COMUNICA'T DE MANERA EFECTIVA AMB TOTHOM

Crea el teu guió personal

SESSIÓ 2

ESTILS DE COMUNICACIÓ

COMUNICACIÓ REACTIVA

COMUNICACIÓ PROACTIVA

GESTIÓ DE LÈSTRÈS EN LA COMUNICACIÓ

DINÀMICA DE REFLEXIÓ

GESTIÓ DE L'ESTRÈS EN LA COMUNICACIÓ.

1. QUINS FACTORS QUE ACTIVEN LA COMUNICACIÓ REACTIVA?
2. COM EVITAR INFLUENCIAR-NOS DE LA REACTIVITAT DE L'ALTRE?
3. COM PRACTICAR EL MINDFULNESS PER PREVENIR LA MEVA REACTIVITAT?

COM PRACTICAR EL MINDFULNESS PER PREVENIR LA MEVA REACTIVITAT

1. *Respira conscientment*
2. *Desvia el focus del pensament reactiu*
3. *Crea una realitat satisfactòria en la teva ment*
4. *Embolcalla la situació o la persona d'una llum blanca que neutralitza les emocions*
5. *Activa els pensaments compassius cap a l'altre*

GESTIÓ DE L'ESTRÈS EN LA COMUNICACIÓ.

COM EVITAR INFLUENCIAR-SE DE LA REACTIVITAT

1. Compromís a accedir a la comunicació amb energia alta
2. Compromís amb el meu benestar i tenir present repercussions negatives de l'estrès.
3. Posposar la comunicació si no sento harmonia.

COMUNICACIÓ EFECTIVA

ESTILS DE COMUNICACIÓ

PATRONS DE COMUNICACIÓ

GUIÓ PERSONALITZAT

PATRONS DE COMUNICACIÓ

9 PATRONS DE CONDUCTA

ZONA CEGA DE LA COMUNICACIÓ

DESESCALADA DE COMUNICACIONS TENSES

9 PATRONS DE CONDUCTA ENEAGRAMA

DINÀMICA: “Organitzem un outdoor per continuar treballant les habilitats de comunicació efectiva”

CONCLUSIONS: Cadascú s'ha comunicat segons el seu patró de personalitat.

ANALITZEM-HO!

PERSONALITAT

Patró de conducta que respon a uns pensaments/emocions

P= TEMPERAMENT + SISTEMA DE CREENCES

PERSONALITAT POT SER FUNCIONAL O DISFUNCIONAL

A LA PERSONALITAT DISFUNCIONAL L'ENOMENEM EGO

PERSONALITAT

EGO

- ÉS LA RESPOSTA REACTIVA DAVANT D'UN PERILL
- EMANA DE LA FUNCIÓ DEL NOSTRE INSTINT DE DEFENSAR LA VIDA
- ÉS L'ESTRATÈGIA DE SUPERVIVÈNCIA PREFERENT
- HI HA 9 TIPUS DE EGO SEGONS 9 TIPUS D'ESTRATÈGIES
- CADA UN DELS 9 TIPUS D'EGO S'ESTRESSA DAVANT DE 9 TIPUS DE PERILLS

ENEATIP 1 PERFECCIONISTA

ESTRATÈGIA DE SUPERVIVÈNCIA= NECESSITA CONTROLAR

PATRÓ DE CONDUCTA= controlar els errors.

ESTIL DE COMUNICACIÓ:

Es comunica per controlar que l'altre tingui les mateixes idees.

Escolta per poder jutjar o invalidar les idees que no són les d'elles.

ENEATIP 2 AJUDADOR

ESTRATÈGIA DE SUPERVIVÈNCIA= NECESSITA CONNECTAR

PATRÓ DE CONDUCTA= ajudar per ser importants pels altres.

ESTIL DE COMUNICACIÓ=

Es comunica per crear vincles i generar impacte

Escolta generosa amb desig de compensació

ENEATIP 3 TRIOMFADOR

ESTRATÈGIA DE SUPERVIVÈNCIA= NECESSITA L'ÈXIT

PATRÓ DE CONDUCTA= ambiciosos i seductors.

ESTIL DE COMUNICACIÓ=

Es comunica per parlar dels seus èxits i amagar els fracassos

Escolta per agradar o aconseguir alguna cosa

ENEATIP 4 ESPECIAL

ESTRATÈGIA DE SUPERVIVÈNCIA= NECESSITA ATENCIÓ

PATRÓ DE CONDUCTA= intensitat emocional i ser diferent.

ESTIL DE COMUNICACIÓ=

Es comunica per poder parlar de les seves excentricitats

Escolta si el que explica l'altre és intens i l'involucra a ell

ENEATIP 5 INTELECTUAL

ESTRATÈGIA DE SUPERVIVÈNCIA= NECESSITA AÏLLAR-SE

PATRÓ DE CONDUCTA= evita estats emocionals independents

ESTIL DE COMUNICACIÓ=

Es comunica si és estrictament necessari o si pot adquirir coneixements.

Escolta si és informació important que desconeix.

ENEATIP 6 LLEIAL

ESTRATÈGIA DE SUPERVIVÈNCIA= NECESSITA SEGURETAT

PATRÓ DE CONDUCTA= sentir-se bona persona

ESTIL DE COMUNICACIÓ=

Es comunica per comprovar que està prenent bones decisions

Escolta per encaixar amb el grup

ENEATIP 7 ENTUSIASTA

ESTRATÈGIA DE SUPERVIVÈNCIA= NECESSITA NO PATIR

PATRÓ DE CONDUCTA= estar amb la ment ocupada i viure experiències.

ESTIL DE COMUNICACIÓ=

Es comunica per divertir-se i per estar ocupat

Escolten si els pot fer sentir bé

ENEATIP 8 MANAIRE

ESTRATÈGIA DE SUPERVIVÈNCIA= NECESSITA DOMINAR

PATRÓ DE CONDUCTA= imposar i provocar.

ESTIL DE COMUNICACIÓ=

Es comunica per provocar reaccions i sentenciar el seu domini

Escolten per saber el punts dèbils de l'altre

ENEATIP 9 PACIFICADOR

ESTRATÈGIA DE SUPERVIVÈNCIA= NECESSITA EVITAR CONFLICTE

PATRÓ DE CONDUCTA= híper adaptació i mediació de conflictes.

ESTIL DE COMUNICACIÓ=

Es comunica per distreure's evitant causar impacte

Escolta si no els genera conflicte

PATRONS DE COMUNICACIÓ

9 PATRONS DE CONDUCTA

ZONA CEGA DE LA COMUNICACIÓ

DESESCALADA DE COMUNICACIONS TENSES

LA FINESTRA DE JOHARY

ZONA OBERTA
Jo conscient
Altres conscients

ZONA CEGA
Jo inconscient
Altres conscients

ZONA OCULTA
Jo conscient
Altres inconscients

ZONA DESCONEGUDA
Jo i Altres inconscients

DINÀMICA: “La zona cega”

COMUNICACIÓ EFECTIVA

ESTILS DE COMUNICACIÓ

PATRONS DE COMUNICACIÓ

GUIÓ PERSONALITZAT

PATRONS DE COMUNICACIÓ

9 PATRONS DE CONDUCTA

ZONA CEGA DE LA COMUNICACIÓ

DESESCALADA DE COMUNICACIONS TENSES

DINÀMICA: “Mirem de convèncer a l’altre”

Dos partits polítics que codirigeixen el departament de Territori i sostenibilitat. Un vol instaurar una llei en contra de la circulació del patinet elèctric i l’altre no vol.

DINÀMICA: Estratègies per convèncer l'altre.

Prepareu a la companya/company pel debat amb arguments convincents i l'estil de comunicació que afavoreixi la COMUNICACIÓ EFECTIVA.

ESTILS DE COMUNICACIÓ:

COMUNICACIÓ REACTIVA
DEFENSIVA EVITATIVA

- Passiva absent: “no m’importa”
- Passiva present (tímides): “no sé com fer-ho”

COMUNICACIÓ PROACTIVA
ACTIVA NEUTRAL

- Activa justa: Llenguatge pausat, pacífic.

COMUNICACIÓ REACTIVA
DEFENSIVA ATACANT

- Passiva agressiva: llenguatge amenaçant i gest positiu
- Ofensiva: llenguatge i gest amenaçant

COMUNICACIÓ PROACTIVA
ACTIVA IMPLICADA

- Activa Passional: llenguatge constructiu, gest entusiasmat.

LA TÈCNICA RAPPORT PER SINTONITZAR AMB L'ALTRE VOLUNTÀRIAMENT.

✓ La persona amb la que em comunico es sent còmoda i acceptada si el que el fa o diu jo també ho dic i ho faig perquè les persones afins s'atrauen.

✓ Quan l'altra persona es sent còmoda està més obert i més receptiu.

✓ Si jo respecto l'altra encara que no estigui d'acord, a l'altre li és més fàcil respectar-me.

LA COMUNICACIÓ NO VERBAL RESPECTUOSA

EMISOR: VEU I COS

VEU:

1. TO

Agut- emocional

Greu- racional

2. VOLUM

Alt- cridat reactiu dominant

Baix- contingut reactiu, por

3. RITME

Ràpid- ansietat

Pausat- tranquil·litat

LA COMUNICACIÓ NO VERBAL RESPECTUOSA

COS:

1. GESTUALITAT

Expressiva

Continguda

2. MIRADA

Relaxada

Tensa

Absent

3. POSICIÓ CORPORAL

Oberta

Tancada

LA COMUNICACIÓ NO VERBAL RESPECTUOSA

La VEU que afavoreix la recepció del missatge:

- Utilitzar un to de veu HARMÒNIC, un VOLUM adequat, un RITME pausat.

- Articular perquè sigui entenedor.

- Emfatitzar per millorar l'atenció.

LA COMUNICACIÓ NO VERBAL RESPECTUOSA

L'expressió del COS que afavoreix la recepció del missatge:

- La gestualitat és neutra, tranquil·la i oberta

- La mirada és relaxada i sostinguda

- La posició del cos és oberta i activa

LA PNL i el llenguatge positiu:

Llenguatge proactiu, optimista que troba harmonia en la comunicació.

EL VALOR DEL LLENGUATGE CONSTRUCTIU MILLORA LA MEVA RECEPTIVITAT I LA DE L'ALTRE
PNL, LLENGUATGE PROACTIU

Fes aquest informe IMPOSITIU

Pots fer aquest informe? PROPOSTA

Podries fer aquest informe? SUGGERÈNCIA

EXERCICI EN GRUP

TRANSFORMA LLEMGUATGE REACTIU EN PROACTIU

No estic d'acord

Aquí cadascú només mira per ell

Sembla que la meva opinió no l'importa a ningú

Això és una pèrdua de temps

Això és una absoluta tonteria

EXERCICI EN GRUP

TRANSFORMA LLENGUATGE REACTIU EN PROACTIU

No estic d'acord: Jo opino que...

Aquí cadascú només mira per ell: Crec que és important que tinguem en compte les necessitats i circumstàncies de cadascú.

Sembla que la meva opinió no l'importa a ningú: M'agradaria que es tingués en compte la meva opinió.

Això és una pèrdua de temps: Tant de bo puguem aprofitar aquest moment per mirar de trobar solucions o arribar a un acord.

Això és una absoluta tonteria: entenc el teu punt de vista però jo ho veig diferent.

ELCASTELL INTERIOR

formació i creixement

www.elcastellinterior.cat

marserra@elcastellinterior.cat

info@elcastellinterior.cat