Com argumentar les idees amb positivitat

SESSIÓ 2

EL CASTELL INTERIOR





CAMELOT

AVALON

PROPÒSIT DEL CURS

Aprendre estratègies personals per argumentar les nostres idees amb eficàcia preservant la relació amb els nostres interlocutors.

CONTINGUT DEL CURS

Eines per l'Argumentació

Eines per l'Actitud positiva

EINES PER L'ACTITUD POSITIVA

Comunicació proactiva

Relacions harmòniques

Liderar discursos

DINÀMICA PER A REUNIONS EFICIENTS:

"No existeixen treballadors ineficaços, existeixen treballadors desmotivats".

CONCLUSIONS:

- **Tenir clar el propòsit**

(Propòsit de la reunió/ propòsit individual)

- **Proactivitat pel lideratge**
- **Respectar el lideratge**

EINES PER L'ARGUMENTACIÓ

Oratoria del discurs

Llenguatge

Canals d'emissió

EL LLENGUATGE NEUTRAL, CONSTRUCTIU I HARMÒNIC

La qualitat del llenguatge millora l'actitud en la comunicació i en la recepció del missatge.

EL LLENGUATGE NEUTRAL, CONSTRUCTIU I HARMÒNIC

Transformar els temps verbals "Imperatius" en "condicionals"

Utilitzar paraules neutrals sense càrrega emocional

Utilitzar primera persona del plural

Canviar els "però" per "i"

Proposa/ Suggereix /Pregunta

Transforma el que sigui llenguatge reactiu en llenguatge proactiu.

Gerard, vine cap a casa immediatament. Et vull aquí en menys de mitja hora. Ja n'hi ha prou que em prenguis el pèl. Has dit que recolliries la teva habitació i fa fàstic entrar-hi. Si dius que faràs una cosa la fas. Em tens farta!

LA CORRENT POSITIVA I LA PNL

PNL Programació Neuro - Lingüística

- Els pensaments determinen les nostres conductes i les nostres emocions.
- Els pensaments estan composats d'un llenguatge après i d'un llenguatge creat.

LA CORRENT POSITIVA I LA PNL

PNL Programació Neuro Lingüística

Ens comuniquem a través del canal auditiu, visual i kinestèssic.

LES PERSONES AUDITIVES

1. Els és fàcil memoritzar allò que escolten (lletra d'una cançó)
2. Quan volen saber alguna cosa prefereixen que algú els ho expliqui a buscar-ho a Internet o llegir-ho.
3. Saben escoltar, per tant la gent acostuma a fer-los confessions.

LES PERSONES VISUALS

1. Es fixen molt en els detalls. Els agrada tenir els espais que ocupen al seu gust.
2. Necessiten silenci per concentrar-se i memoritzen tot a través d'estímuls relacionats amb la imatge.
3. Són persones molt observadores. Recorden detalls de les situacions.

LES PERSONES KINESTÈSSICS

1. Volen viure les experiències abans que els hi expliquin
2. Connecten sovint amb les sensacions internes.
3. Busquen el contacte físic amb els altres.
4. Són persones molt properes.

ESTRUCTURAR EL MISSATGE FENT ÚS D'ESTRATÈGIES SENSORIALS

Argumentar tenint en compte tots els canals sensorials per poder arribar a totes les persones (PATHOS):

AUDITIU

VISUAL

KINESTÈSSIC

ARGUMENTAR POTENCIANT EL CANAL AUDITIU

Ús de la VEU eficaç

- PROJECTAR LA VEU
- HARMONITZAR LA VEU
- ENTONAR LA VEU

ARGUMENTAR POTENCIANT EL CANAL VISUAL

- ÚS D'EINES VISUALS (VISUAL THINKING)
- ÚS D'EXEMPLES CONCRETS
- GESTUALITAT NEUTRAL

ARGUMENTAR POTENCIANT EL CANAL KINESTÈSSIC

- POTENCIAR CONTACTE VISUAL
- POTENCIAR EL SENTIT DE L'HUMOR
- EXPRESSAR SENTIMENTS PROACTIVAMENT

EXERCICI ARGUMENTAR EN GRUP

TEMA: LA SAVIESA

ESCULL UN HOOK QUE CONTINGUI ELS TRES CANALS

ESTRUCTURA UNA PRESENTACIÓ EN GRUP

EINES PER L'ACTITUD POSITIVA

Comunicació proactiva

Relacions harmòniques

Liderar discursos

EINES PER L'ACTITUD POSITIVA

COMUNICACIÓ PROACTIVA

Relacions harmòniques

Liderar discursos

COMUNICACIÓ RACIONAL PROACTIVA MENT SUPERIOR VERSUS COMUNICACIÓ INSTINTIVA REACTIVA MENT INFERIOR

Comunicació com EMISSORS: INFORMAR VERSUS OPINAR

Des de les meves creences+ les meves emocions+ el meu patiment

Comunicació com RECEPTORS: OPINIÓ DIFERENT VERSUS OPINIÓ AMENAÇANT

1. **El tipus de relació (vincle) que tinc amb l'altre**
2. **El meu nivell d'energia vital**
3. **La meva personalitat**
4. **Nivell d'importància de la situació**

Eines per l'Actitud positiva

LA COMUNICACIÓ BASADA EN LES RELACIONS HARMÒNIQUES

Comunicació harmònica es basa en:

3 PRINCIPIS COGNITIUS

1. ACCEPTACIÓ
2. ASSUMIR
3. RESPECTAR

3 PATRONS DE CONDUCTA

1. ASSERTIVITAT
2. COMUNICACIÓ NEUTRAL
1. EVITA LA IDENTIFICACIÓ

3 ESTATS EMOCIONALS

1. INDEPENDÈNCIA EMOCIONAL
2. AUTOMIA
3. COMPASSIÓ

Eines per l'Actitud positiva

LA COMUNICACIÓ BASADA EN LES RELACIONS HARMÒNIQUES

Comunicació harmònica es basa en:

3 principis cognitius:

1. ACCEPTAR el que diu l'altre i no lluitar per canviar la seva opinió.
2. ASSUMIR el meu estil de comunicació i no culpabilitzar l'altre per no aconseguir el que m'agradaria comunicar.
3. RESPECTAR la opinió de l'altre i no imposar la meva des de la força.

Eines per l'Actitud positiva

LA COMUNICACIÓ BASADA EN LES RELACIONS HARMÒNIQUES

Comunicació harmònica es basa en:

3 patrons de conducta

1. ASSERTIVITAT: comprèn l'altre i s'expressa sense por.
2. COMUNICACIÓ NEUTRAL: té control de la gestualitat, el to i el llenguatge.
3. EVITA LA IDENTIFICACIÓ: no s'aferra a la opinió, només en fa un ús.

LA COMUNICACIÓ BASADA EN LES RELACIONS HARMÒNIQUES

Comunicació harmònica es basa en:

3 estats emocionals

1. **ÉS INDEPENDENT i no es contagia dels estats anímics de l'altre.**
2. **ÉS AUTÒNOM i troba la motivació per ell mateix.**
3. **ÉS COMPASSIU i comprèn que cadascú té les seves circumstàncies que el porten a tenir una opinió.**

ELCASTELL INTERIOR
formació i creixement

www.elcastellinterior.cat

info@elcastellinterior.cat



Mar Serra

marserra@elcastellinterior.cat



Hector Campoy

hectorcampoy@elcastellinterior.cat