A decorative border composed of numerous small, stylized human figures in red, blue, and green, holding hands in a circular arrangement. The figures are arranged in a way that they form a thick, multi-layered ring around the central text. The background is black.

LER, ESCRIBIR,
¿ESCOITAR E
FALAR?
Para aprender a
pensar



¡¡QUE SÍ!!

¡QUE SÍ! ¡ME ENCANTA PROGRAMAR POR COMPETENCIAS!
¡AMO LAS COMPETENCIAS!
¡LO JURO!!

OK JEFE

... NO SÉ... NO ME PARECE MUY SINCERO
¡PACO, DALE OTRA VUELTA AL TORNO!

UNJAVI

PROCESO DE ADAPTACION DEL PROFESORADO A LA LOE

CRAC!

CRAC!

EDUCACIÓN PARA A

RAZONABILIDADE

CREATIVIDADE

SENSIBILIDADE

Características que os empresarios (empleadores) esixen nos que saen do ensino superior

- a. **Pensamento crítico** (Capacidade de identificar problemas e de enlazalos con solucións viables).
- b. **Creatividade.** (Capacidade de xenerar ideas para a aplicación de solucións).
- c. **Profesionalidade** (Utilización do saber experto para o traballo cotián; minimizar as improvisacións).
- d. **Capacidade para presentar e defender as súas ideas.**
- e. **Capacidade para a comunicación oral.**
- f. **Capacidade para a comunicación escrita.**

OBXECTIVOS:

Mellorar as habilidades de comunicación tanto verbais como non verbais que permitan á persoa expresarse, comprender e responder ás expresións de outros.

Relevancia da Comunicación

- Os seres humanos polo feito de estar en relación xa se están comunicando.
- En toda situación na que estén presentes alomenos dúas persoas prodúcese comunicación aínda que non se crucen palabras.
- Isto implica que non é necesario que exista intencionalidade para comunicarse, xa hai comunicación máis alá dos desexos.

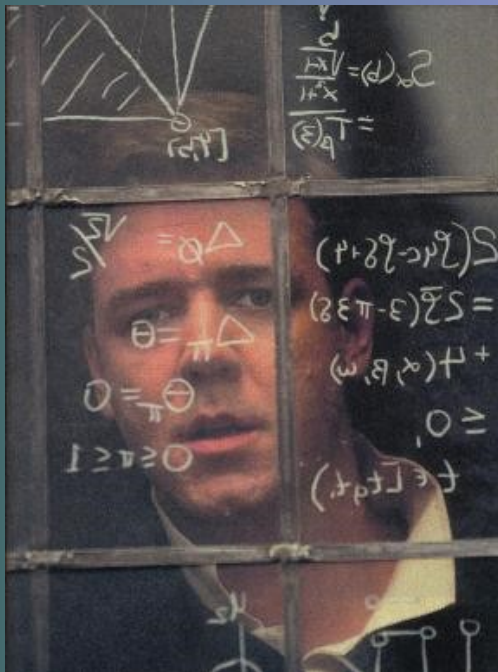
FINALIDADE DOS ACTOS COMUNICATIVOS

- FACER CIRCULAR A INFORMACION
(Competencia en comunicación
lingüística)

- TECER RELACIÓNS INTERPERSOAIS
(Competencia Social e Cidadá)

4 corrientes metodológicas

APRENDER A
PENSAR



EDUCACIÓN
EMOCIONAL



HABILIDADES
SOCIAIS

EDUCACIÓN
EN VALORES



OPCIÓN METODOLÓGICA

```
graph TD; A[OPCIÓN METODOLÓGICA] --> B[SENSIBILIZACIÓN SENSORIAL]; A --> C[DINÁMICAS DE GRUPO PARA FACILITAR A COHESIÓN]; A --> D[ALFABETIZACIÓN EMOCIONAL]; A --> E[GESTIÓN DE CONFLICTOS]; A --> F[APRENDER A PENSAR]; A --> G[HABILIDADES SOCIAIS];
```

**SENSIBILIZACIÓN
SENSORIAL**

**DINÁMICAS DE
GRUPO PARA
FACILITAR
A COHESIÓN**

**ALFABETIZACIÓN
EMOCIONAL**

**GESTIÓN
DE
CONFLICTOS**

**APRENDER
A
PENSAR**

**HABILIDADES
SOCIAIS**

SENSIBILIZACIÓN SENSORIAL

SENSACION

+

ATENCIÓN

=

PERCEPCIÓN



A 3D illustration of a community. In the center is a large, glowing yellow sphere. Surrounding it are several colorful, stylized human figures in various colors (green, pink, yellow, blue, red, cyan). In the top left corner, there is a blue puzzle with a black figure missing a piece. The background is a light blue gradient.

PERCIBIR

SENTIR

PENSAR

E FACER

EN COMUNIDADE

POR MEDIO DO DIÁLOGO

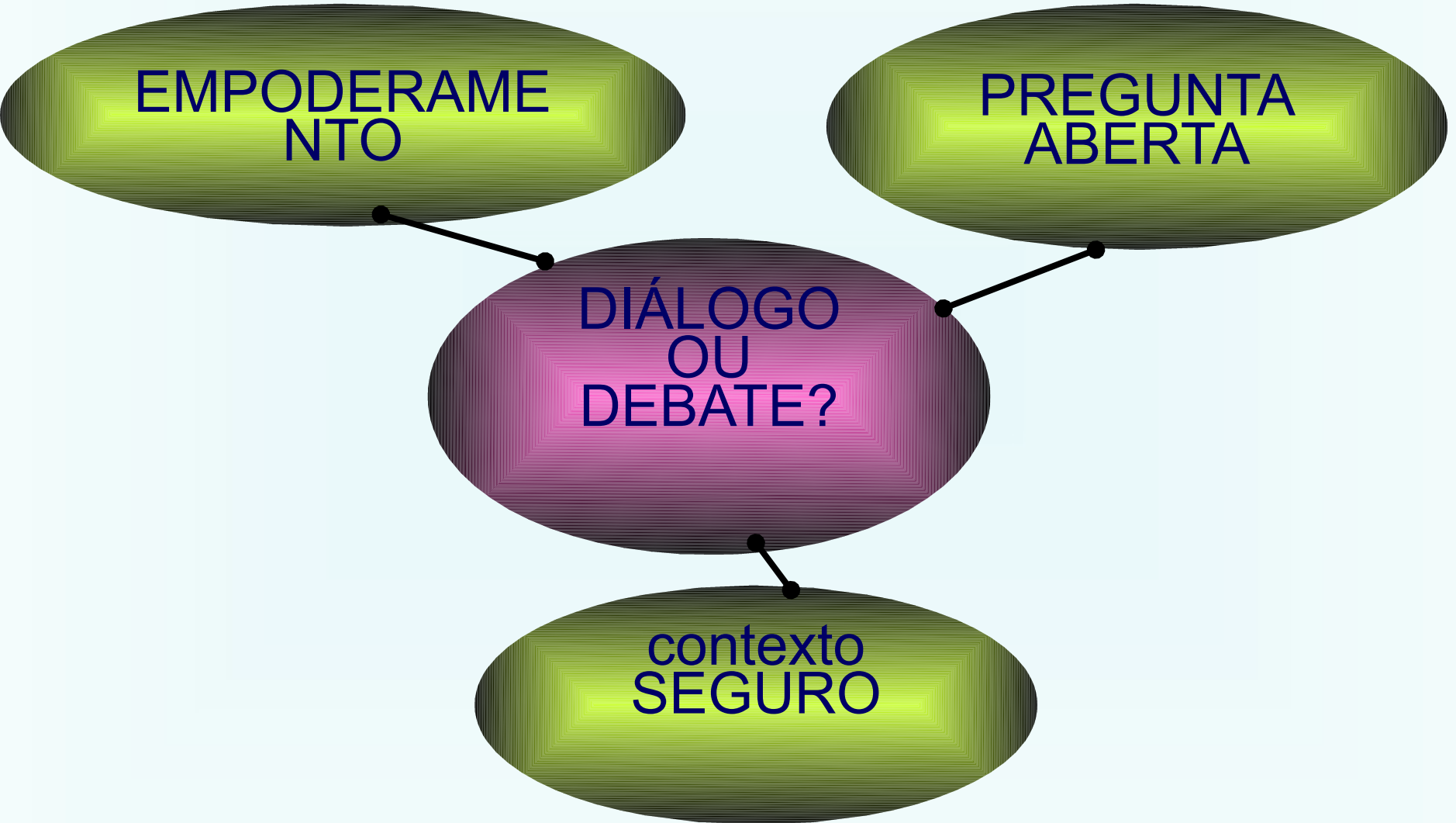
Como?

EMPODERAME
NTO

PREGUNTA
ABERTA

DIÁLOGO
OU
DEBATE?

contexto
SEGURO



COHESIONAR O GRUPO

ESCOITA ACTIVA

REGRAS DO XOGO

MODAIS

XOGOS COOPERATIVOS



Cinco niveles de “escoita”

- I. Ignoramos á
persoa
- II. Finximos escoitar
- III. Escoita selectiva
- IV. Escoita atenta de
palabras
- V. Escoita empática





**ESCOITA
ACTIVA**

RESUMIR

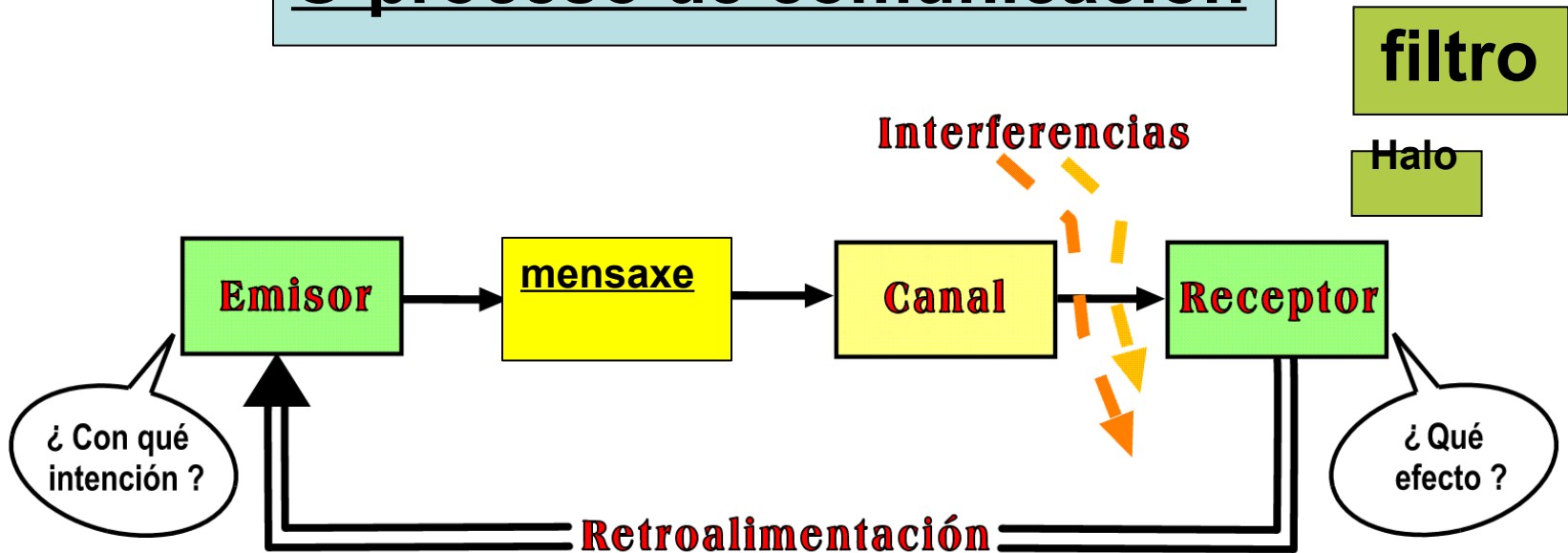
**PARAFRAS
EAR**

**CLARIFIC
AR**

**REFLECTI
R**

**AMOSAR
INTERESE**

O proceso de comunicación



ERROS MÁIS FRECUENTES:

-O emisor non ten claro que é que quere expresar.

-O emisor utiliza mal o código.

-O emisor elixe un código equivocado.

-O receptor pode decodificar mal a mensaxe.

-O receptor presupón elementos que o emisor non ten dito.

AXUDAS

- Emitir mensaxes en primeira persoa

- Escucha activa

- Neutralidade

- Capacidade para xerar solucións alternativas

- E sobre todo respecto

FACTORES QUE FACILITAN A COMUNICACION

- **A escoita Activa:**
- Mirar aos ollos. Á cara.
- Deixar o que se está facendo.
- Captar o contido e a mensaxe non verbal.
- Non interrumpir.
- Non cambiar o tema
- Non terminar as frases do outro.
- Pedir aclaracións se non entende algo.



FACTORES QUE ENTORPECEN A COMUNICACION

- Descalificar
- Negar os sentimentos do outro
- Confundir ser franco con ser destructivo
- sobreinterpretar mensaxes
- Ter expectativas do que se quere oír.
- Os prexuízos
- As xeralizacións



PEDAGOXÍA DA CONVERSA

- SABER “QUE”, SABER “COMO”, SABER “CANDO” E SABER “POR QUE”
- As dramatizacións, os xogos de rol, as improvisacións teatrais, o visionado de películas e programas de televisión, grabacións de radio... pero sobre todo a reflexión e coloquio sobre as nosas prácticas conversacionais... son o fío condutor das actividades.

Proposta de GUADALUPE

JOVER

contidos

**Presentarnos e
coñecemos**

**Aspectos xerais da
conversa**

A comunicación non verbal

**Respecto por tódalas variantes
e rexistros**

**Cooperar no intercambio de
información**

As estratexias da cortesía

Linguaxe, poder e discriminación

**Habilidades comunicativas e de
resolución de conflitos**

CONVERS

A

INICIAR

MANTER

REMATAR

**UNIRSE Á CONVERSA DE
OUTROS**

CONVERSAS DE GRUPO



1. Iniciar Conversas



- Elixir o momento e lugar axeitados

2. Manter Conversas

- Intentar non sair do tema se non é necesario
- escoitar ben o que a outra persoa nos di.

- Observar a linguaxe corporal
 - Identificar os seus sentimentos e emocións
 - Identificar indicios para continuar, cambiar ou rematar a conversación
- Facer preguntas e/o pedir aclaracións
- Responder axeitadamente
- Alternar turnos :
 - Falar/Escoitar
 - Preguntar/Responder



Conversas de grupo

. Intervenir na conversa

Expoñer axeitadamente as ideas e opinións (claridade, brevidade, concisión, relevancia, linguaxe non verbal acorde, cordialidade...)

Intervir no momento axeitado (déronche a palabra, é oportuno ...)

. Respectar as normas establecidas no grupo (levantar a man, respectar a quenda, etc.)

MÁXIMAS DE COOPERACIÓN CONVERSACIONAL (GRICE)

**MÁXIMA DE CALIDADE: “ non falar de
ouvido ”**

Confirmar as fontes e procurar a verdade

**MÁXIMA DE CANTIDADE: “non enrollarse
como as persianas, nin falar para listos ”**

**MÁXIMA DE RELACIÓN: “non irse polos cerros de
Úbeda ”**

Ir ao cerne e atermos ao tema e ao propósito

**MÁXIMA DE MANEIRA: “ non saír pola
tanxente ”**

Invita a ser claros e evitar ambigüidades.

DIMENSIONES AVALIATIVAS:
Algo vólvese valioso

ATENCIÓN (ALERTA)
...Cando chama a nosa
atención

MOTIVACIONAL
... atráenos

HEDÓNICA
...Produce pracer

VALORATIVA
...convértese en
algo precioso

ENERXIZANTE
...Que nos produce
entusiasmo e
desexo de repetir
a experiencia



“Un impacto é o encontro intenso entre dous mundos, o de fora e o de dentro.”

“O impacto é a arte de facer consciente o inconsciente, visible o invisible, relevante o irrelevante, valioso o común, posible o imaxinario...”

“Existe unha realidade, saber ou experiencia previos que, de repente, como nun click insólito, adquiren unha relevancia ou significación especial ao entrar no FOCO da nosa Consciencia...”

“O impacto dunha bala será maior ou menor segundo a resistencia do material e da forza con que chegue”.

IMPACTO: emocional, cognitivo, social, publicitario, didáctico

O CONO DA APRENDIZAXE De Edgar Dale

Despois de 2 semanas
Tendemos a lembrar

Natureza da actividade
involucrada

O 10% do que lemos

Lectura

Actividade verbal

O 20% do que oímos

Palabras oídas

O 30% do que vemos

Debuxos
observados

O 50% do que oímos
e vemos

Mirar unha película
Ir a unha exhibición
Ver unha demostración
Ver algo feito na realidade

Actividade visual

O 70% do que
dicimos

Participar nun debate
Manter unha conversa

Actividade
Participativa
E receptiva

O 90% do
que dicimos
E facemos

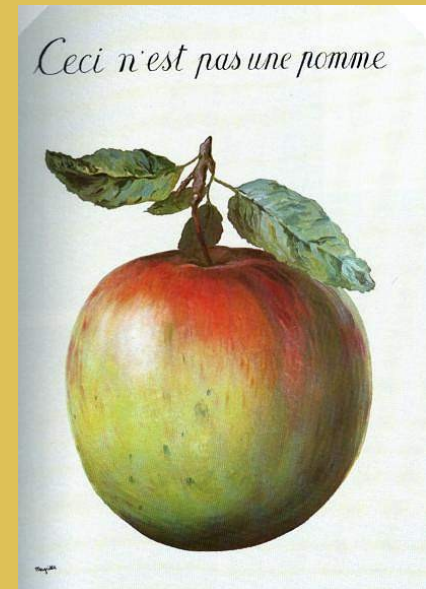
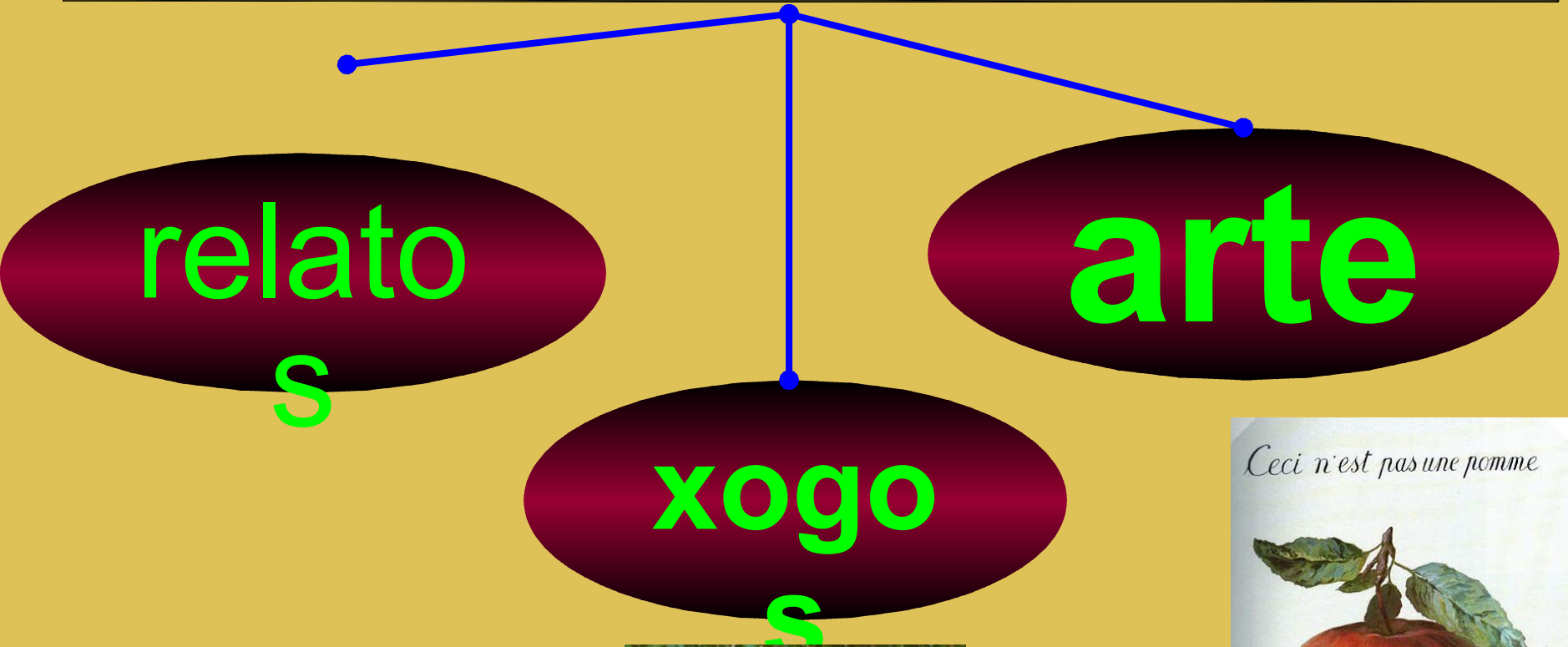
Realizar unha representación teatral
Simular experiencias reais
Facer aquilo que se intenta aprender

Actividade
pura

Pasivo

Activo

FACILITAR CAMIÑOS

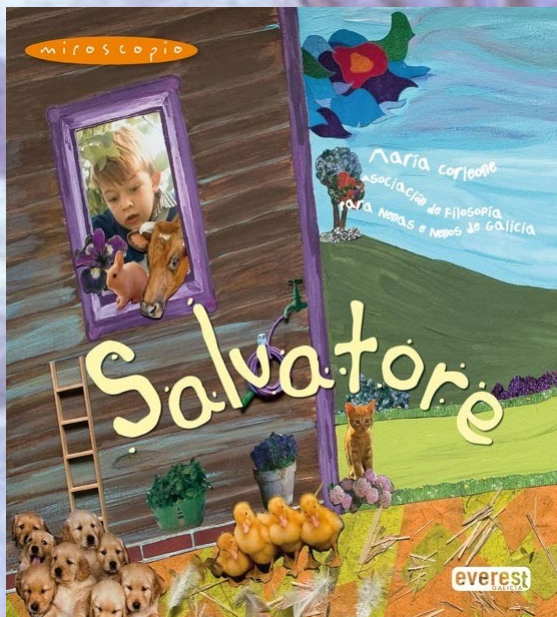


FACILITAR CAMIÑOS

relatos

xogos

arte





CANDO UNHA INFORMACIÓN VAI POR DIFERENTES SENTIDOS DESPERTA MAIOR IMPACTO, INTERESE E PERMANENCIA.

O RELATO ATRAE A NOSA ATENCIÓN, ENVOLVE, IMPLICA, IDENTIFICA, ESTIMULA A IMAXINACIÓN, ENSINA, PERO SOBRE TODO CONECTA EMOCIÓN, PENSAMENTO E ACCIÓN. É UNHA EXCELENTE ESTRATEXIA PARA SENTIPENSAR....

A SÚA APERTURA Á INTERPRETACIÓN PROPORCIONALLE UNHA POTENCIALIDADE QUE NON TEN A LINGUAXE DENOTATIVA.

Saturnino de la Torre

O pastor Miguel Brun contoume que
fai algúns anos estivo cos indios do Chaco
Paraguaio.
Formaba parte dunha misión evangelizadora.

Os misioneiros visitaron un cacique que
tiña prestixio de ser moi sabio.

O cacique, un gordo quieto e calado,
escoitou sen pestenexar a propaganda
relixiosa que lle leron na lingua dos indios.

Cando a lectura rematou, os misioneiros
quedaron esperando.

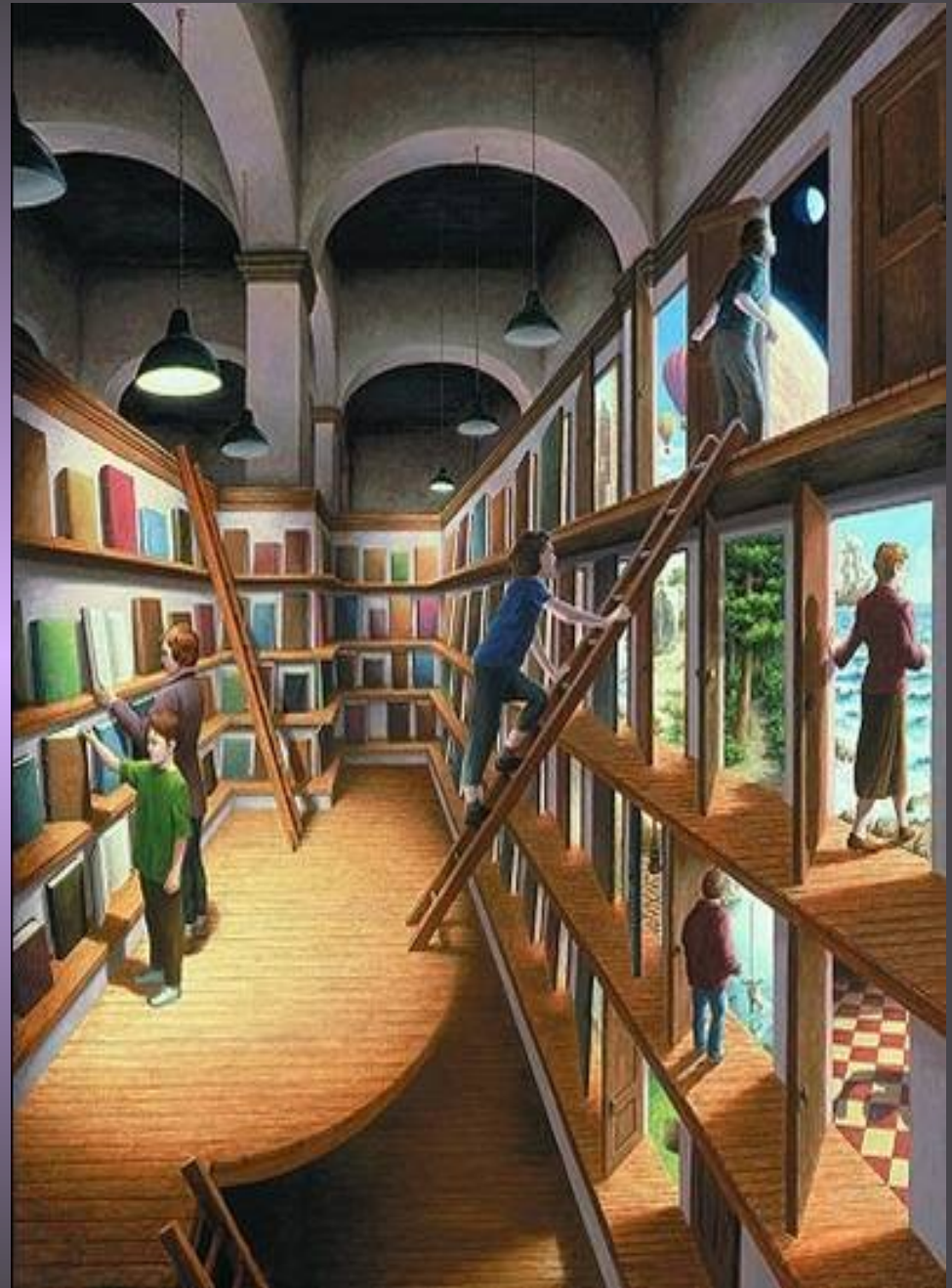
O cacique tomouse o seu tempo. Despois,
opinou:

“-ISO RASCA, E...RASCA MOITO, E...
RASCA MOI BEN...

E SENTENCIOU:

PERO RASCA ONDE NON PICA”

E. GALEANO



Ás portas do ceo chegaron un día 5 viaxeiras.

- Quen sodes vos?- preguntou o garda.

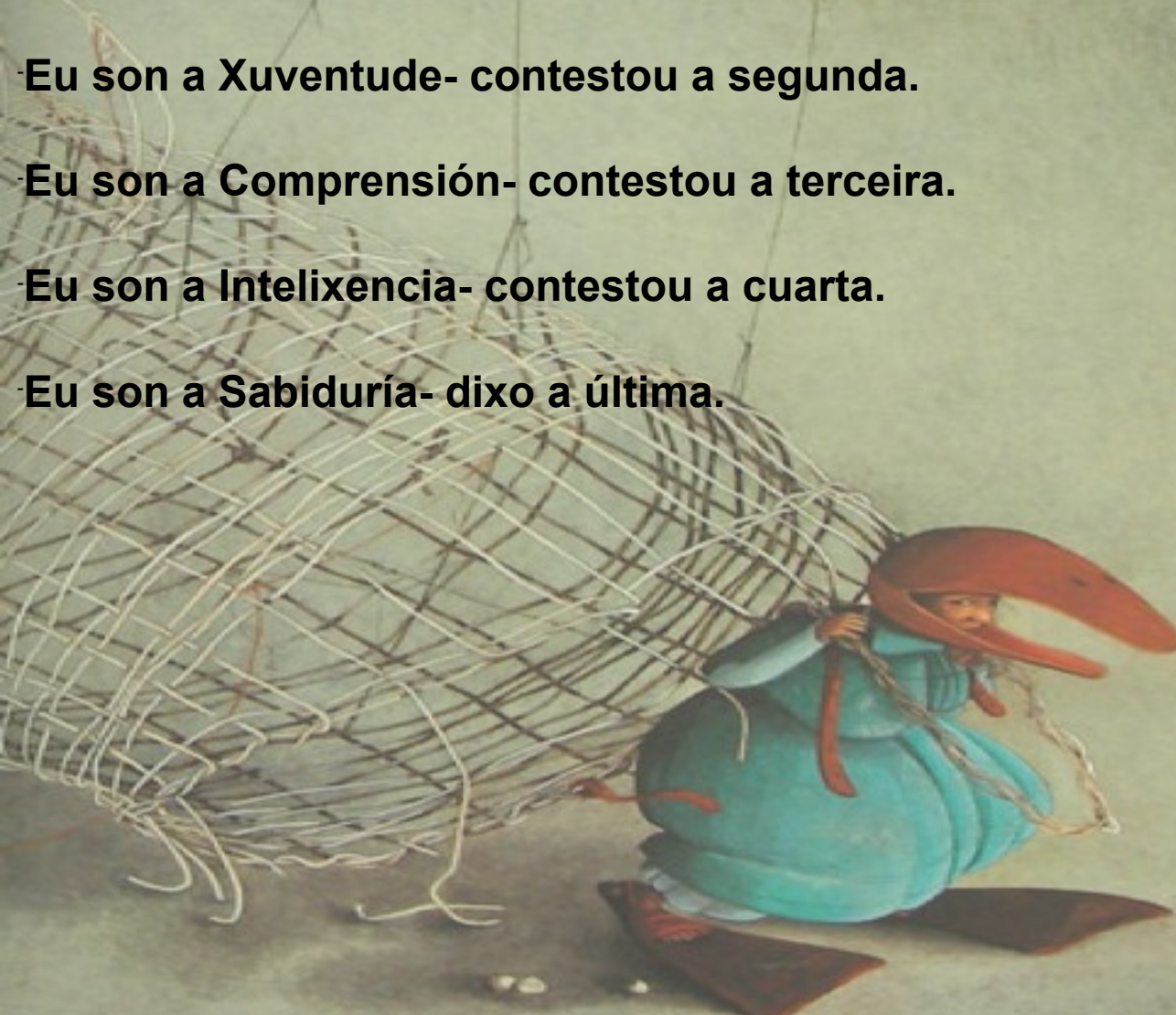
-Eu son a Relixión- contestou a primeira.

-Eu son a Xuventude- contestou a segunda.

-Eu son a Comprensión- contestou a terceira.

-Eu son a Intelixencia- contestou a cuarta.

-Eu son a Sabiduría- dixo a última.



¡IDENTIFICÁDEVOS!-
ordenou o
cancerbeiro.

E entón...

.A Relixión
axeonllouse e rezou.

.A Xuventude riu e
cantou.

.A Comprensión
sentouse e escoitou.

.A Intelixencia
analizou e opinou.

.E a SABIDURÍA...
A SABIDURÍA...

CONTOU

UN CONTO

Anthony de Mello

DE IMAXES



LECTURA



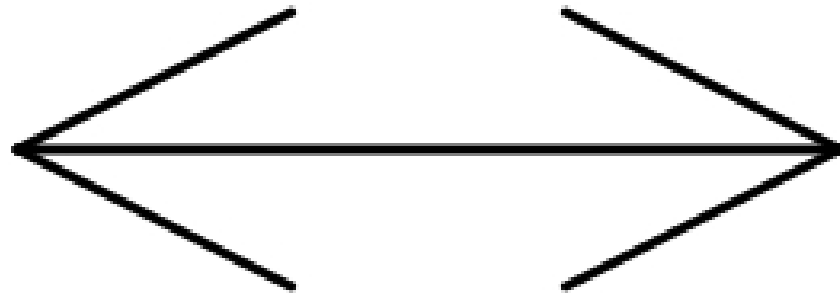
**¿ Que percibo ?
- sensaciones**

**¿ Que siento ?
- emociones**

¿ Que pienso ?

¿ Que opino ?

argumentación



LA FALIBILIDADE DOS SENTIDOS



VER O CADRO COMPLETO











HABILIDADES DE INVESTIGACIÓN

ADIVINAR

AVERIGUAR

FORMULAR HIPÓTESES

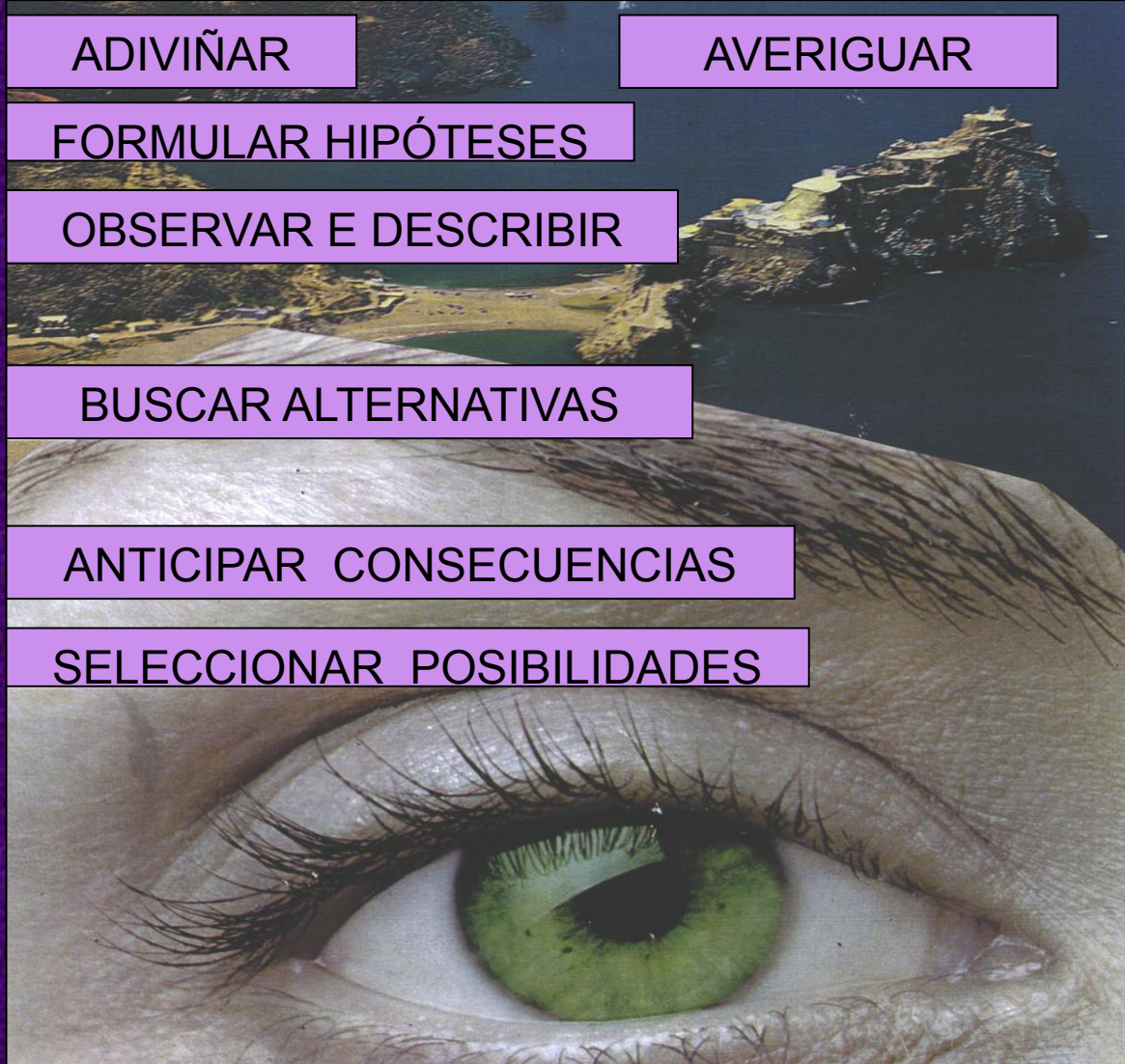
OBSERVAR E DESCRIBIR

BUSCAR ALTERNATIVAS

ANTICIPAR CONSECUENCIAS

SELECCIONAR POSIBILIDADES

IMAXINAR



HABILIDADES DE

CONCEPTUALIZACIÓN

DEFINIR

FORMULAR CONCEPTOS PRECISOS

BUSCAR EJEMPLOS E CONTRA EJEMPLOS

COMPARAR E CONTRASTAR

AGRUPAR E CLASIFICAR

SERAR





HABILIDAD

BUSCAR E DAR RAZÓN

INFERIR

ESTABLECER CRITERIOS

RELACIONAR CAUSAS E EFECTOS

RELACIONAR PARTES E TODO

RELACIONAR MEDIOS E FINES

RAZOAR ANALÓGICAMENTE

RAZOAR HIPOTÉTICAMENTE

DE RAZOAMENTO

HABILIDADES DE TRADUCCIÓN

The background is a complex abstract painting in the style of Joan Miró. It features a variety of organic and geometric shapes, including circles, triangles, and teardrop forms, in colors like red, yellow, blue, and black. Thin, black, calligraphic lines are scattered across the composition, some resembling faces or figures. The overall palette is muted, with a light greyish-blue background.

EXPLICAR, NARRAR,
DESCRIBIR

IMPROVISAR

INTERPRETAR

REFORMULAR

RESUMIR

PASAR :

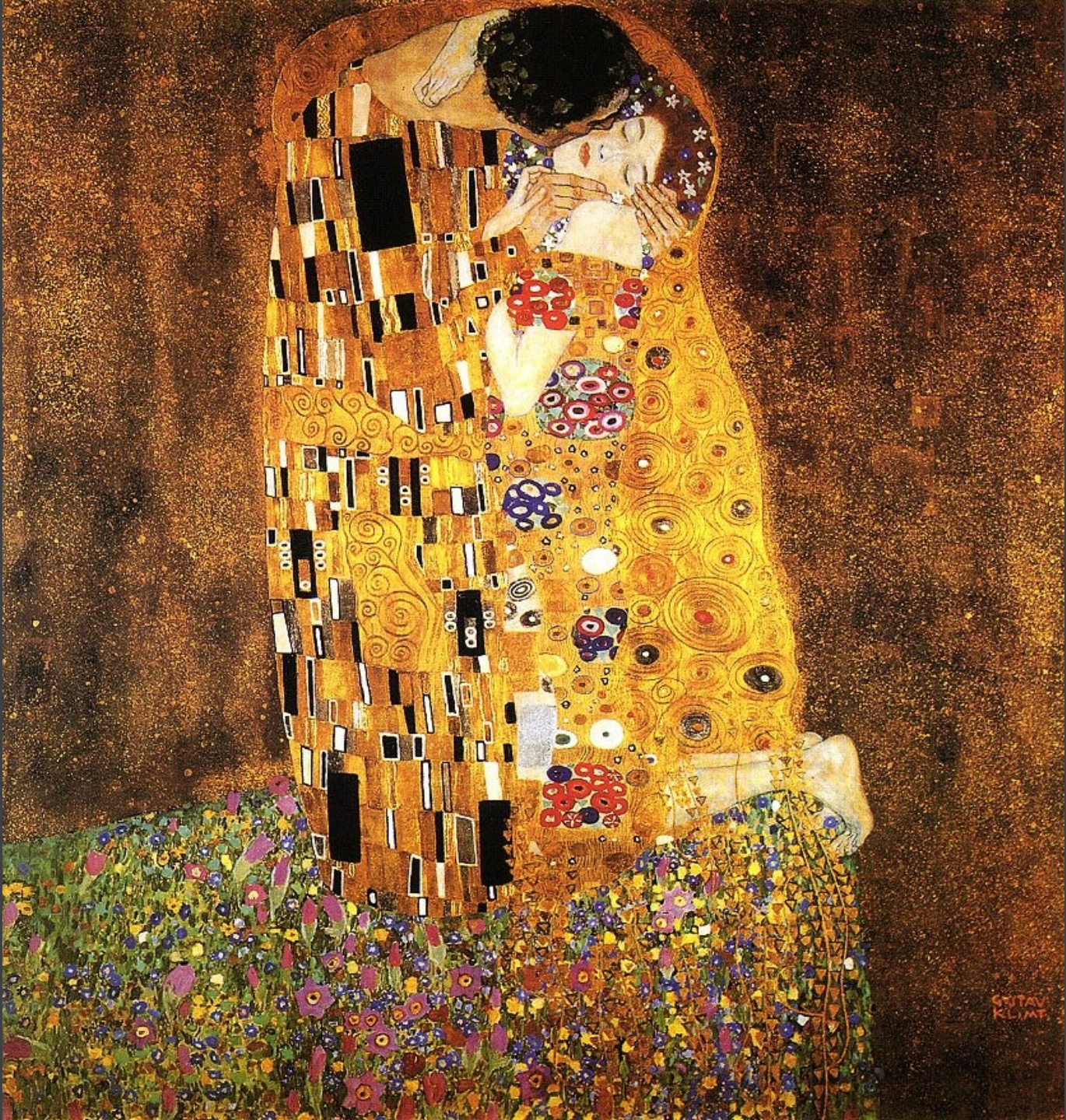
DA ORALIDADE Á MÍMICA

DO RITMO AO BAILE

DA MÚSICA Á PLÁSTICA

DA PLÁSTICA Á PALABRA





GUSTAV
KLIMT

sexismo





Thank God you're a man.





NATAN EST. 1988



**HAY MUJERES QUE PUEDES
ENAMORAR CON UNA SONRISA...**



**HAY MUJERES A LAS QUE PUEDES
ENAMORAR CON DULCES PALABRAS...**



**INCLUSO LAS HAY A LAS QUE
PUEDES ENAMORAR CON UN BESO...**

PARA TODAS LAS DEMAS...





O SUAVIZANTE



Dos MODAIS





CONDUTA:

PASIVA

AGRESIVA

ASERTIVA

EN SÍNTESE

“Capacidade de relacionarnos cos demais obtendo un máximo de beneficios e un mínimo de consecuencias negativas”.



ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN

CONDUTAS NON VERBAIS

MIRADA/CONTACTO

OCULAR

SORRISO E EXPRESIÓN

FACIAL

GESTOS E EXPRESIÓN

CORPORAL

POSTURA E ORIENTACIÓN

DISTANCIA E CONTACTO

FÍSICO

AUTOMANIPULACIONES ,

ASENTAMIENTO

MOVIMIENTOS NERVOSOS DE

MANOS E PERNAS

APARIENCIA

PERSONAL

ELEMENTOS DA COMUNICACIÓN

CONDUTAS PARAVERB AIS

**VOZ: volume,
entoación.**

**claridade, velocidade,
timbre**

TEMPO DE FALA

PERTURBACIÓNS DA FALA:

**Pausas, silencios na
conversa.**

**Muletiñas,
vacilacións...**

FLUIDEZ DA FALA

ESTILO AGRESIVO

- ✓ Mirada fixa.
- ✓ Volume de voz alto.
- ✓ Fala fluída-rápida.
- ✓ Non respecta distancias.
- ✓ Xestos de ameaza.
- ✓ Postura intimidatoria.
- ✓ Non pausas ao falar.



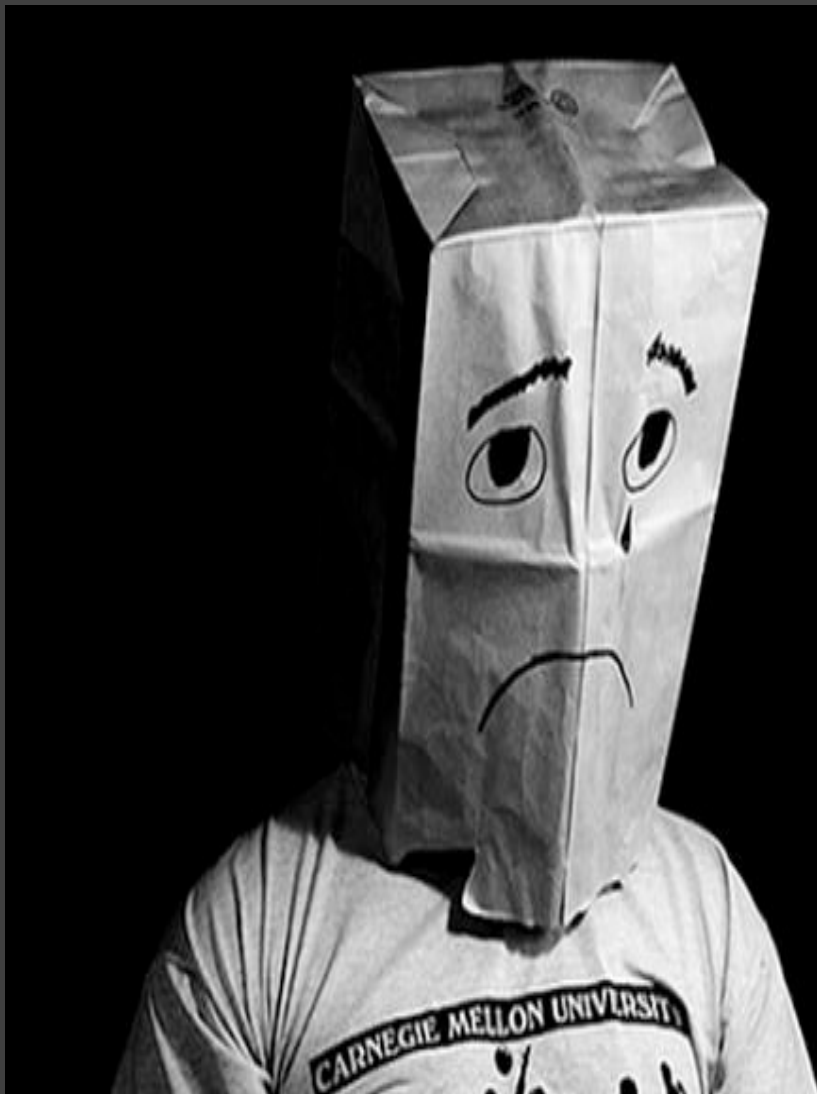


- Inclúe un contacto visual que trata de facer baixar a vista ao outro e dominalo...
- A voz está fora de lugar, usa un tono sarcástico e os xestos corporais caracterízanse por un sinalamento constante co dedo.

ESTILO PASIVO

- ✓ Ollos que miran cara abaixo.
- ✓ Volume de voz baixo.
- ✓ Vacilacións.
- ✓ Xestos desvalidos.
- ✓ Postura fundida e tensa.
- ✓ Mans “nervosas”.
- ✓ Ton vacilante ou queixoso.

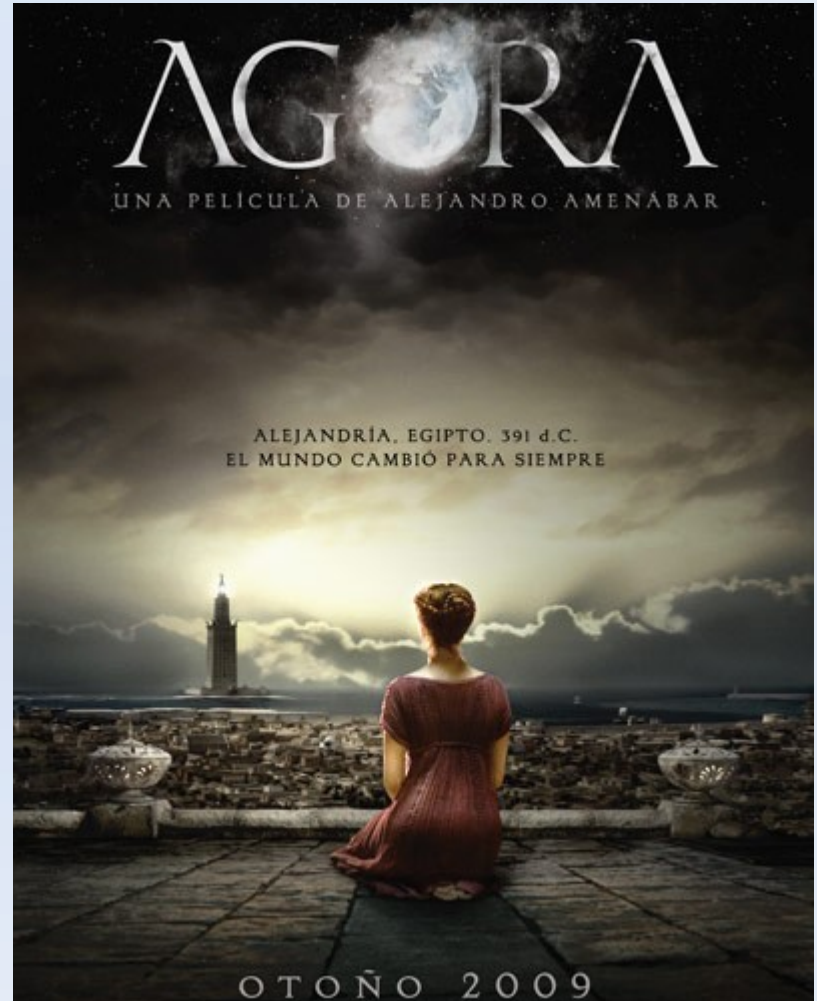




A comunicación non verbal inclúe un contacto visual evasivo, os movementos corporais e das mans amosan nervosismo, os hombros están caídos, as mans poden cubrir a boca, a voz é baixa, a fala non é fluída, pouco clara, e en xeral téndese a suavizar o que se di para que a outra persoa non se ofenda.

ESTILO ASERTIVO

- ✓ Contacto ocular directo.
- ✓ Volumen de voz conversacional.
- ✓ Fala fluída.
- ✓ Xestos firmes.
- ✓ Postura erguida.
- ✓ Mans soltas.
- ✓ Sonrisa frecuente.



Como
?

Explicación verbal

**Historias, imaxes,
vídeos...**

Modelado

Posta en práctica

Diálogo

Reforzos

Moldeamento

Role-playing

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS



1- Detente, respira y piensa antes de actuar.

2- Expresa el problema y di cómo te sientes.

3- Propón un objetivo positivo.

4- Piensa en varias alternativas de solución.

5- Piensa en las consecuencias de cada alternativa.

6- Selecciona la posibilidad que tiene mejores consecuencias para todos los implicados.

7- Pon en práctica tu decisión, persevera y analiza los resultados.

avaliación

