COMUNICA'T DE MANERA EFECTIVA AMB TOTHOM

Crea el teu guió personal

SESSIÓ 3

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

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

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

COMUNICACIÓ EFECTIVA

ESTILS DE COMUNICACIÓ

PATRONS DE COMUNICACIÓ

GUIÓ PERSONALITZAT

ESCULL UN TEMA I EXPOSA'L DES DE LA COMUNICACIÓ EFECTIVA

1. Moltes vegades creiem que la vida ens diu "No" quan el que realment vol dir és "Espera".

2. Una persona canvia per dues raons: ha après molt o ha patit suficient.

3. Als ulls tristos cal fer-los menys preguntes i fer-los més abraçades.

ESCULL UN TEMA I EXPOSA'L DES DE LA COMUNICACIÓ EFECTIVA

1. Argumenta
2. Personalitza
3. Troba la teva comunicació efectiva verbal i no verbal

LA COMUNICACIÓ EFECTIVA

PRACTIQUEM:

- La VEU harmònica, emfatitzada, projectada.
- La GESTUALITAT és neutra, tranquil·la i oberta
- La MIRADA és relaxada i sostinguda
- La POSICIÓ del cos és oberta i activa
- El LLENGUATGE CONSTRUCTIU
- La sintonia
- El teu propi estil comunicatiu

DINÀMICA “CARISMA”

1. QUÈ ÉS EL CARISMA?
2. ES NEIX AMB CARISMA? ES POT DESENVOLUPAR?
3. QUINES CARACTERÍSTIQUES TENEN LES PERSONES CARISMÀTIQUES?
4. QUI TÉ CARISMA? MODELS CARISMÀTICS.

CARISMA

Capacitat natural per atraure, fascinar i actuar el bé del conjunt. Per això les persones que arriben a molta gent es diu que tenen carisma.

CARISMA

És un fet que algunes persones neixen amb dots per atraure als altres i altres les desenvolupen.

CARISMA

Característiques d'una persona carismàtica:

- Absència de por (a equivocar-se).
- Atrau als altres per la presència, la paraula o la personalitat.
- Confiança.
- Seguretat.

COM DESENVOLUPAR EL CARISMA?

COM DESENVOLUPAR EL CARISMA

- *Aprendre a confiar amb nosaltres “Faig el millor que sé, puc equivocar-me perquè és la manera de poder aprendre”*
- *Absència de por: donar la importància justa al que puguin pensar els altres de mi “M’importa però no m’afecta”*
- *La presència es treballa amb la consciència corporal, la postura, la veu harmònica, la gestualitat relaxada...Tècniques que entrenen els actors/actrius*
- *Disminuint els meus nivells de reactivitat i necessitats.*

CARISMA

PRINCIPI DEL HUNDICAP:

La teoria suggereix que els individus amb gran eficàcia biològica mostren aquest estatus mitjançant un comportament desavantatjós o una constitució física que minva les seves qualitats en altres terrenys.

“Els vehicles de luxe són senyals de hàndicap”

CARISMA

TEORIA DE SENYALS:

La teoria suggereix que els individus donen tot tipus de senyals directa amb gran eficàcia biològica mostren aquest estatus mitjançant un comportament honest tant positiu com negatiu.

“Jo explico el meu Kairos en el món artístic”

MODELS CARISMÀTICS

LA COMUNICACIÓ EFECTIVA

Sílvia: Steve Jobs responent a un comunicador reactiu
https://www.youtube.com/watch?v=wq2EMwE-m5g&t=183s

MÒNICA

Carlos Sobera presentant "Quiere usted ser millonario“

https://youtu.be/B1niLy4hYBU?feature=shared

- Aconsegueix el seu objectiu, és a dir, que el concursant es decideixi i triï resposta.
- Segueix la conversa, incorpora paraules del concursant, de la mare, etc. per construir la conversa.
- Inclús imita algun gest/moviment del concursant
- Quan veu el concursant nerviós, alleuja la tensió amb acudit.
- Incorpora concursant en la decisió i respecta el que respon.

CARLA

'Jordi Basté’

Considero que és molt clar, estructurat, té un bon to i un bon ritme. A part, que en tractar temes importants d'actualitat, té una gran capacitat d'atraure el meu interès i de voler escoltar més.

JAVIER

Kate Middleton, el seu comunicat on anunciava la seva malaltia, estava molt ben dirigit (probablement pel seu equip de comunicació), i era una manera molt efectiva de comunicar la seva situació, tractant el tema d'una manera humana, recolzant també altres persones que pateixen el mateix problema.

https://www.youtube.com/watch?v=MSefMtu0kfU

TERESA

Comunicació efectiva:
https://www.youtube.com/watch?v=uNPQCz3zlEY
https://www.youtube.com/watch?v=1-ycfURNBTQ

Ambdós vídeos tracten la renúncia al càrrec de la presidenta de Nova Zelanda, Jacinda Ardern, al 2023. Té una manera d'expressar-se franca, amable i amb idees i missatge ben estructurat i un llenguatge pausat. Crec que pot ésser un exemple de comunicació activa implicada, tanmateix, el to és molt equilibrat, motiu pel qual també hi observo característiques de la comunicació activa neutral.

Comunicació carismàtica:

Els vídeos relacionats a continuació són exemples d'una comunicació carismàtica, inspiradora, visionària (un objectiu a assolir), que inclou a l'interlocutor en aquesta empresa i que tot i que no evita parlar d'obstacles, està imbuït d'un llenguatge positiu i constructiu.

https://www.youtube.com/watch?v=cp78jGnDvNk

Barack Obama: 'Yes We Can, Yes We Did'

https://www.youtube.com/watch?v=HHkJEz_HdTg
Steve Jobs Discurso a la Universitat de StanfordSub.Español HD

https://www.youtube.com/watch?v=cp78jGnDvNk
Martin Luther King Jr. - I Have A Dream

ORIOL

Neil deGrasse.

https://www.youtube.com/watch?v=JtahB1-MNvk

Fa vídeos a Youtube explicatius de temes científics, i tot i ser reconegut mundialment, els explica amb senzillesa i sobretot amb molta passió.

MAR

Carles Capdevila: https://youtu.be/W_sLs1-pd44?feature=Shared

Michael Caine: https://youtu.be/t9Z8j96Qa20?si=nSxb4ugXRb5wl1-p

Andreu Buenafuente: https://www.youtube.com/watch?v=YOUEt17FNNw&list=PLSXGfg6XHVB6NZ6Ld6XWMQz3mVVct_z8i

COMUNICACIÓ EFECTIVA

COMPARTIR INFORMACIÓ AMB UNA O MÉS PERSONES DES DE L'ESCOLTA, L'ENTESA, L'EMPATIA I QUE SIGUI RESPECTUOSA (MÍNIM DESGAST) AMB MI I AMB L'ALTRE.

COMUNICACIÓ EFECTIVA

...QUE SIGUI RESPECTUOSA (MÍNIM DESGAST) AMB MI I AMB L'ALTRE.

RESPECTANT QUI SOC(EL MEU PATRÓ, EL MEU ESTIL COMUNICATIU I LA MEVA AUTENTICITAT) I ESFORÇANT-ME PER ACONSEGUIR LA RECEPTIVITAT DEL RECEPTOR AMB LA SINTONIA VOLUNTÀRIA, LA COMUNICACIÓ NO VERBAL I VERBAL EFECTIVA.

MOLTES GRÀCIES!!!

ELCASTELL INTERIOR

formació i creixement

www.elcastellinterior.cat

marserra@elcastellinterior.cat

info@elcastellinterior.cat