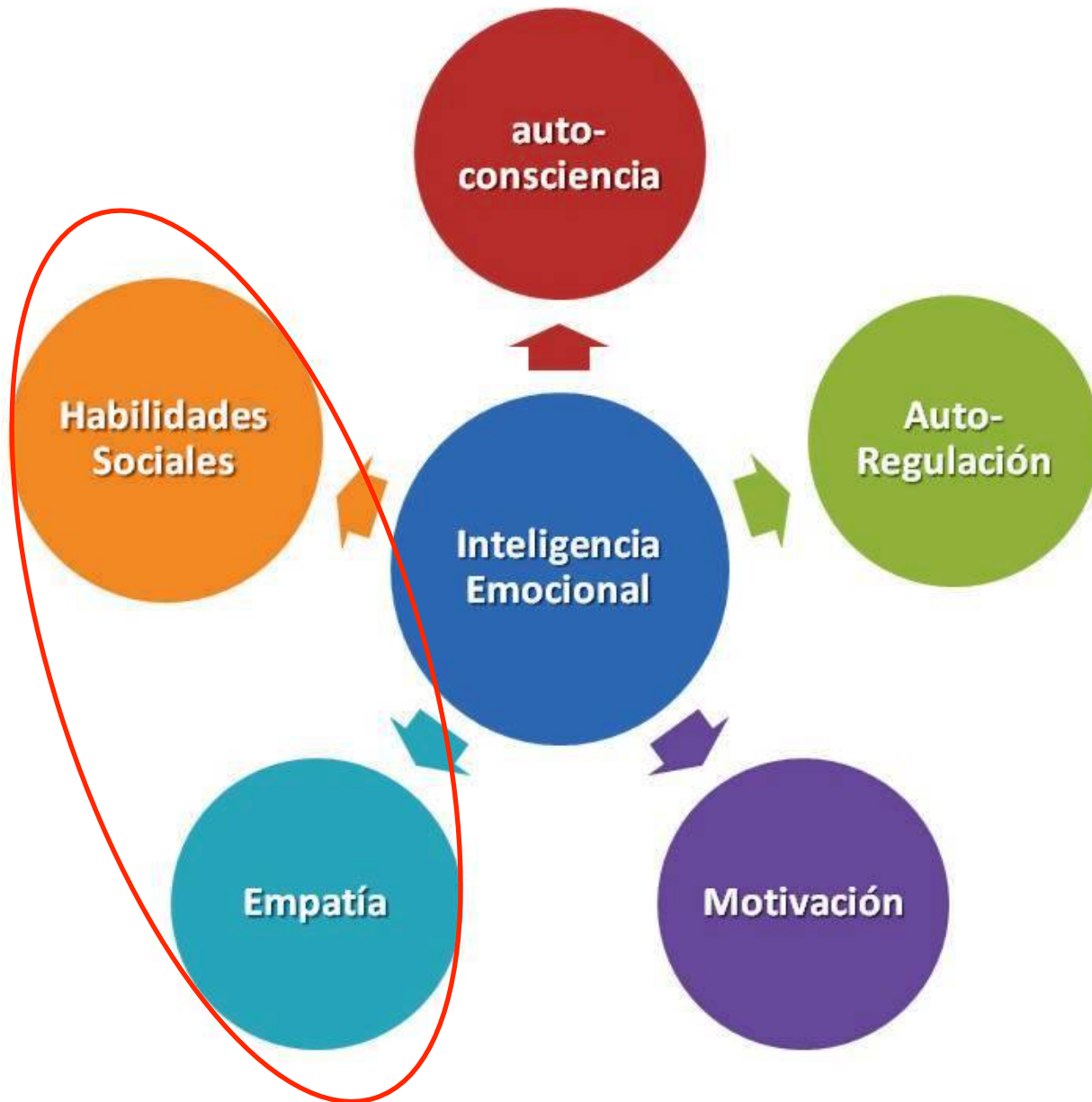
¿Qué es IE?

“La definimos como la capacidad para **reconocer nuestras emociones** y las emociones de los **demás**, así como el conocimiento para **manejarlas**”.



INTELIGENCIA EMOCIONAL





COMPETENCIAS intraPERSONALES

Autoconciencia emocional:

Noción de nuestros propios estados internos, recursos e intuiciones.

Autorregulación:

control de nuestros estados, impulsos y recursos internos

Automotivación:

las tendencias emocionales que guían o facilitan el logro de nuestros objetivos.



“Cuanto más abiertos estemos hacia nuestros sentimientos, mejor podremos leer los de los demás” Daniel Goleman



COMPETENCIAS interPERSONALES

Empatía:

conciencia de los sentimientos,
necesidades y preocupaciones ajenas

Habilidades sociales: capacidad
para inducir respuestas deseables
en los demás, influir en el otro

INTELIGENCIA EMOCIONAL

Es la capacidad de:



SENTIR

ENTENDER

CONTROLAR y

MODIFICAR

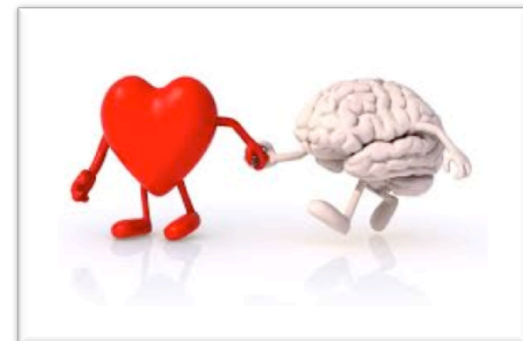
las emociones propias y las ajenas

INTELIGENCIA EMOCIONAL

en las organizaciones

Capacidad de **sentir, entender y aplicar** eficazmente el poder y la agudeza de las emociones

como *fuerza de energía humana, información, conexión e influencia.*



*Aquel que desee convertirse en maestro del hombre, debe empezar por **enseñarse a sí mismo** antes de enseñar a los demás; y debe enseñar primero con el **ejemplo** antes de que lo haga verbalmente. Pues aquel que se enseña a sí mismo y **rectifica sus propios procedimientos**, merece más respeto y estimación que el que enseña y corrige a otros, eximiéndose a él mismo.*

Khalil Gibran



¿Quién eres?

Cualidades

¡Buenas tardes!



“La comunicación es la verdadera tarea de un EQUIPO”

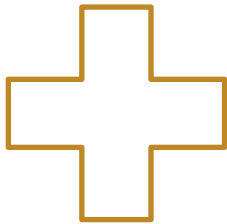
[Nitín Nohria](#)

Refrescando....



- Técnicas IE: identificar, utilizar, comprender, manejar
- Consciencia y Conciencia
- Para qué
- Apertura mental y pensamiento reversible
- coherencia y congruencia
- Comunicación + - +
- Refuerzo Positivo

REQUISITOS DE TODO CAMBIO



Consciencia

Meta

Actitud positiva

Responsabilidad

Acción

Cambio

Comunicarse depende mucho de querer hacerlo



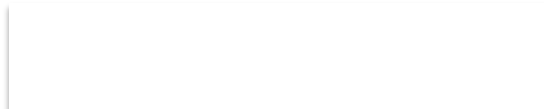
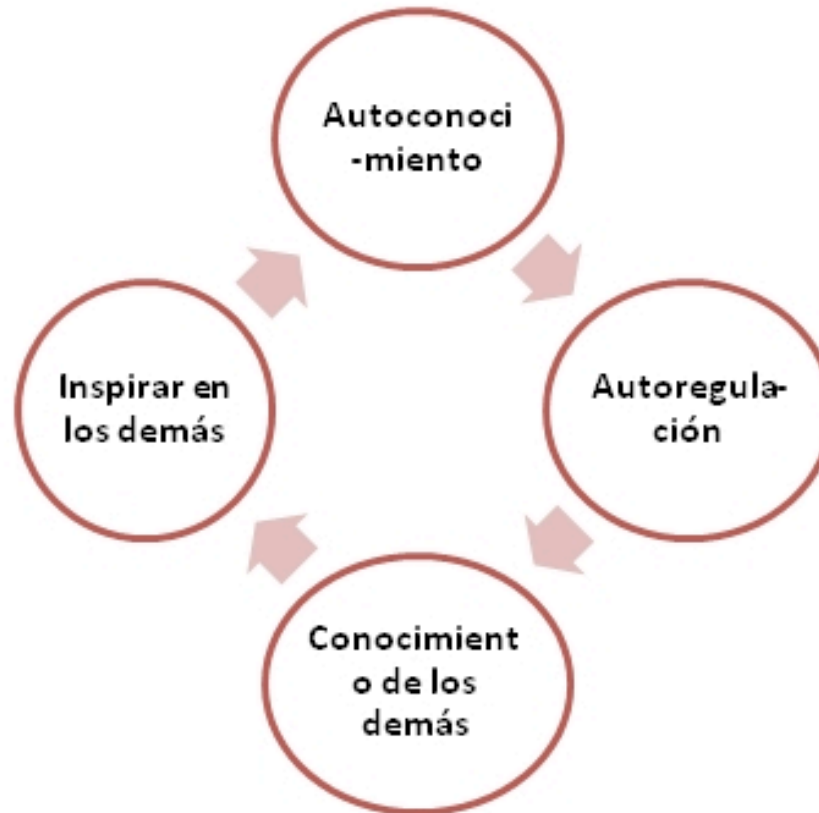
¿Cómo vengo?

¿Qué espero que PASE?

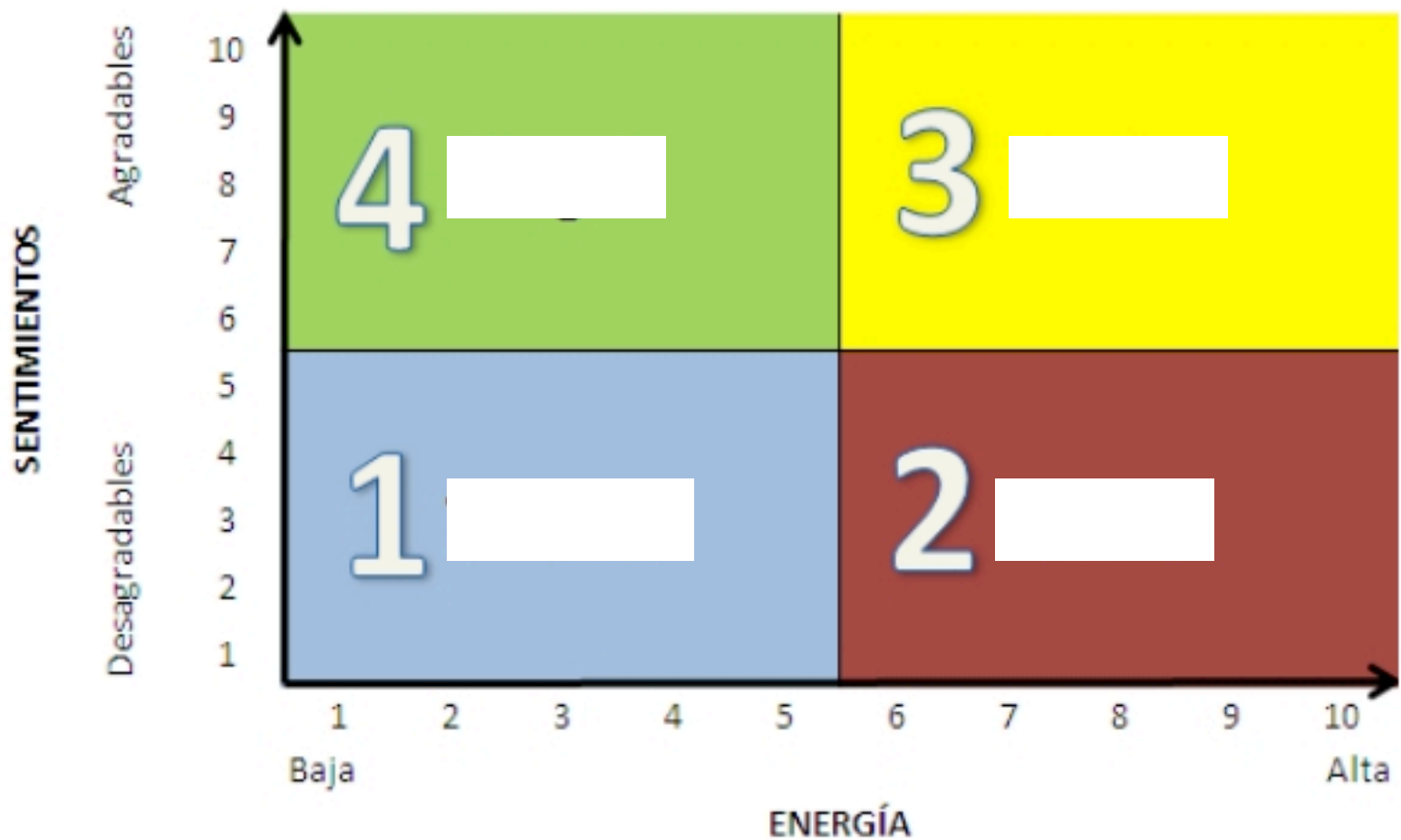
*¿Qué voy a aportar para que eso que quiero
que pase pase?*

¿Qué dificultades preveo?

CICLO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL



CHECK IN



Empty rectangular box for notes or additional information.



¿EXPECTATIVAS?

VS

¿COMPROMISOS?

Expectativa vs Compromiso



El compromiso hace que la expectativa se convierta en un trato/ acuerdo.

Expectativa vs Compromiso

VÍCTIMA

**no asume
responsabilidad**
por lo que no es posible
reclamarle nada



PROTAGONISTA

asume su responsabilidad
que es parte del problema
pero también de la solución

es parte activa



RESPONSABILIDAD

Ser Proactivo

PROACTIVIDAD

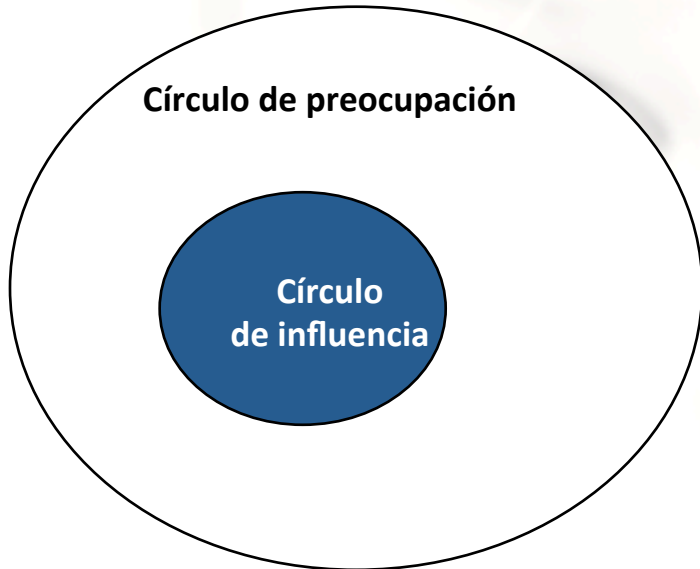
Tomar la iniciativa para ser responsables de nuestras propias posibilidades

Ser responsable es utilizar nuestra habilidad de respuesta

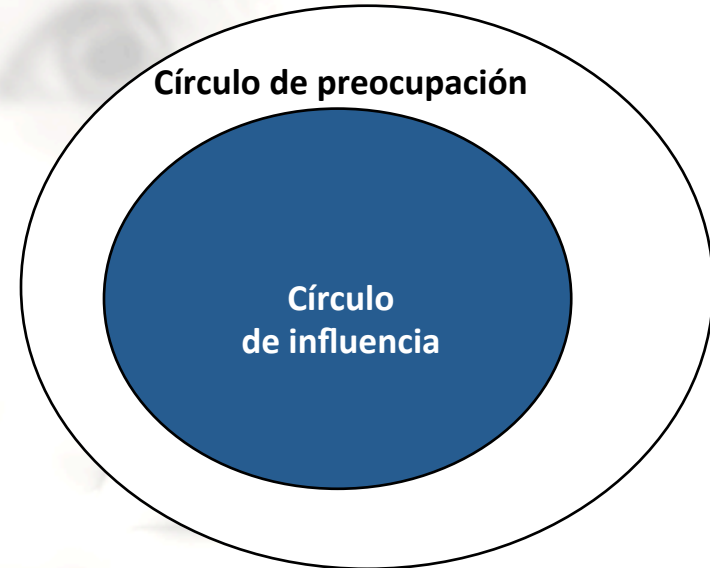
¿Cuál es mi grado de proactividad? ¿Cómo puedo ser proactivo?

- Círculo de preocupación/Círculo de influencia
- Escuchando nuestro lenguaje, ¿ como somos ?
- Comprometerse y mantener los compromisos

Responsabilidad = Habilidad de elegir nuestra Respuesta



**Siendo Reactivo,
nuestro círculo de influencia
disminuye.**



**Siendo Proactivo,
nuestro círculo de influencia se amplía.**

Escuchando nuestro lenguaje

Lenguaje reactivo

No puedo hacer nada
Yo soy así
Me vuelve loco
No lo permitirán
Tengo que hacer eso
No puedo
Debo

Lenguaje proactivo

Examinemos nuestras alternativas
Puedo optar por un enfoque distinto
Controlo mis sentimientos
Puedo elaborar una gestión emocional efectiva
Elijo
Prefiero
Pase lo que pase

EMOCIÓN, COMUNICACIÓN Y APRENDIZAJE

Hace 2.200 años Platón, decía:

***“La disposición emocional del alumno
determina su habilidad para aprender”***

... y la del docente para enseñar

¿Potenciar Fortalezas o Fortalecer Debilidades?

Fortalezas

aquellas capacidades que pueden adquirirse a través de la voluntad, y que representan rasgos positivos de la personalidad.



<http://www.authentic happiness.sas.upenn.edu/default.aspx>

COMUNICACIÓN APRECIATIVA



**Si aprecias lo bueno,
lo bueno se aprecia,
aumenta su valor.**

Y tú mejoras tu bienestar...



“En vez de focalizarnos en lo que está mal, enfatizar lo bueno para maximizarlo” Seligman

		YO	
		LO QUE CONOZCO DE MI	LO QUE NO CONOZCO DE MI
LOS DEMÁS	CONOCEN DE MI	1 YO ABIERTO Las ideas que manifiesto Las actividades abiertas, conscientes... Los sentimientos que comunico Los proyectos que todos saben Cualidades y defectos externos	3 YO CIEGO Todas las formas de mecanismos controlados, que los demás descubren de mi Algunas facetas de nuestra personalidad y estilo de comunicación: miedos inconscientes, manías, limitaciones...
	NO CONOCEN DE MI	2 YO OCULTO Sentimientos escondidos Secretos de mi actuación Todo lo que no quiero que los demás sepan de mi	4 YO DESCONOCIDO Mecanismos de defensa y motivaciones inconscientes Represiones, fobias Toda una serie de actos inconscientes que no vemos ni yo ni los demás

¿Qué es apreciar?

1. valorar; acto de **reconocer lo mejor de las personas** y del mundo que nos rodea; **afirmar fortalezas**, potencialidades y logros presentes y pasados; percibir aquello que da vida (salud, vitalidad, excelencia) a los sistemas de vida. **2.** incrementar en su valor.

Comunicación apreciativa

A pair of hands is shown holding a bright yellow sunflower with a dark brown center. The hands are positioned on either side of the flower, with fingers gently gripping the petals. The background is a soft, light blue gradient, and the overall image has a warm, positive feel.

1. **Valora a cada persona en su entorno**, lo que muestra, lo que sabe y lo que es. La valoración siempre será positiva, esperando siempre encontrar más de lo que aparece a primera vista. Libérate de prejuicios
2. **Cada persona en un grupo tiene algo que aportar** desde su propio ser y desde su propio quehacer. No subestime ni desestime cualquier idea, intervención, intento de participar y de actuar.
3. **Modele el grupo** con el cual tiene interacción.

Al final de cada día...

“ Que ha sido lo mejor del día de hoy” ..

“Hoy me he sentido bien conmigo mismo/a por...”

“Hoy he hecho algo bueno para mi cuando...”

“Me gusto a mí mismo/a cuando...”

“Me empiezo a dar cuenta de que tengo la virtud de...”

“Aunque he cometido un error, me doy cuenta de que...”

¿GRADO DE DIFICULTAD?





Todos somos genios.

Pero si juzgas a un pez
por su habilidad de trepar árboles,
vivirá toda su vida pensando que es un inútil.

~ Albert Einstein





Refuerzo Apreciativo

*"Si un niño vive con críticas,
aprende a condenar.
Si un niño vive con hostilidad,
aprende la violencia.
Si un niño vive con el ridículo,
aprende a ser tímido.
Si un niño vive con vergüenza,
aprende a sentirse culpable.
Si un niño vive con palabras de aliento,
aprende a tener confianza.
Si un niño vive con elogios,
aprende a apreciar"*



Ginger E. Black, 1990



lenguaje negativo vs lenguaje positivo

Eres malo
Eso es incorrecto
Pasado
Deberías

+

-

Enfoque a la parte positiva
Futuro

¡Muy buenas tardes!



“Lo importante no es lo que sucede sino lo que nos decimos respecto a lo que nos sucede”



A whiteboard is mounted on a wall with a cracked, textured pattern. To the left of the whiteboard, a dark wooden ladder leans against the wall. Below the ladder, a white bucket sits on the floor. The whiteboard contains text in Spanish.

**¿QUIÉN NO ERES?
(Cualidad)**

**Escoge una de esas cualidades que NO
ERES para EXPLORAR durante esta jornada**

**(¿qué puede resultar útil de esta cualidad en tus relaciones y
comunicación?)**

1

**Persona cercana
EMOCIÓN**

Hoy puede ser un gran día,
plantéatelo así,
aprovecharlo o que pase de largo,
depende en parte de ti...

2

**Conocido después de 1 viaje
¿Qué recuerdo de la sesión anterior?**

3

**Amigo Infancia
¿Qué voy a aportar hoy?**

Si la rutina te aplasta,
dile que ya basta
de mediocridad.
Hoy puede ser un gran día
date una oportunidad





***¿Cómo vengo?
¿dónde estoy?***



¿Qué puedo hacer?

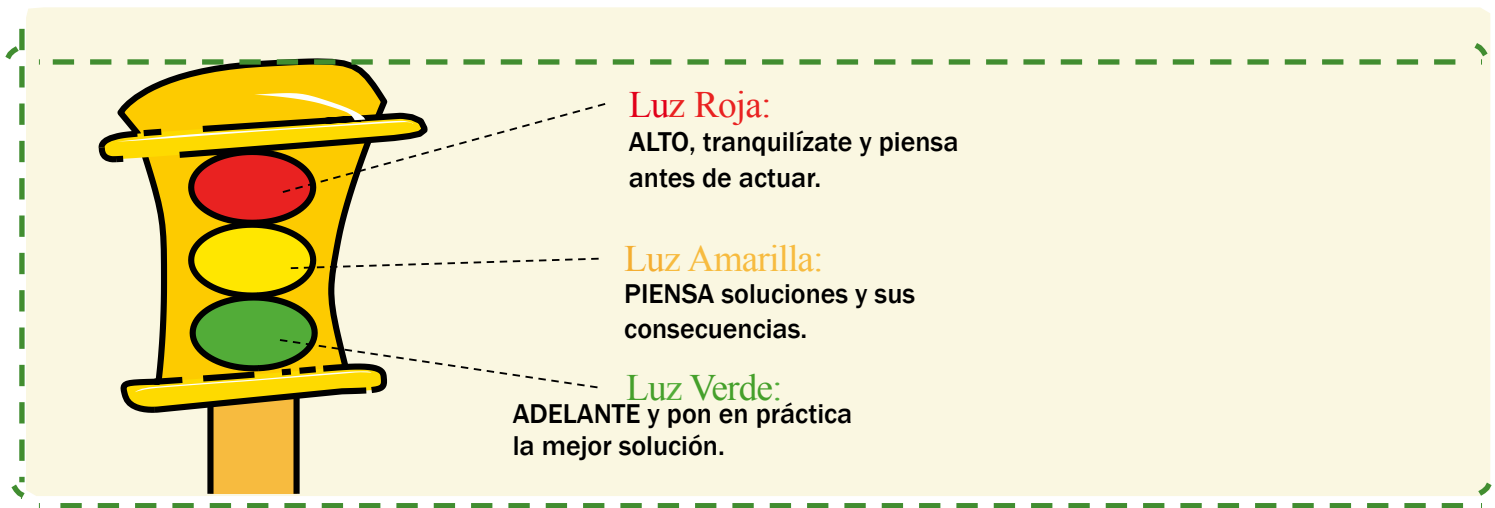
El semáforo de las emociones:

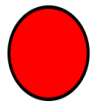
ROJO: PARARSE. Cuando sentimos mucha rabia nos ponemos muy nerviosos, queremos gritar y patear... ¡¡ALTO!! Es el momento de pararnos. Es como si fueras el conductor de un coche que se encuentra con el semáforo con luz roja.

AMARILLO: PENSAR. Ahora es el momento de pararse a pensar. Tenemos que averiguar cuál es el problema y lo que estamos sintiendo. Cuando el semáforo está en naranja los conductores piensan, buscan soluciones y se preparan para salir.

VERDE: SOLUCIONARLO. Vía libre para los vehículos. Ahora, es el momento de circular de nuevo. Es la hora de elegir la mejor solución y ponerla en marcha.

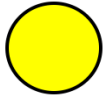
Para asociar las luces del semáforo con las emociones y la conducta se puede realizar un dibujo o prueba con un semáforo y los siguientes pasos:





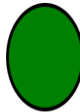
Luz Roja:

1- ALTO, tranquilízate y piensa antes de actuar



Luz Amarilla:

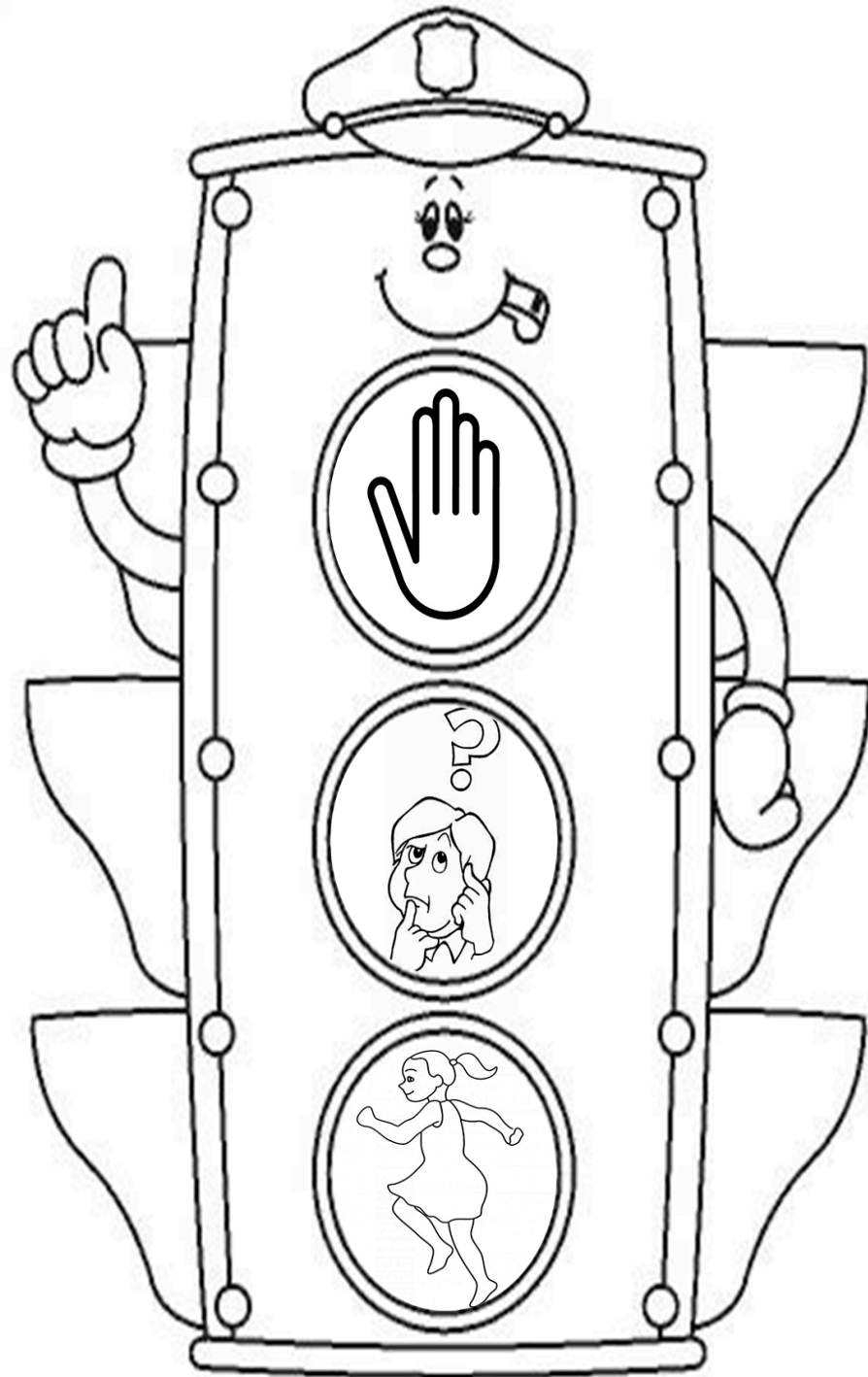
2- PIENSA soluciones o alternativas y sus consecuencias



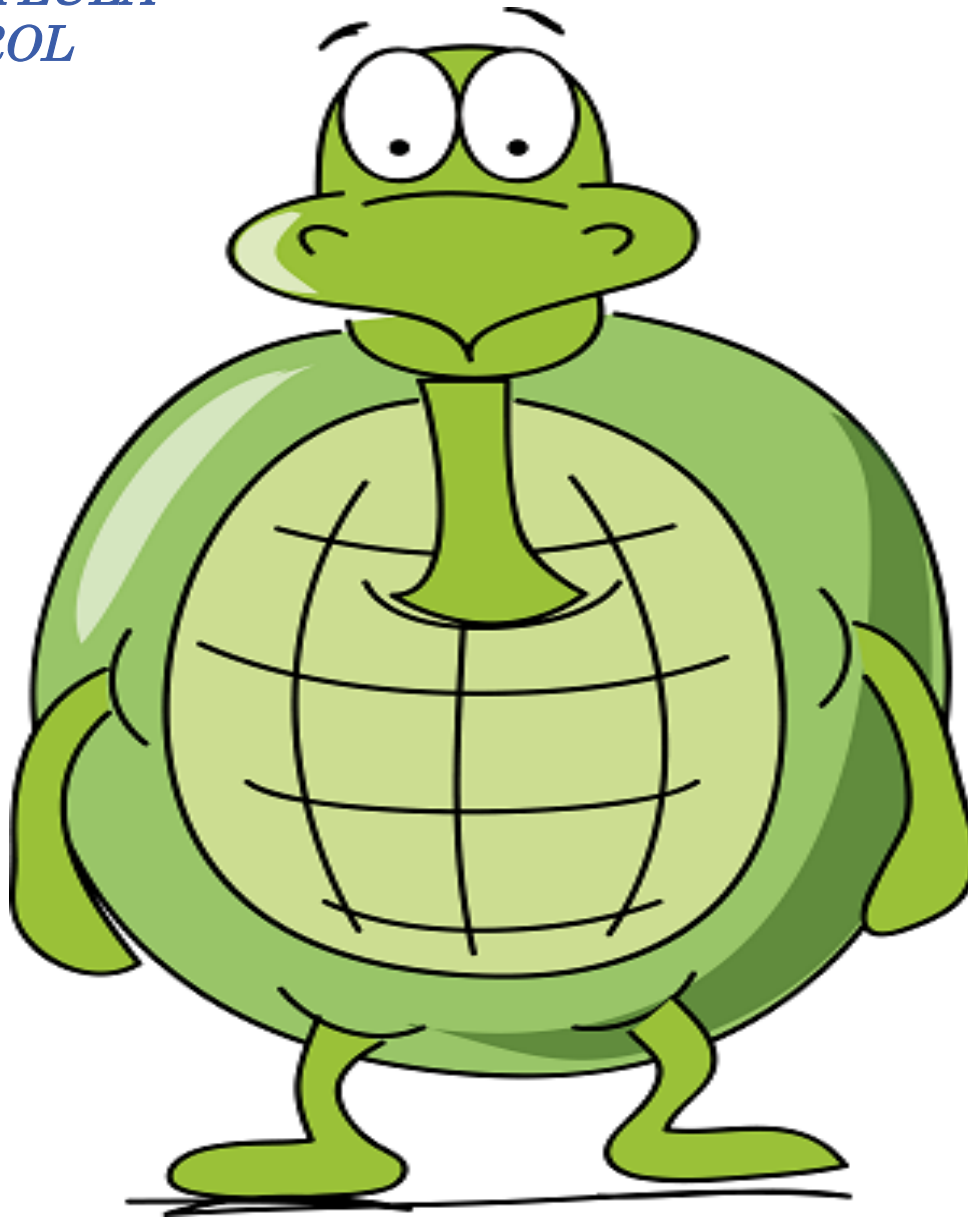
Luz Verde:

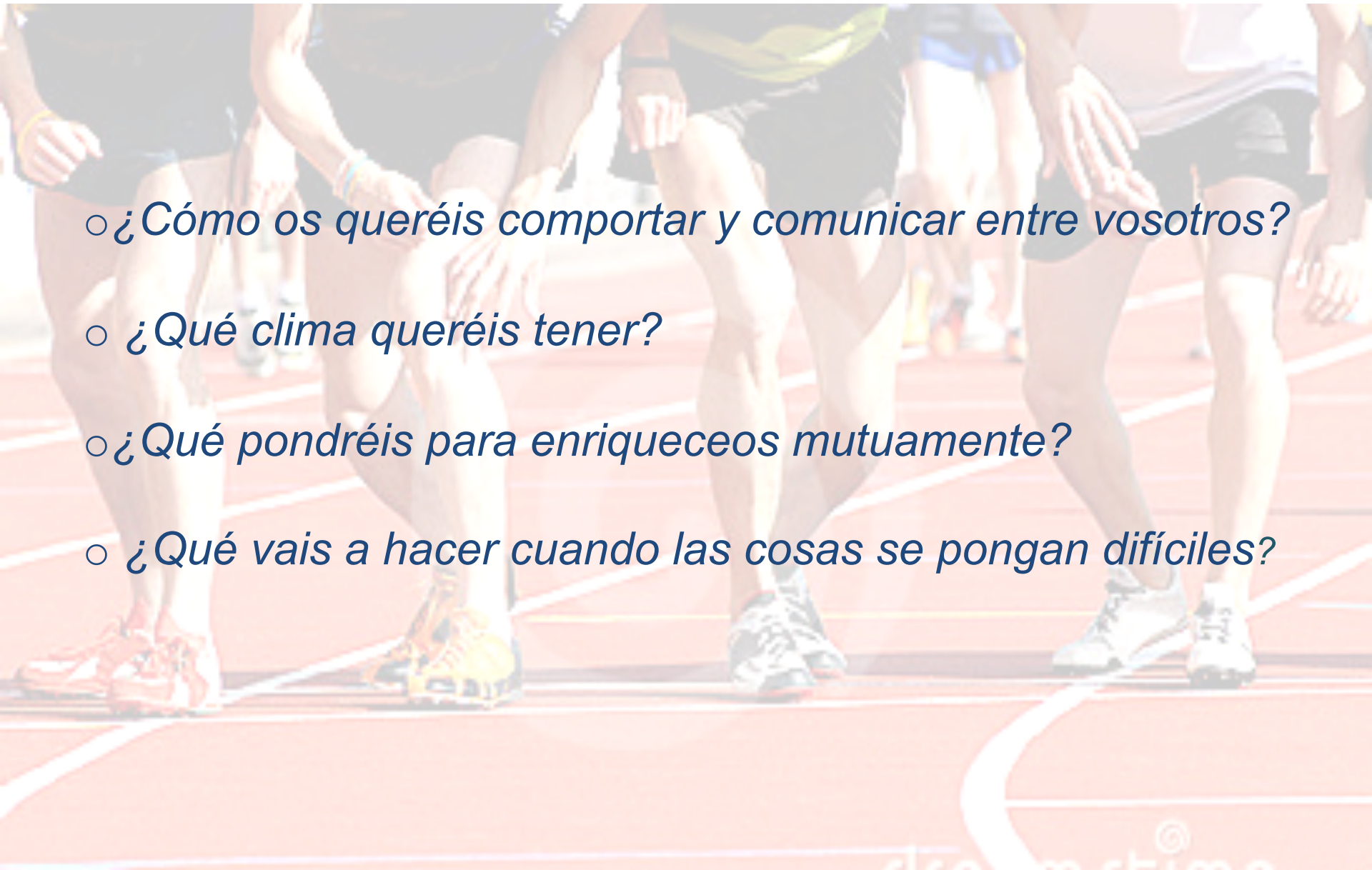
3- ADELANTE y pon en práctica la mejor solución





LA TORTUGA LULA
AUTOCONTROL



- 
- *¿Cómo os queréis comportar y comunicar entre vosotros?*
 - *¿Qué clima queréis tener?*
 - *¿Qué pondréis para enriqueceos mutuamente?*
 - *¿Qué vais a hacer cuando las cosas se pongan difíciles?*

Comunicación

Cooperación

Compromiso

Complementariedad- ROLES

Confianza

Coordinación

Debéis construir la torre más alta. Una morada para el equipo. Para ello disponéis de:

Pasta
1 nube
Cinta
15 MINUTOS

La torre debe sostenerse por sí sola durante al menos 1 minuto
y debe sujetar en lo más alto la golosina intacta.

Atención: Un miembro del equipo será invidente y el otro sordo





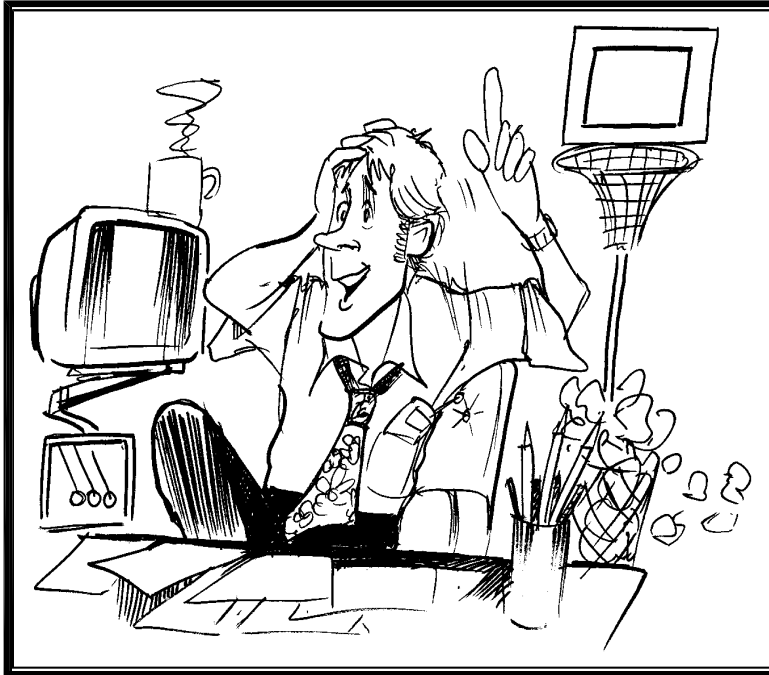
El equipo está desorientado...

¿Qué es un rol de equipo?

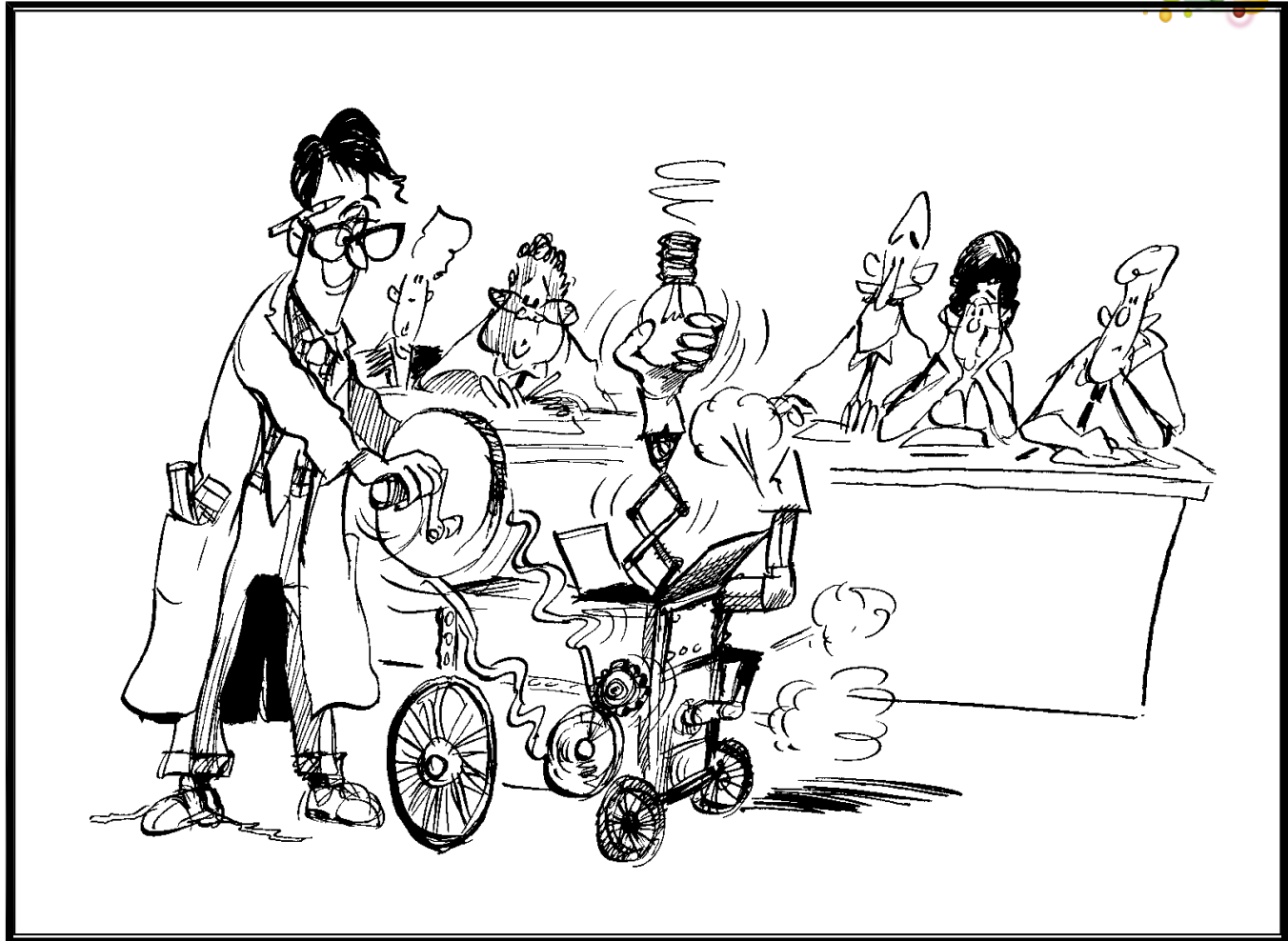
Nuestra particular tendencia a comportarnos, contribuir y relacionarnos socialmente”

Meredith Belbin

CEREBRO



Necesario en los equipos para
generar ideas nuevas



¡Algunas de sus ideas pueden ser descabelladas!

INVESTIGADOR DE RECURSOS

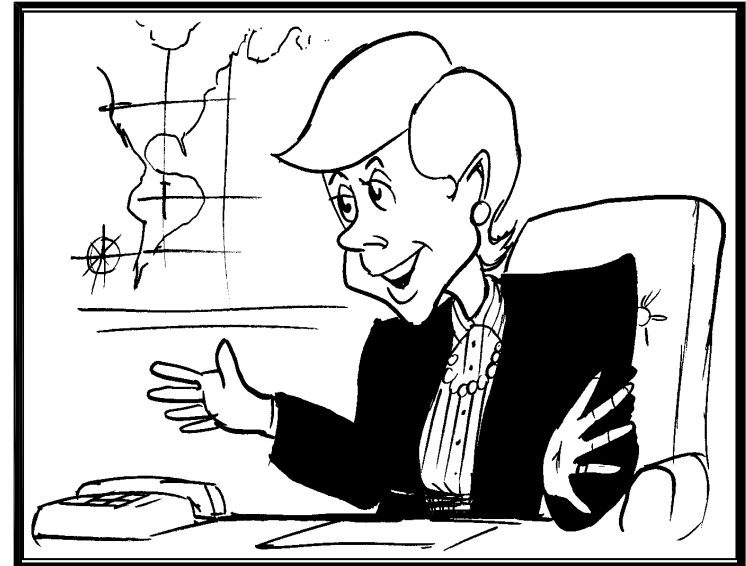


Averigua qué sucede y qué se necesita en el exterior del equipo



¿Se está comunicando alguien del equipo con el exterior?

COORDINADOR



Necesario para dirigir y desarrollar a los miembros del equipo

IMPULSOR



Necesario para inyectar energía al
equipo



ipueden encrespar el ánimo de algunas
personas!

MONITOR EVALUADOR



Necesario para evaluar todas las ideas



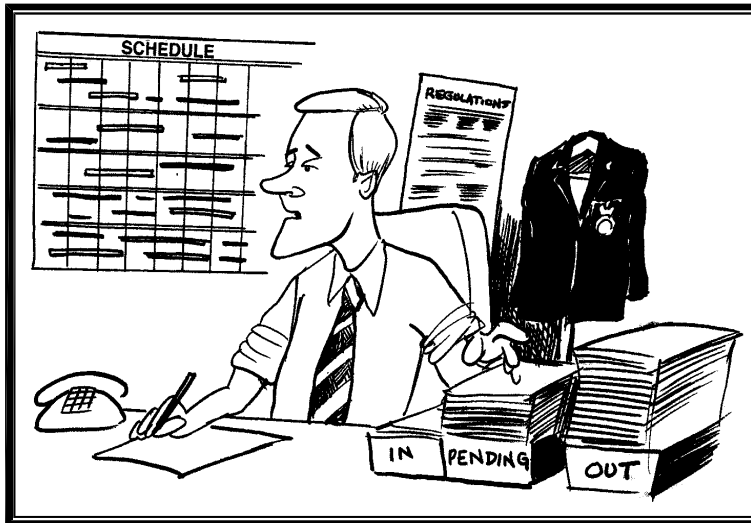
¡Demasiado intelecto provoca discusiones!

COHESIONADOR

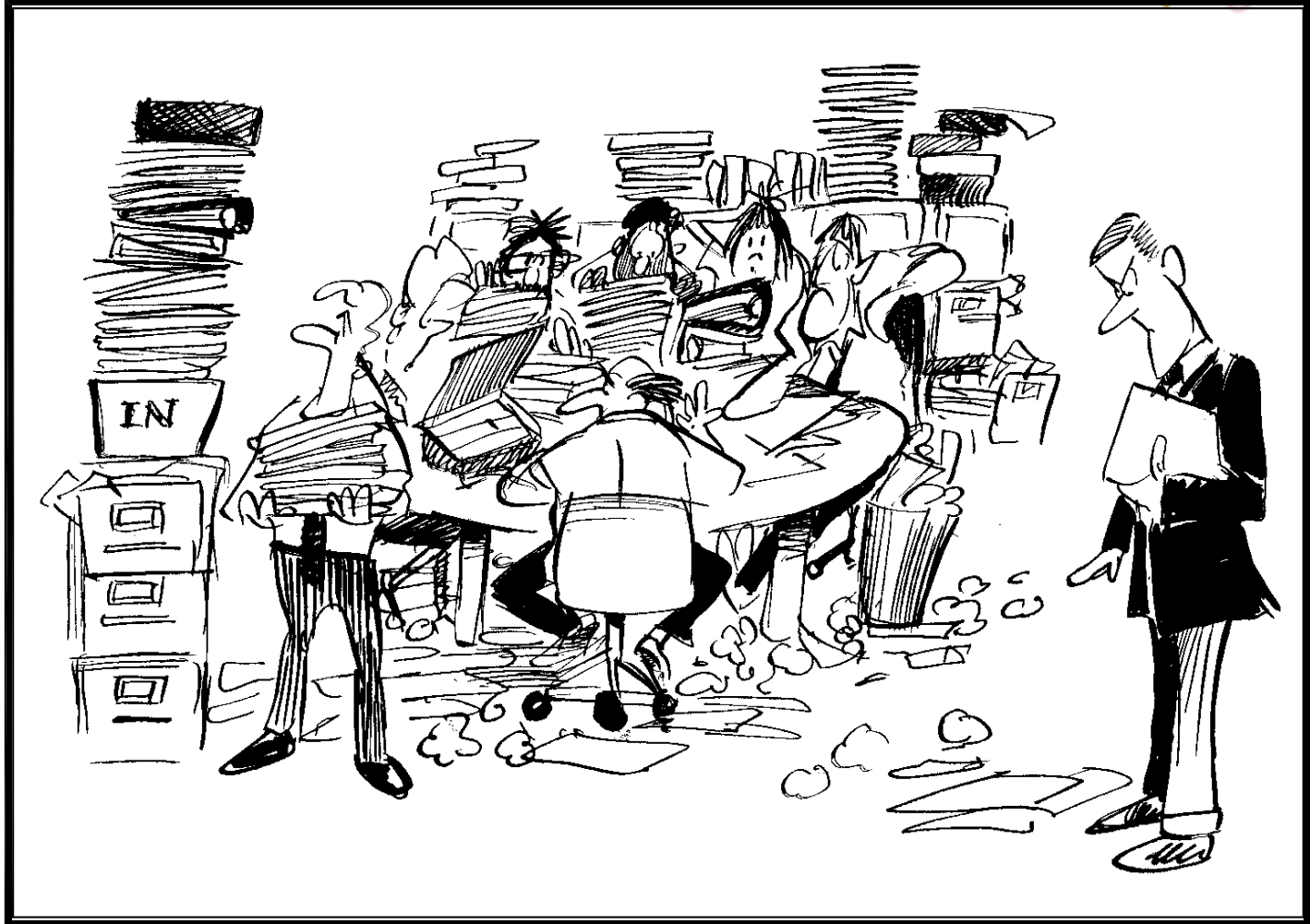


Necesario para facilitar el diálogo y crear una buena atmósfera de trabajo en el equipo

IMPLEMENTADOR

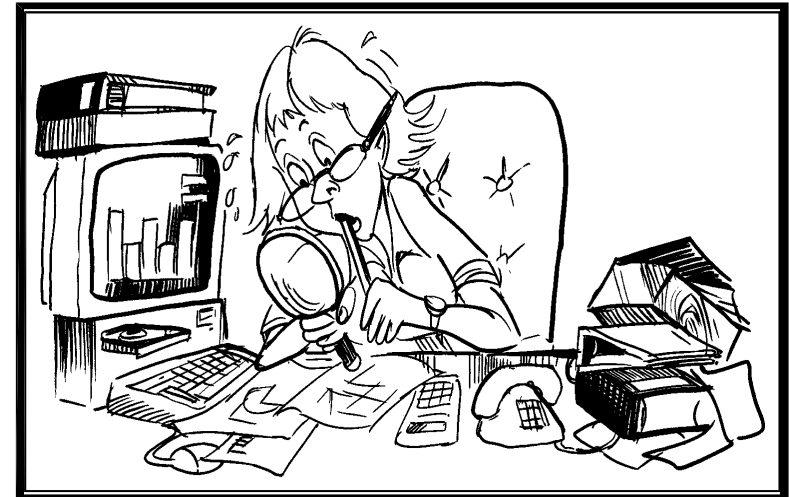


Necesario para organizar el trabajo



¿Sabe el equipo hacia dónde se dirige?

FINALIZADOR



Asegura que todo funciona a la
perfección









¿Se están haciendo las cosas con el nivel de calidad suficiente?

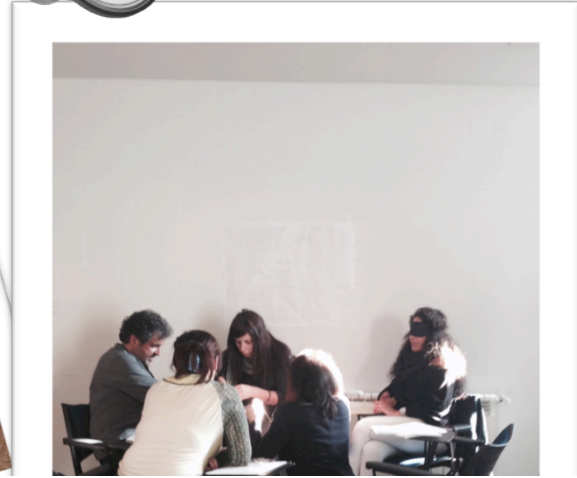
ESPECIALISTA



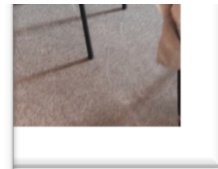
Dedicado a su área elegida de trabajo

Roles de Belbin

	CONTRIBUCIÓN	DEBILIDAD PERMITIDA
 CEREBRO CE	Creativo, imaginativo, poco ortodoxo. Resuelve problemas complejos	Ignora los incidentes. Tiene dificultad para comunicarse eficazmente
 INVESTIGADOR DE RECURSOS IR	Extrovertido, entusiasta. Desarrolla contactos. Busca nuevas oportunidades	Optimista. Pierde fácilmente el interés al desaparecer el entusiasmo
 COORDINADOR CO	Seguro de sí mismo. Aclara las metas a lograr. Promueve la toma de decisiones. Delega.	Manipulador. Busca siempre descargar su trabajo en otros
 IMPULSOR IS	Dinámico, le agrada el trabajo bajo presión. Lo obstáculos son su desafío constante.	Propenso a provocar. Ofende los sentimientos de la gente.
 MONITOR EVALUADOR ME	Estratega y perspicaz. Percibe todas las opciones. Juzga con objetividad.	Carece de iniciativa y habilidades para inspirar a los demás
 COHESIONADOR CH	Diplomático, cooperador y apacible. Escucha e impide los enfrentamientos	Indeciso en situaciones complejas
 IMPLEMENTADOR ID	Disciplinado, leal, conservador y eficiente. Hace que las ideas se transformen en acciones.	Inflexible y lento en responder ante las situaciones.
 FINALIZADOR FI	Esmerado, ansioso, concienzudo. Realiza las tareas en tiempo y forma. Es el "encuentra errores"	Reacio a delegar. Tiende a preocuparse de forma excesiva.
 ESPECIALISTA ES	Cumplidor del deber. Va de a un escalón por vez. Aporta sus conocimientos al grupo.	Se explaya en tecnicismos. Contribuye sólo en temas que conoce bien.



¡BUENAS TARDES!



***“La manera como nos comunicamos con los demás y con nosotros mismos en última instancia determina la calidad de nuestra vida
Y NUESTRAS RELACIONES”***

'Habitaciones para llorar' y desestresarse en un hotel de Japón

 Me gusta

Compartir

1087

 Twittear

175

 g+1

0



0 Comentarios



El analgésico que contienen las lágrimas | Foto: Objetivo Bienestar

A whiteboard is mounted on a wall with a cracked, textured pattern. To the left of the whiteboard, a wooden ladder leans against the wall. Below the whiteboard, a white bucket sits on the floor. The text on the whiteboard is in bold, black, uppercase letters.

**¿MANTENEMOS
CUALIDAD A
TRABAJAR?**

¿CAMBIO?

¿Por qué es importante conocer la ALIANZA y ROLES de un equipo?

Lenguaje común y neutral sobre comportamiento y contribuciones

Trabajar de manera más eficaz con diferentes tipos de personas

**Conocimiento de los demás
(Tú)**

Reconocer, valorar y potenciar las mejores contribuciones

Aclarar expectativas



¿EXPECTATIVAS?

VS

¿COMPROMISOS?

Expectativa vs Compromiso



“No esperes nunca nada que no hayas pedido”

Expectativa vs Compromiso

VÍCTIMA

**no asume
responsabilidad**
por lo que no es posible
reclamarle nada



PROTAGONISTA

asume su responsabilidad
que es parte del problema
pero también de la solución

es parte activa



PROTAGONISTA

Ser Proactivo

¿Cuál es mi grado de proactividad? ¿Cómo puedo ser proactivo?

- **Círculo de preocupación/ Círculo de Influencia**
- **Comprometerse y mantener los compromisos**
- Escuchando nuestro lenguaje, ¿cómo somos ?

**“La comunicación
es la verdadera tarea
de cualquier EQUIPO”**

Nitin Nohria



HECHOS Y JUICIOS

¿Barreras en la Comunicación?

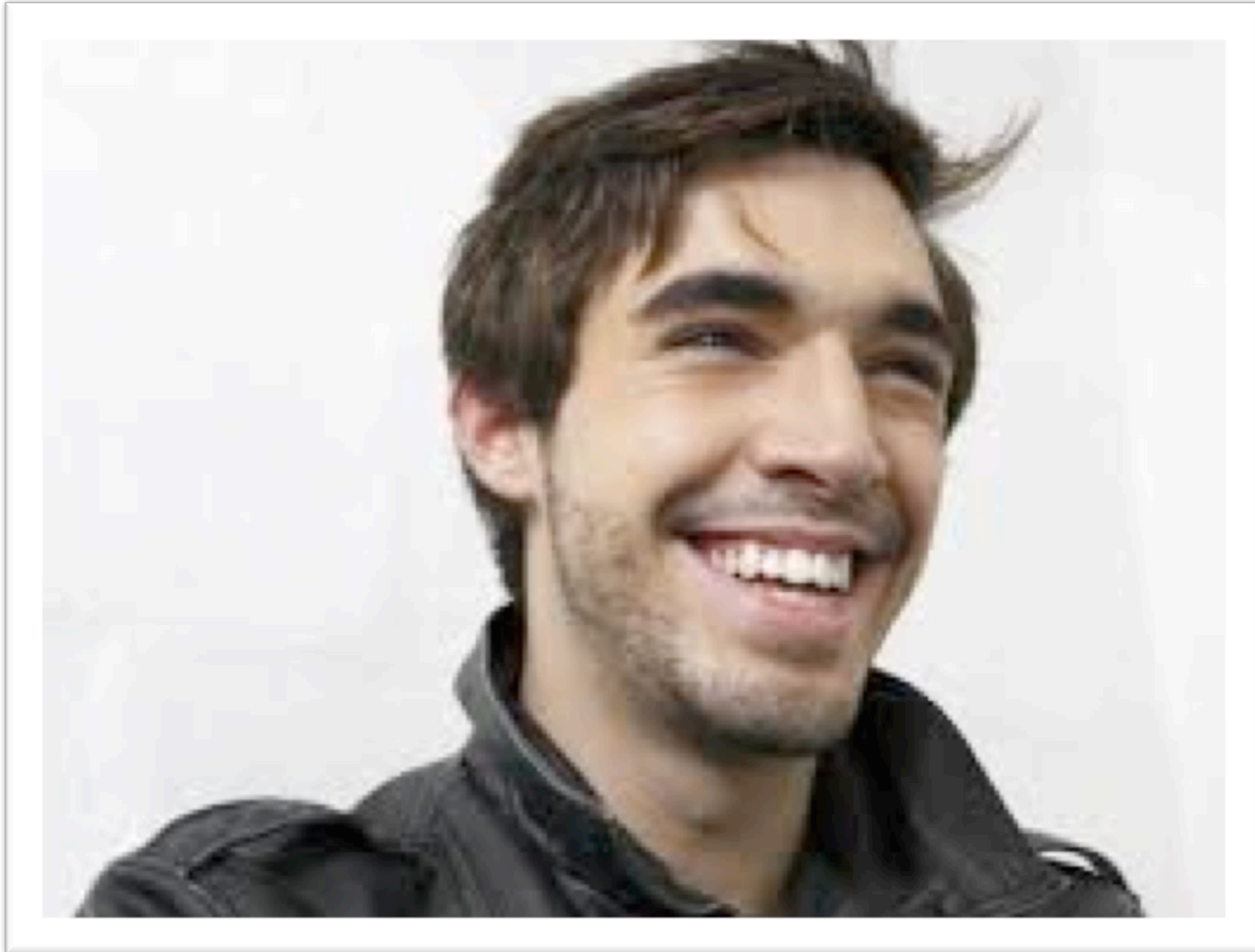


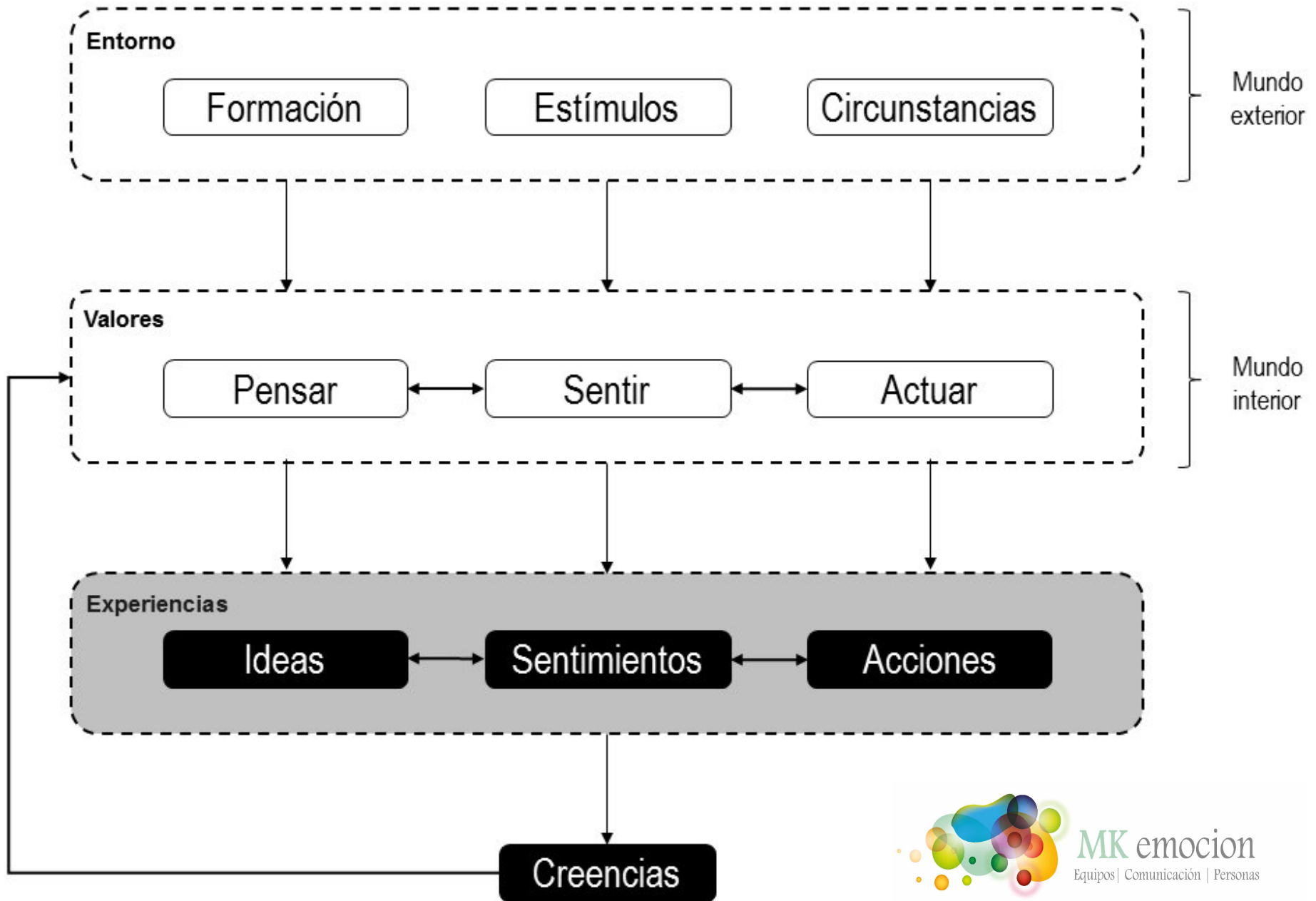
Llamamos **HECHOS** a los sucesos o datos que se presentan como **comprobados** y se exponen de una manera **objetiva**, sin intervención de las **creencias** o juicios del autor.

JUICIOS, manifiestan el punto de vista de quien los emite. Lo que se expresa en ellos son las **creencias personales** del individuo

ETIQUETAS

CASO MIGUEL





¿CREENCIAS?

- Posibilidad
- Capacidad
- Merecimiento



Identificación creencias

- 1. Detección y Observación de la Creencia**
- 2. Cuestionar la creencia con un debate interno**
- 3. Descubrir la procedencia de la creencia**
- 4. Cambiar la Creencia**



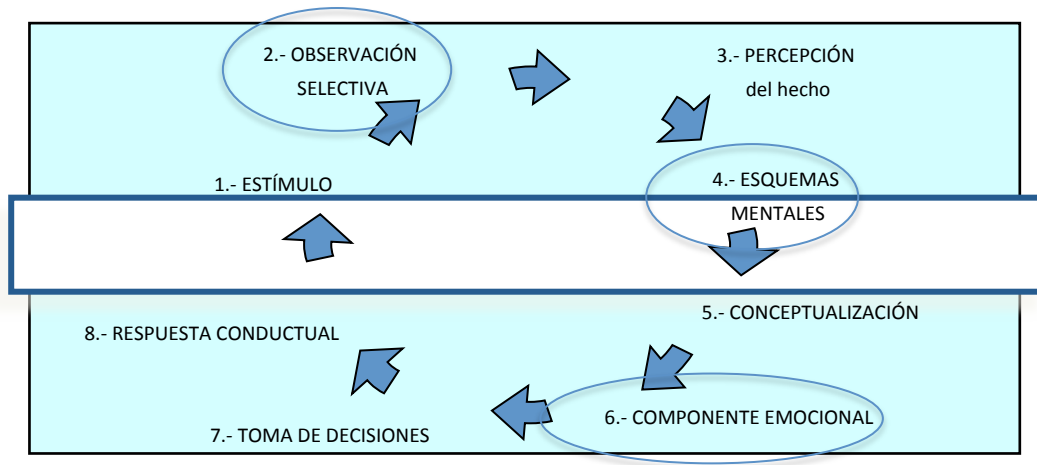
Tu MAPA y la COMUNICACIÓN



Ampliación de mapa = mayores posibilidades comunicación

“El mapa no es el territorio”

- Cada cual tiene un mapa de la realidad, y la **comunicación** nos ayuda a dar a conocer mi mapa y a conocer el del otro.



Si quiero hacerme entender comunicaré:

- Datos y hechos
- Mis opiniones e interpretaciones, mis deseos
- Cómo me siento

Yo percibo la realidad a través de tres filtros :

- La observación selectiva
- Mis modelos mentales
- Mis emociones

Si no entiendo a otros, no lo explicaré por mis propios filtros, sino por los suyos.

Preguntaré:

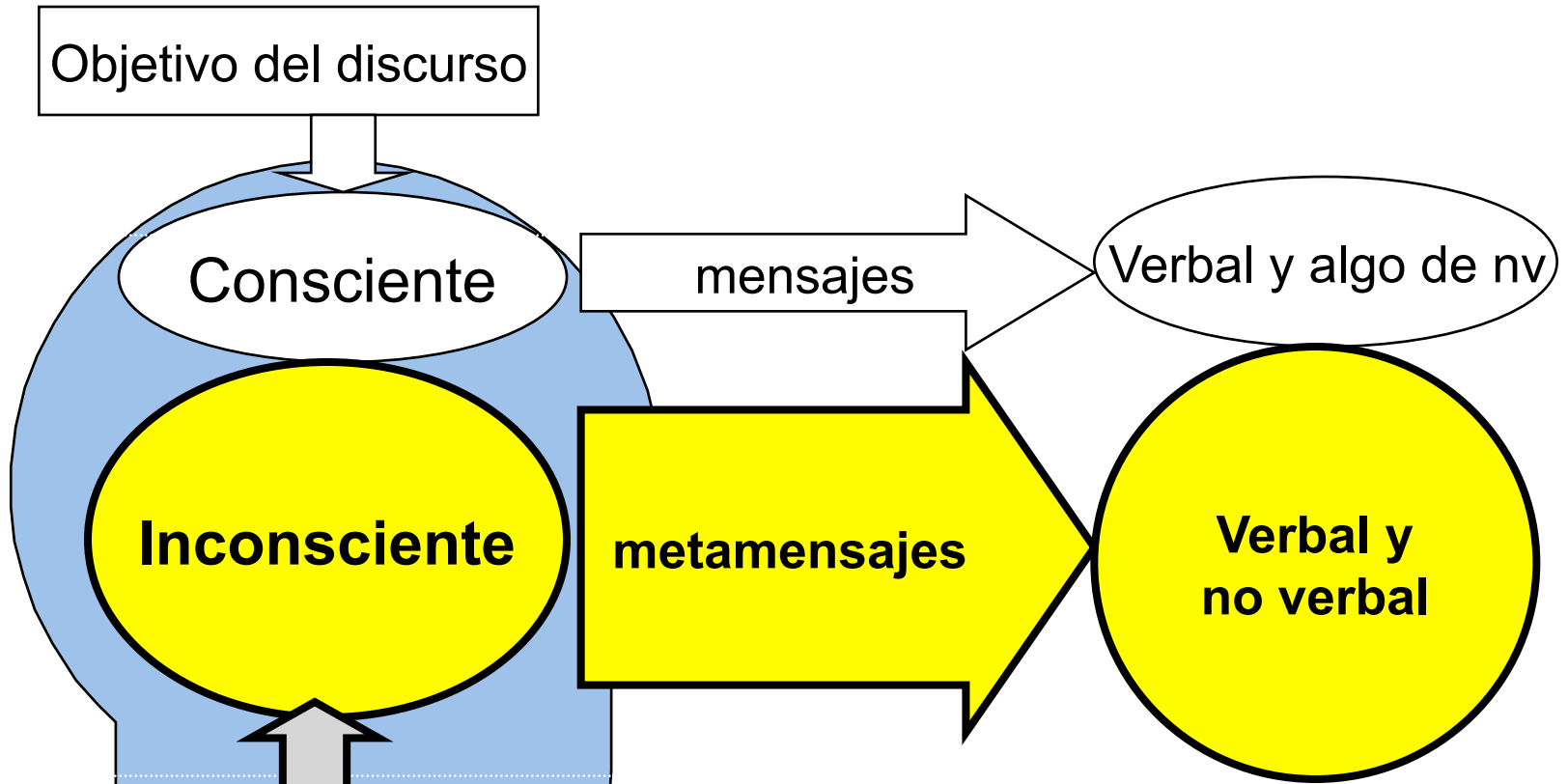
- Datos y hechos
- Sus opiniones e interpretaciones, sus deseos
- Cómo se siente



***“La manera como nos comunicamos con los demás y con nosotros mismos en última instancia determina la calidad de nuestra vida
Y NUESTRAS RELACIONES”***



Mensaje y Metamensaje




Estado de ánimo

- entusiasmo
- energía / pasión
- seguridad / convicción

Pronunciación - Volumen, tono, timbre - Gestos, movimientos corporales, Teatralización, Expresión facial, Mirada, Postura, caminar...

Coordinación= ÉXITO



Interferencias = CONFUSIÓN

Predominio metamensaje= NO EXISTE COMUNICACIÓN

TODOS EN EL EQUIPO
SOMOS DIFERENTES



Visual, Auditivo y Kinestésico



Ya veo, Observo,
Imagino, Perspectiva

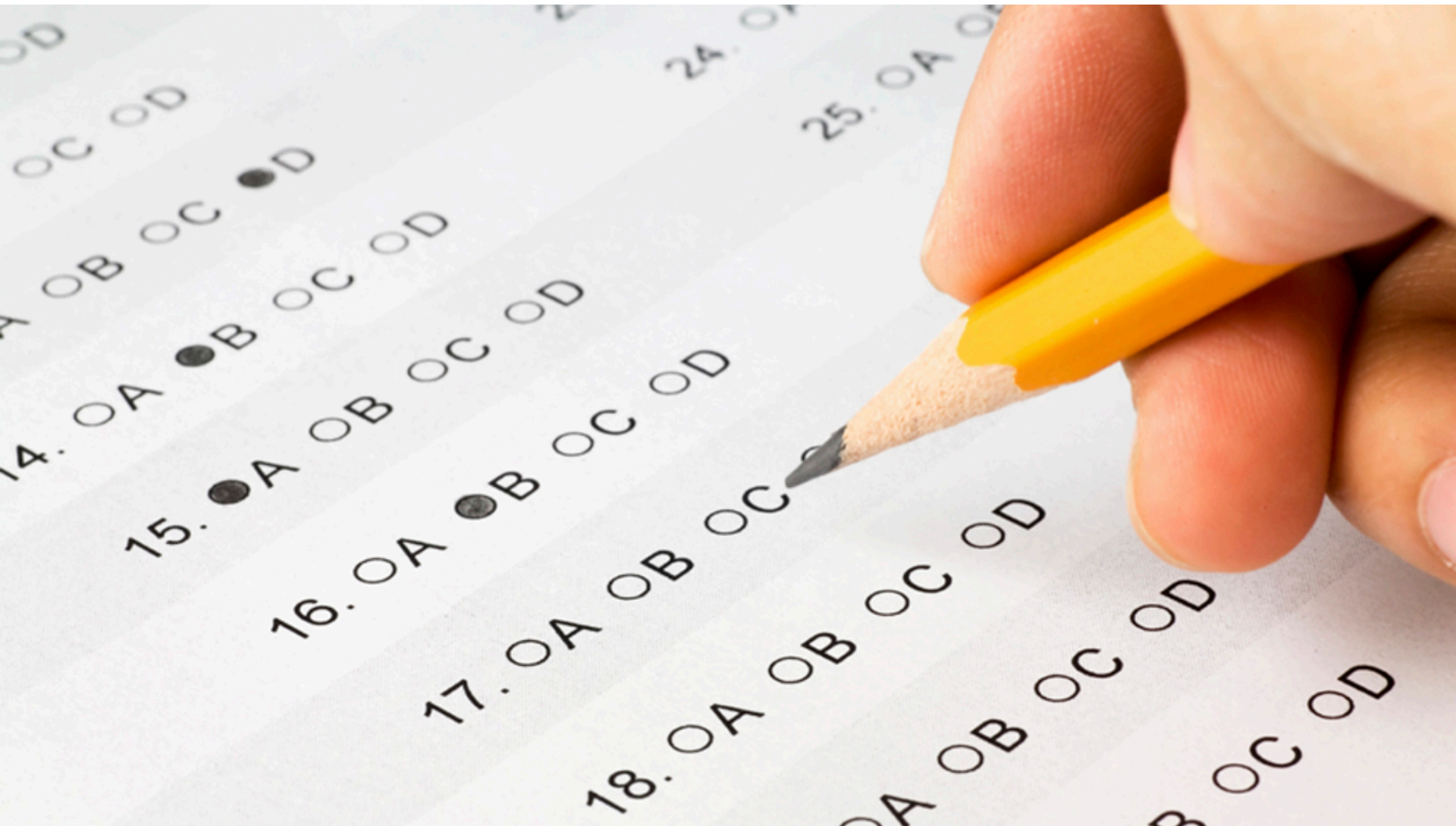


Digo, Escucho, "En
otras Palabras", Oye



Siento, dame una
mano, lo tengo, capto

Test VAK



1.- Evoca alguna ocasión en la que hayas aprendido a hacer algo nuevo para ti, como por ejemplo un juego de sobremesa, ¿cómo aprendiste mejor?

- a) Por medio de indicaciones visuales: imágenes, diagramas o instrucciones escritas
- b) Escuchando las explicaciones de alguien
- c) Experimentando, probándolo tú mismo

2.- Tienes dificultades para encontrar el hotel en que te alojas en una ciudad donde sólo llevas unos pocos días, ¿qué haces?

- a) Sigo conduciendo en busca de alguna referencia conocida
- b) Pregunto
- c) Miro el mapa

3.- Tienes que aprender un nuevo programa informático, ¿qué haces?

- a) Le pido a un amigo que me ayude
- b) Consulto el manual que viene con el programa
- c) Llamo a un conocido y le pregunto

4.- No estás muy seguro de si se escribe “haber” o “a ver”, ¿qué haces?

- a) Me imagino ambas versiones mentalmente y elijo la que me parece correcta
- b) Las escucho mentalmente
- c) Las escribo y elijo la que me parece mejor

5.- Prefieres a los maestros o conferenciantes que utilizan:

- a) Diagramas de flujo, apuntes, transparencias
- b) Salidas al campo, laboratorios, sesiones prácticas
- c) Discusiones, conferenciantes invitados

6.- Has comprado un artículo que tienes que montar tú mismo, ¿qué te ayudará más?

- a) Escuchar una cinta que describa los pasos a seguir
- b) Comenzar a montarlo y aprender sobre la marcha
- c) Ver un vídeo o consultar las instrucciones impresas

7.- Te estás ocupando de la casa de un amigo durante su ausencia. Tienes que aprender rápidamente a cuidar de su jardín y de sus animales de compañía

Lo mejor será:

- a) Ver cómo lo hace otra persona
- b) Recibir instrucciones y aclararlas a fondo
- c) Que alguien te acompañe mientras lo haces

8.- Alguien te confía un número importante que debes recordar, como por ejemplo el de un teléfono, algún código o un número de serie.

Para estar seguro de no olvidarlo, lo mejor será:

- a) Repetírtelo a ti mismo o a otra persona
- b) Hacerte una imagen mental de ese número
- c) Escribirlo o teclearlo varias veces

9.- Tienes que realizar una presentación ante un grupo reducido de personas. Para sentirte cómodo prefieres:

- a) Tener claro el tono de voz y las palabras que vas a comunicar
- b) Tener a mano diagramas y notas que puedas consultar durante la presentación
- c) Haber ensayado la presentación varias veces

10.- ¿Con cuál de las siguientes aficiones disfrutas más?

- a) Pasear/cuidar del jardín/bailar
- b) Dibujar/pintar/ver paisajes/sacar fotografías
- c) Música/cantar/contar historias

11.- Para adquirir una nueva habilidad prefieres:

- a) Escuchar una descripción y hacer preguntas
- b) Ver diagramas y presentaciones
- c) Hacer ejercicios

12.- Cuando realmente quieres enseñar algo a alguien:

- a) Creas una imagen para esa persona
- b) Se lo explicas lógicamente
- c) Le acompañas físicamente mientras lo hace

- 1 a) V
b) A
c) K
- 2 a) K
b) A
c) V
- 3 a) K
b) V
c) A
- 4 a) V
b) A
c) K
- 5 a) V
b) K
c) A
- 6 a) A
b) K
c) V
- 7 a) V
b) A
c) K
- 8 a) A
b) V
c) K
- 9 a) A
b) V
c) K
- 10 a) K
b) V
c) A
- 11 a) A
b) V
c) K
- 12 a) V
b) A
c) K

Test VAK- Robert Dills

Mayoría de V, VISUAL

Las personas visuales entienden el mundo tal como lo ven y aprenden a través de la vista: fotografías, esquemas, diagramas de flujo, etc. Para comunicarse utilizan verbos y expresiones que tienen que ver con el sentido de la visión: ver, imaginar, proyectar, enfocar, punto de vista, etc

Mayoría de A, AUDITIVO

Las personas auditivas dialogan tanto interna como externamente y aprenden escuchando y hablando, memorizan por pasos, por secuencias. Para comunicarse utilizan los predicados auditivos: oír, escuchar, hablar, contar, decir, sonar, etc. Suelen ser excelentes conversadores y les resulta fácil hablar de lo que sienten. Son más sedentarios, les gusta la música y su movimiento corporal es rítmico.

Mayoría de K, KINESTÉSICO

Las personas kinestésicas aprenden haciendo. Son los que más gesticulan, los que más contacto físico necesitan y tienden a acercarse a las personas para comunicarse. Para hablar utilizan los predicados kinestésicos: siento, percibo, aprecio, etc. Son sensitivas. Su movimiento corporal es el más rápido y su tono de voz el más lento y grave.

Comunicación y Percepción

¿INFLUYE EN EL EQUIPO?

Visual
Ve

The word 'Visual' is written in a colorful, hand-drawn style. Each letter is filled with a different pattern or color: 'V' is yellow with vertical lines, 'I' is blue with horizontal lines, 'S' is purple with dots, 'V' is pink with dots, 'I' is orange with horizontal lines, 'A' is orange with horizontal lines, and 'L' is purple with vertical lines. To the right of the word is a simple drawing of an eye with purple eyelashes and a purple iris.

Auditiva
Habla · Escucha

The word 'Auditiva' is written in a colorful, hand-drawn style. Each letter is filled with a different pattern or color: 'A' is purple with horizontal lines, 'U' is purple with horizontal lines, 'D' is blue with horizontal lines, 'I' is blue with horizontal lines, 'T' is yellow with horizontal lines, 'I' is yellow with horizontal lines, 'V' is orange with horizontal lines, and 'A' is orange with horizontal lines. To the right of the word is a simple drawing of an ear with pink lines radiating from it.

Kinestésica
Hace · Toca · Siente

The word 'Kinestésica' is written in a colorful, hand-drawn style. Each letter is filled with a different pattern or color: 'K' is blue with horizontal lines, 'I' is pink with horizontal lines, 'N' is purple with horizontal lines, 'E' is green with horizontal lines, 'S' is yellow with horizontal lines, 'T' is orange with horizontal lines, 'E' is purple with horizontal lines, 'S' is blue with horizontal lines, 'I' is green with horizontal lines, and 'C' is green with horizontal lines. To the right of the word is a simple drawing of a heart with a red outline.

Establecer SINTONÍA



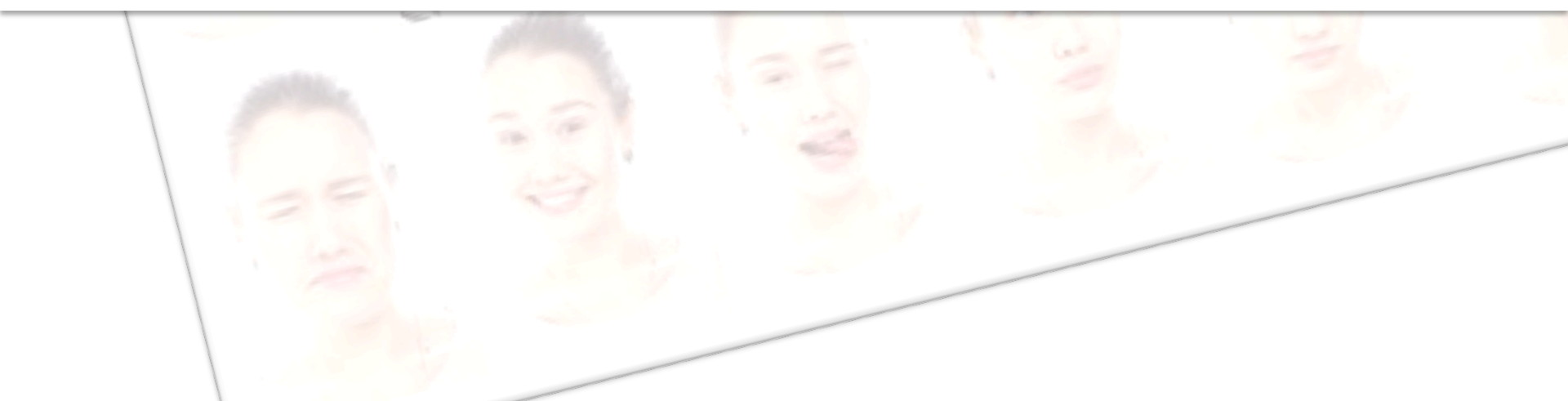
Escuchar →

**Identificar el sistema
de representación** →

**Utilizar el mismo
sistema representativo
que tu interlocutor**

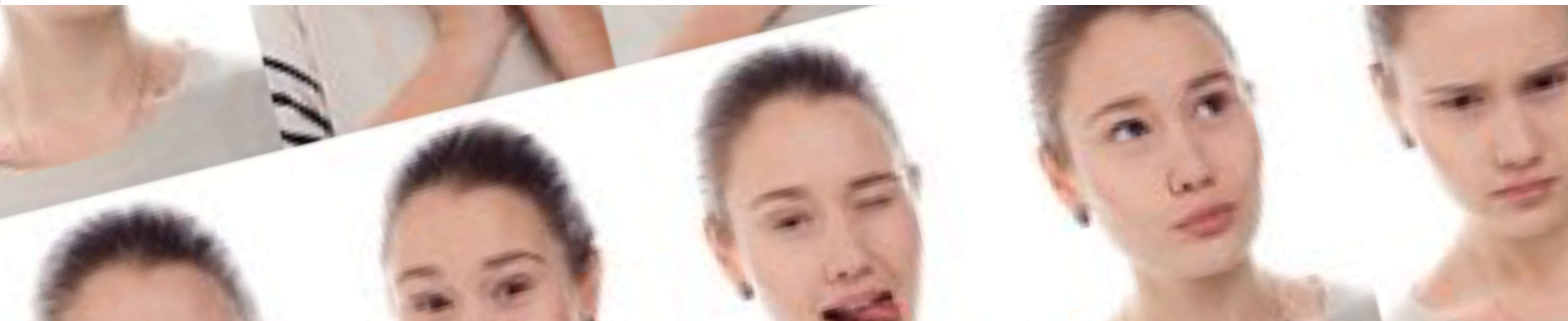


¿No sería ideal poder tener el **estado emocional** óptimo cada vez que necesitamos **comunicarnos**?





Emoción y Comunicacion





○ *¿qué es una emoción?*



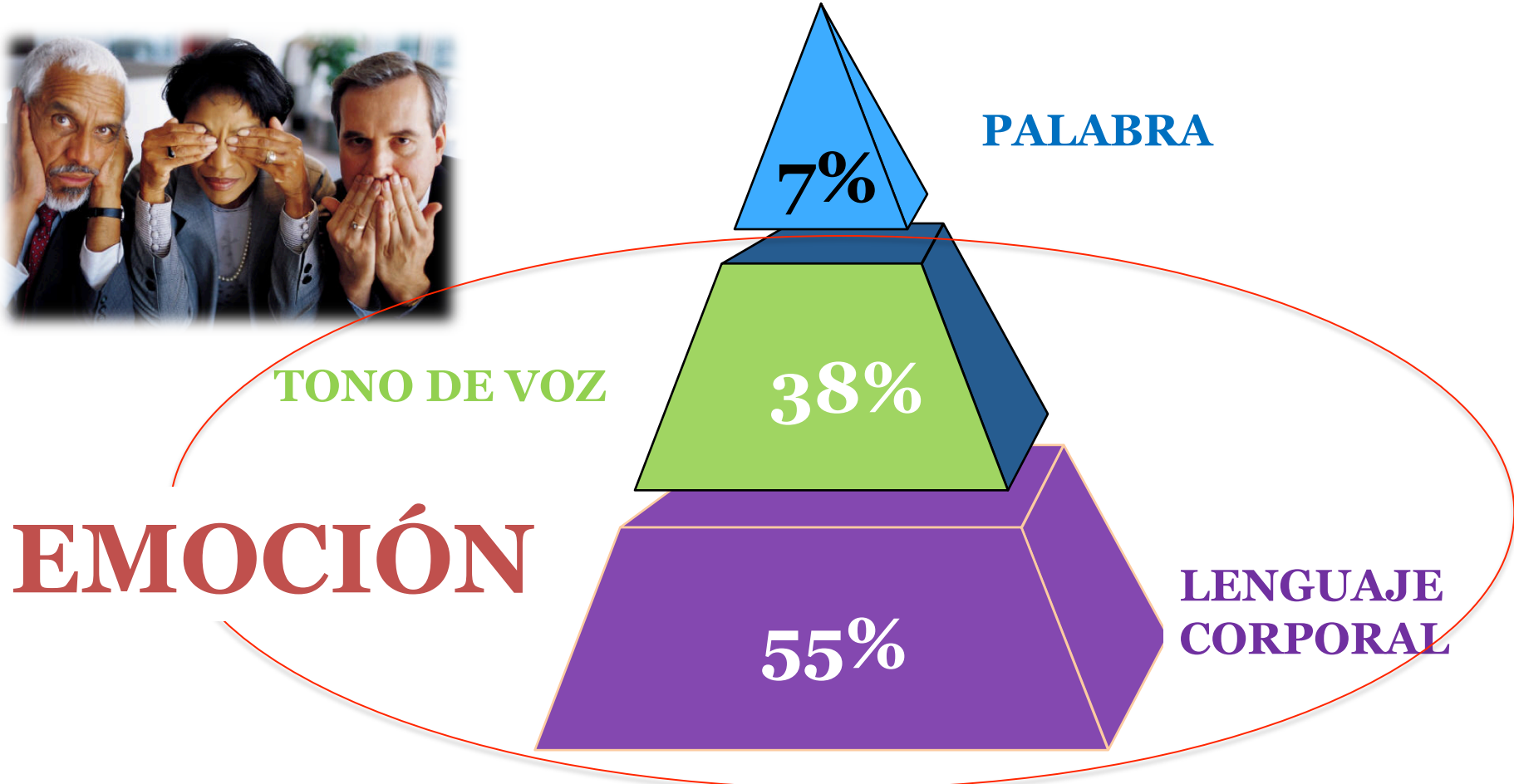
¿Cómo?



- 1 El grupo dispone de 7 minutos para crear una escultura de plastilina que represente QUÉ ES UNA EMOCIÓN
- 2 ¡¡¡No podremos hablar!!!
- 3 Podréis separar la plastilina para trabajarla individualmente, pero siempre debe ser añadida a la figura del equipo.
- 4 Si en algún momento, consideras que no te gusta alguna de las figuras elaboradas por tus compañeros, puedes destruirla.



El ser humano humano está constantemente comunicando



Casi el 93 % del mensaje se trasmite por el *tono de voz* y el *“lenguaje corporal”*

Tono de Voz

“El éxito no depende de las palabras sino de como se dicen”

Trate de leer esta oración en voz alta, agregando las siguientes emociones:

38%

- Enojado
- **Aburrido**
- **Confiado**
- Feliz y sonriendo

7%

HOY NO TRABAJO
HOY NO TRABAJO
HOY NO TRABAJO
HOY NO TRABAJO



¿CÓMO APLICARLO EN EL AULA?

ALGUNAS HERRAMIENTAS...

AUTOCONOCIMIENTO

En sus marcas, listos...¡Iniciamos!

Realiza lo siguiente:

- Con ayuda de un espejo o de un objeto donde puedas ver tu reflejo, observa tus características físicas; también puedes mirarte en una fotografía.
- Después de observarte, en tu cuaderno o en una hoja en blanco haz un autorretrato: dibuja todos los detalles posibles.
- Fíjate en tu autorretrato y responde, ¿qué es lo que más te gusta de ti?



¡Manos a la obra!

Las personas también son únicas y valiosas por sus gustos, sus sentimientos y sus formas de pensar y de actuar.

- Escribe qué otras características físicas, habilidades y formas de pensar te definen como único y valioso.

- De las características que anotaste, ¿cuáles te gustan más?, ¿por qué?

- ¿Por qué las características que identificaste te hacen único e importante?

Mi autobiografía

1 Escribe a continuación tu autobiografía. Anota lo que más te gusta de ti, tus logros y las experiencias que consideres importantes.

DINÁMICA - RETRATO DE TU EMOCIÓN

Piensa en una situación en la que hayas experimentado una fuerte emoción:

- Si tu emoción fuese un animal, sería...
- Si tu emoción tuviese un color, sería...
- Si tu emoción tuviese una forma, sería...
- Si tuviese una textura, sería...
- Si tuviese un olor, sería...
- Si fuese un personaje histórico, sería...

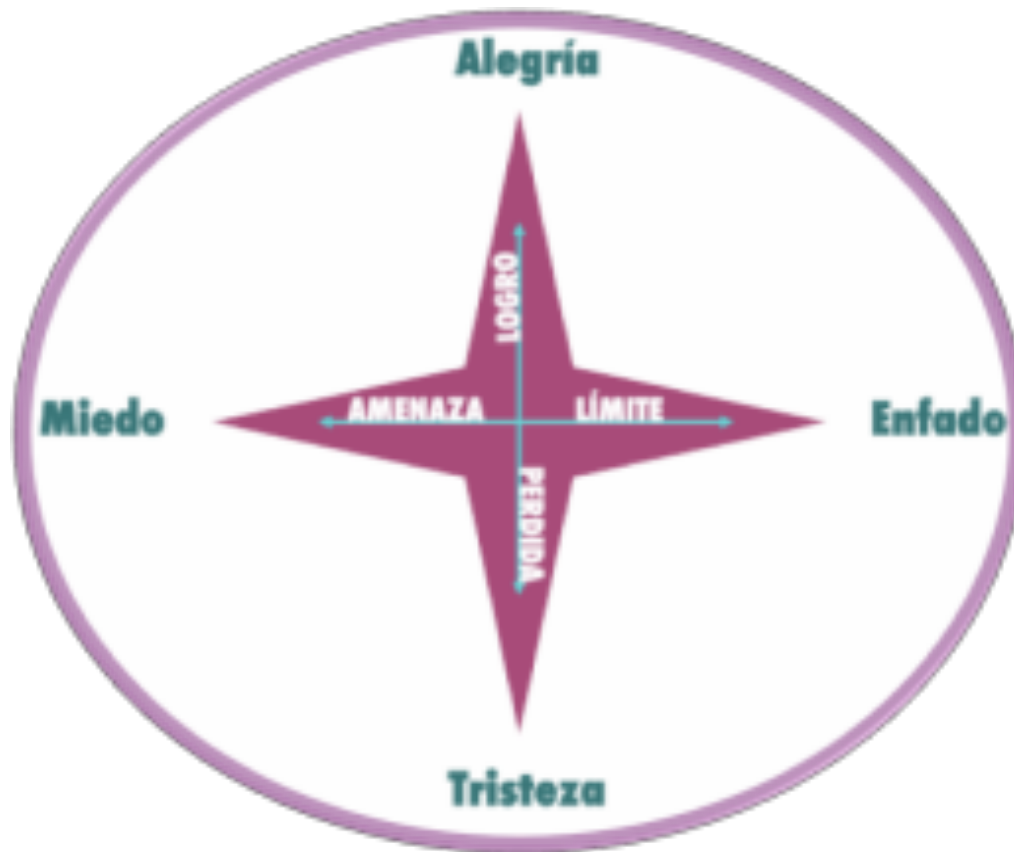
¿Cuál es la intensidad?

Ahora haz un dibujo de tu emoción, pero dejando que sea el lápiz el que la dibuje.
El nombre de la emoción sería....

Elige una de las cuatro emociones básicas que sentiste en esa situación e identifica que información te piden.

Por ejemplo, si fuese alegría qué lograste, si fuera miedo qué te amenazaba, si fuera tristeza que habías perdido importante para ti.





¿QUÉ PODEMOS HACER?

¿QUE HACER?

TRISTEZA

ALEGRIA

MIEDO

ENFADO

SORPRESA

CARGA EMOCIONAL

Apatía

Falsa euforia (hay que evitarlo porque a alegría máxima, me puede llevar a interferir en otros aspectos).

TEMOR
(cuando ha crecido el miedo)

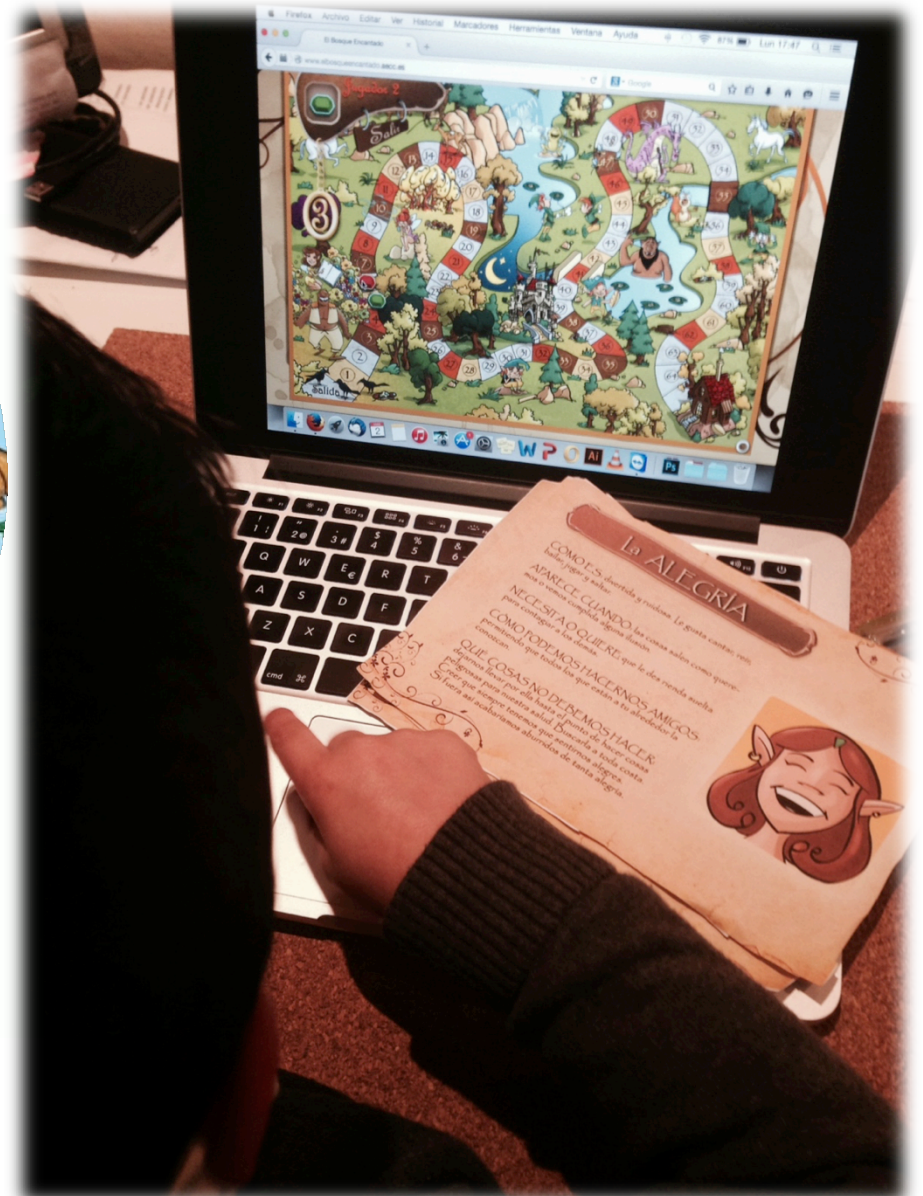
Ira

Expectativa



Hasta 10 años

EL BOSQUE ENCANTADO



<http://www.elbosqueencantado.aecc.es/>

PELAYO Y SU PANDILLA

[http://nea.educastur.princast.es/repositorio/RECURSO_ZIP/1_ibcmass_u25/index.html?
utm_source=tiching&utm_medium=referral/](http://nea.educastur.princast.es/repositorio/RECURSO_ZIP/1_ibcmass_u25/index.html?utm_source=tiching&utm_medium=referral/)

p e l a y o U25 *Mis sentimientos*
y su pandilla



La bicicleta de Lua es nueva, se la acaban de comprar.

atender jugar ver oír tocar

De 0 a 6 años

PAULA Y SU PELO MULTICOLOR

<https://www.youtube.com/embed/K4Zk7p7FN0k>



LAS EXPRESIONES DEL ROSTRO



http://agrega.hezkuntza.net/visualizar/es/es_2008112812_7250011/false?utm_source=tiching&utm_medium=referral

6 a 12 AÑOS

http://www.catedu.es/gestor_recursos/repositorio/sl/233/identidad-sentimientos-diversidad.swf?utm_source=tiching&utm_medium=referral

¿Cómo se sienten?

Aciertos:
Fallos:

Arrastra hacia las caras los rasgos que se corresponden con el sentimiento que se indica



aburrimiento

felicidad

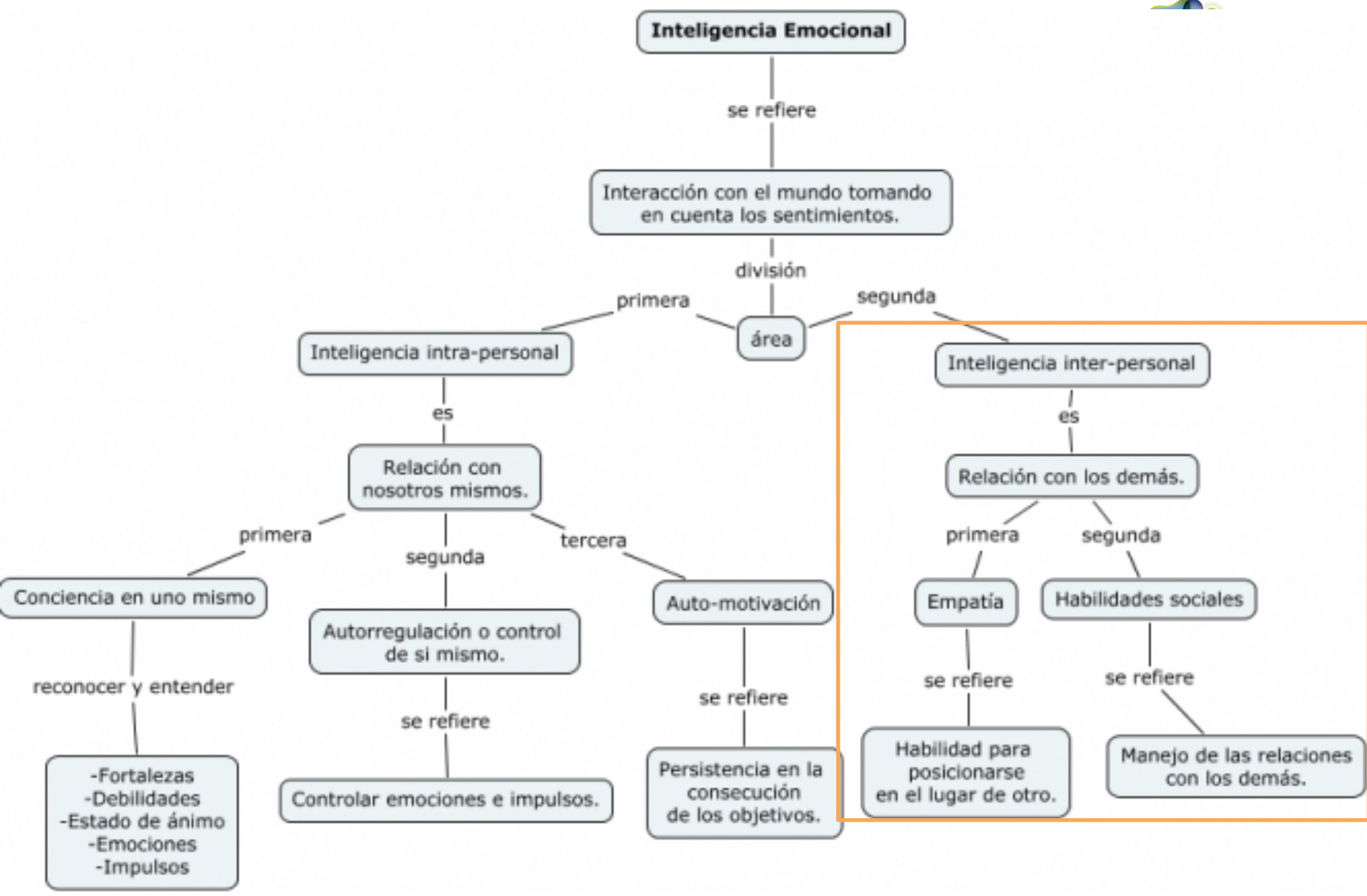
6 a 12 AÑOS

http://www.educaixa.com/microsites/KitsCaixa_valores/emociones%20basicas/index.html

EMOCIONES Y SENTIMIENTOS 1

Emociones básicas







La comunicación

¿Qué es comunicación positiva?

Es aquella comunicación que **utiliza un lenguaje positivo**, independientemente de quien sea el receptor, lo que ayuda a dar una imagen positiva del emisor y **promueve el feedback del interlocutor**.



¿Qué es el Lenguaje negativo?

Todas aquellas palabras o frases que **destruyen la imagen**
y truncan los **resultados** que se quieren obtener.

Ponen en peligro el diálogo.



Lenguaje negativo

Mensajes disonantes

Tecnicismos

Expresiones que producen reacciones negativas

Expresiones que atraen el no

Lenguaje “no potenciador”

Preguntas reproche

Defensa propia

Cortar la comunicación

Declaraciones “eres malo”

Declaraciones “deberías”

Lenguaje de víctima



LENGUAJE RESPONSABLE

“La manera como nos comunicamos con los demás y con nosotros mismos en última instancia determina la calidad de NUESTRAS RELACIONES”

VICTIMISMO

“El trabajo me estresa”

“No me aparece trabajo”

“ El profesor de matemáticas, me suspendió”

“No lo terminé por falta de tiempo”



Me suspendieron...

Me hace sentir mal...

No me deja hablar ...

Se me han pegado las sábanas...

Yo asumo mi responsabilidad al hablar

He suspendido, yo me siento mal cuando tal persona hace tal cosa...; me callo habitualmente cuando me habla; me disgusta que no me escuche; me he dormido

DISFRAZAR

es esconder, distorsionar o descalificar una afirmación, mediante una estructura lingüística de pregunta retórica

“quiero encontrar trabajo pero la situación está complicada”

“me gustaría cambiar pero yo soy así”



No he tenido tiempo...

¿Pero no has hecho lo que te dije?

Yo quiero hacerlo **pero**...

Aquí llega la más amable de las personas

Yo elijo, yo prefiero, yo decido...

He priorizado otras cosas; me gustaría cenar contigo; me desagrada que ocurra esto; me encantaría que sonrías de vez en cuando

PONTIFICAR

es afirmar ser el poseedor de una verdad absoluta e indiscutible, o el conocimiento (adivinación) de los pensamientos, sentimientos o intenciones de otras personas.

“La manera correcta es...”

“no me digas más, ya sé lo que estás pensando”



Está claro que ...

La única forma de hacer esto es ...

Evidentemente...

Cada cual tiene un mapa diferente

En mi opinión, según mi experiencia, yo te recomiendo, tú puedes elegir, yo te propongo..., para mí la mejor opción es...

ENCASILLAR

es limitar o descalificar el número o la importancia de las opciones reales que existen, mediante estructuras lingüísticas exageradas que convierten las dificultades en imposibilidades, las acciones voluntarias en obligaciones o varias opciones en sólo pocas.

“Tengo que trabajar hasta tarde”

“Yo siempre he sido así”



“todos los docentes son iguales”

“es imposible encontrar trabajo”

Yo soy así...

Mi jefe es un déspota...

Esto es imposible...

No puedo...

Tengo que...hay que...hacer esto

Abrir posibilidades

Puedo cambiar, este comportamiento de mi jefe no me gusta, me es muy difícil conseguir esto, o yo no encuentro la forma de hacerlo, quiero o voy a hacer esto

PASIVIZAR

es desconocer la persona o las personas responsables de una opinión, acción, decisión o acontecimiento, mediante el uso de las estructuras lingüísticas pasivo-reflexivas o condicionales-subjuntivas.

“se tomó la decisión ayer”



“le han suspendido”

“Te pasas el día trabajando y nadie te lo reconoce”

“Es muy difícil hacer que te escuchen” ...

Asumir mi parte

Yo me paso el día trabajando y no me lo reconocen”

No consigo que me escuchen

ENLAGUNAR/ENCUBRIR

es hacer un dato o hecho ambiguo o de múltiples posibles interpretaciones, mediante la omisión información o un punto de referencia.

“Voy a intentar mejorar esto”

¿tienes mucho que hacer ahora?



“La gente es muy rara” ...

“No escuchan nunca” ...

“Siempre es igual” ...

“Voy a intentar hacerlo” ... “Voy a tratar de...”

“Ya sabes cómo es esto”

“Haces algo esta noche?”

Hablar con precisión

Esta y esta persona hacen esto en concreto que me resulta raro; quién no escucha y en qué ocasiones; ¿siempre?; voy a hacerlo; precisa cómo es esto;



“CINCO CLAVES PARA UNA COMUNICACIÓN EFECTIVA”

- 1. Buscar el momento oportuno**
- 2. Utiliza descripciones observables y cuantificables: HECHOS**
- 3. Hacer énfasis en la información positiva**
- 4. Evitar la generalización: comunícate EXPLÍCITAMENTE**
- 5. Utilizar mensajes consistentes**
- 6. Sugerir y no exigir**
- 7. Observa tu emoción ¿ES ADECUADA?**

EDWARD DE BONO



EDWARD DE BONO

 Blanco Pureza
Información pura

 Director de
Orquesta
Pensar en pensar

  Abogado del
Diablo
Por qué no va a funcionar

 Rojo Pasión
Emociones y
Sentimientos

 Verde Fértil
Pensamiento creativo 

 Sol Radiante
Pensamiento optimista

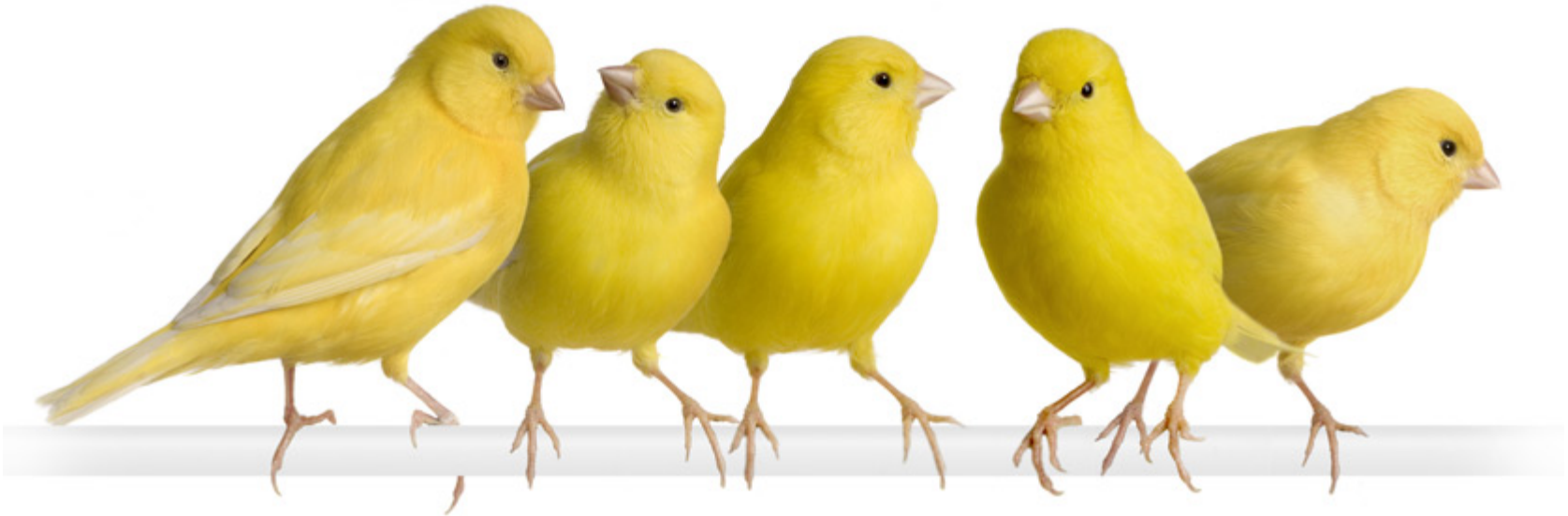




BLANCO (Examina hechos, cifras, datos, información, tanto formal como informal)

¿Qué información/datos necesitaríamos? ¿Qué sabemos sobre las CCBB? ¿qué información nos falta?
¿Qué información /hechos /datos nos gustaría tener? ¿Cómo vamos a conseguir la información? ¿Qué es relevante? ¿Qué es importante? ¿Qué validez tiene esto?

HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN



HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN



Vuestro equipo al completo debe atravesar un abismo a través del “Puente Tibetano” que os hemos preparado.

Permaneceréis unidos físicamente durante el trayecto. Para ello tendréis las 2 piernas atadas con las de vuestros compañeros.

Si alguno de los miembros del equipo pisa fuera de los peldaños, todo el grupo se “cae” y deberéis empezar de nuevo. Únicamente dispondréis de 2 intentos.

Uno de los miembros del equipo ha perdido la visión.



EMPATÍA



EMPATÍA



1. Habilidad para ***tomar la perspectiva*** de la otra persona o reconocerla como su verdad
2. ***Evitar hacer juicios***
3. ***Reconocer la emoción*** de las demás personas y su habilidad para poder comunicarla

Pensamientos

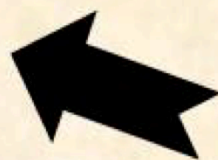
Opiniones

ASERTIVIDAD

Sentimientos

Conductas

Decisiones



Pensamientos

Opiniones

Asertividad

ASERTIVIDAD

Punto de Equilibrio
Asertividad

Conductas

Sentimientos

Polo Pasivo/Evitativo

Polo Agresivo



Evitar el Conflicto

Estrategias Apropriadas

Resolución Violenta

Decisiones

Pen *sentimientos*



Opiniones



HECHO



SENTIMIENTO



CONDUCTA



CONSECUENCIA

Conductas

Sentimientos

Decisiones





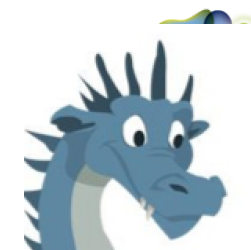
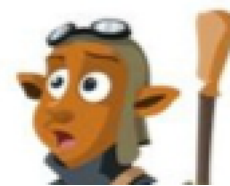
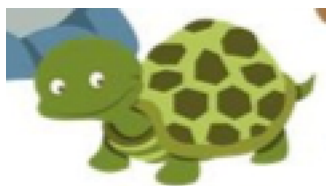
SUPUESTOS

A. Vas a un restaurante a cenar. Cuando el camarero trae lo que has pedido, te das cuenta de que la copa está sucia, con marcas de pintura de labios de otra persona.

B. A la salida del instituto saludaste a tu amiga Juani y ella estaba enfadada y no te contestó. Tú no sabías la razón de su malestar.

C. Un compañero de trabajo te da constantemente su trabajo para que se lo hagas. Decides terminar con esta situación.





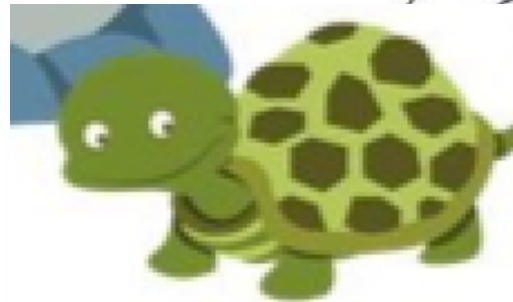
	PASIVA	ASERTIVA	AGRESIVA
CONTACTO VISUAL	Profesor evita mirar a la otra persona a los ojos.	El profesor mantiene contacto visual con la otra persona.	El profesor mira fijamente, pasea su mirada de arriba hacia abajo.
LENGUAJE CORPORAL	El profesor se aleja, gesticula nerviosamente, tiembla, juega con papeles o lápices.	El profesor está frente a la otra persona, en una postura de alerta, pero no amenazadora. Los gestos respaldan las afirmaciones.	El profesor "atropella" al otro, lo señala, agita su puño amenazadoramente.
MENSAJE	Obsequioso, autodenigrante, se disculpa.	Señala el problema con claridad. Muestra su sentir al respecto, se focaliza en hechos. Puede usar el humor si es pertinente.	Pone apodos, etiqueta, culpabiliza, amenaza, usa el sarcasmo, sermonea.
CARACTERÍSTICAS DE LA VOZ	Muy suave, entrecortada, gimiendo	Volumen apropiado, suena natural, varía para enfatizar.	Muy alto, grita.
GESTOS FACIALES	Sonrisa nerviosa e inapropiada, se frunce. Puede tener tics.	La expresión sigue al mensaje.	Excesivamente afectado, contraído, disgustado, expresión airada.

ASERTIVIDAD



DRAGÓN Responder de forma agresiva. El niño responde pegando o insultando!

PERSONA Responder con Asertividad. Ante los problemas deben pensar cómo los van a solucionar y expresar lo que no les gusta, que defiendan sus ideas.



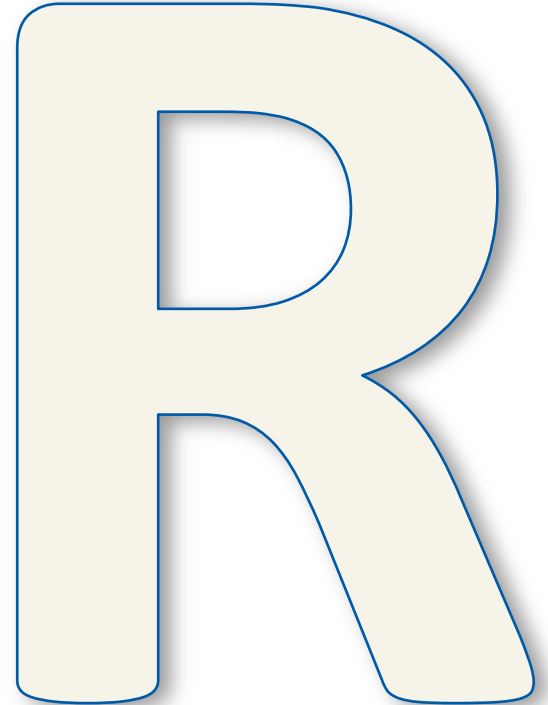
TORTUGA Responder de forma pasiva ante los problemas que surgen.

Asertividad - Dinámica las 3 R

Re- sentimiento

Re- querimiento

Re- conocimiento



LO MÁS IMPORTANTE DE LA COMUNICACIÓN
ES ESCUCHAR LO QUE NO SE DICE

Peter Drucker

ESCUCHA ACTIVA

¿CÓMO SE ESCUCHA?:

Con el cuerpo:

- Mirar a los ojos
- Cercanía
- Cara de atención
- Postura
- Afirmación con la cabeza

Con la palabra:

- Asentimientos
- Parafrasear
- Eco
- Tono adecuado
- Preguntas

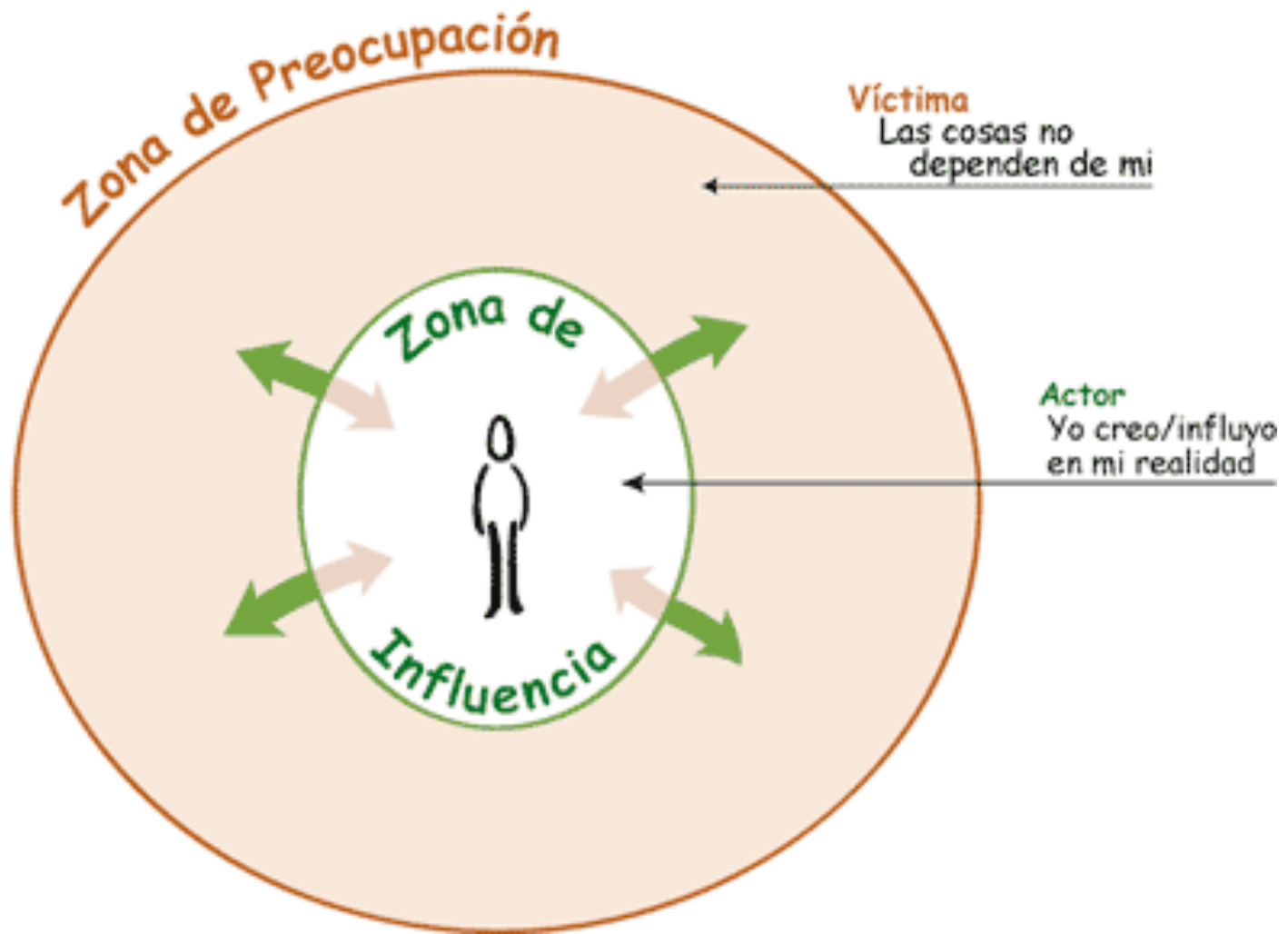
Con la actitud:

- No interrumpir
- Consejos: si los piden
- Actitud comprensiva
- No juzgar
- No dar órdenes

Con la atención:

- Lo que nos dice
- Lo que nos quiere decir







“SOMOS RESPONSABLES **DE LO QUE HACEMOS** Y DE LO QUE **DEJAMOS DE HACER**”



La felicidad se
alcanza cuando
lo que uno piensa,
lo que uno dice y
lo que uno hace
están en armonía.

Gandhi

La felicidad se
alcanza cuando
lo que uno piensa,
lo que uno dice y
lo que uno hace
están en armonía.

¡Gracias!



Sandra Mesías

sandra@sandramesias.com