Junta de Castilla y León

CFIE Miranda de Ebro

2, 9, 14 y 16 de diciembre del 2020

DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DE EXPRESIÓN ORAL: TÉCNICAS COMUNICATIVAS ORALES EFICACES

Por Gloria Gil Talavero

¿Qué es comunicar?

Somos seres emocionales, no impasibles

Cuando hablamos, las palabras que decimos no van desnudas, van acompañadas de nuestras emociones.

Para saber hablar es preciso **saber escuchar**
Plutarco.

En tu relación con cualquier persona pierdes mucho si no te tomas el **tiempo necesario** de comprenderla.
Rob Goldson

Tan importante es comprender como que nos comprendan.
En Australia los oncólogos solo confirman si el paciente ha entendido la información en un 10% de las consultas.

Ser asertivo

Expresión de una sana autoestima.

- Capacidad de autoafirmar derechos, sentimientos y opiniones sin dejarse manipular sin manipular a los demás.

Habilidad social

REIXA
PA de 4 LLAVORS
PA de MAQUINA
PIRINEU
el RODÒ més Tend
PA de VALLS
GALLEGO
es molt creixent!
RODÒ INTEGRAL
el mestre bonsoim!!!
PAGES
l'AUTENTIC!

“Nunca tendrás una segunda oportunidad de causar una primera buena impresión”

Groucho Marx

PRESIDENTE DEL BANCO MUNDIAL

Los 'tomates' en los calcetines de Wolfowitz

Actualizado martes 30/01/2007 10:09 (CET)

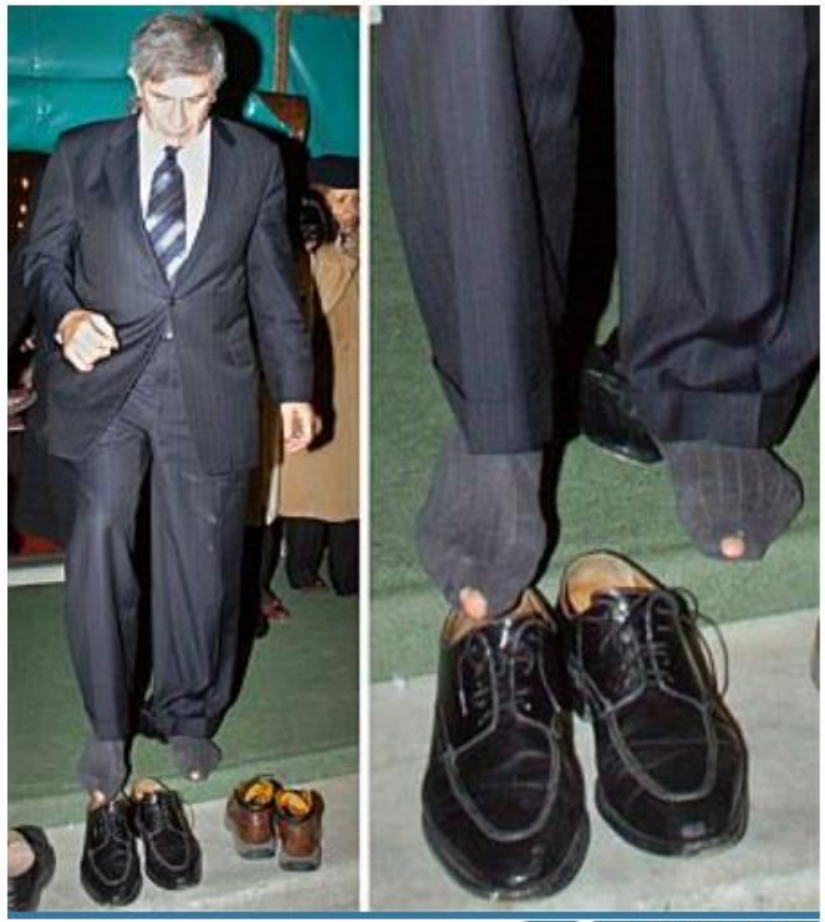
EFE

ANKARA.- La visita de Paul Wolfowitz, presidente del Banco Mundial, a Turquía, ha despertado cierto interés en los medios del país, no por lo que dijo, o dejó de decir, sino por los agujeros de sus calcetines por los que asomaban sin recato los dedos gordos de los pies cuando acudió a una mezquita y tuvo que descalzarse de forma obligatoria.

Wolfowitz hizo el domingo la visita de rigor por los lugares turísticos de Estambul y sus alrededores, vestido con un traje azul oscuro y calzando unos zapatos deportivos marrones que tuvo que quitarse **antes de entrar en la mezquita Selimiye**, en la ciudad tracia de Edirme.

Los agujeros por los que asomaban los dedos gordos de sus pies fueron captados en ese momento por el canal de televisión NTV, que **ha repetido una y otra vez las imágenes del presidente del BM**, que atrajeron a un enjambre de fotógrafos.

Algunos de los reporteros gráficos se arrojaron incluso al suelo para tomar las instantáneas de las extremidades de un ejecutivo que no parece preocupado por dejar que se vean los "tomates" de sus calcetines.



Los 'tomates', al descubierto. (Foto: AP)

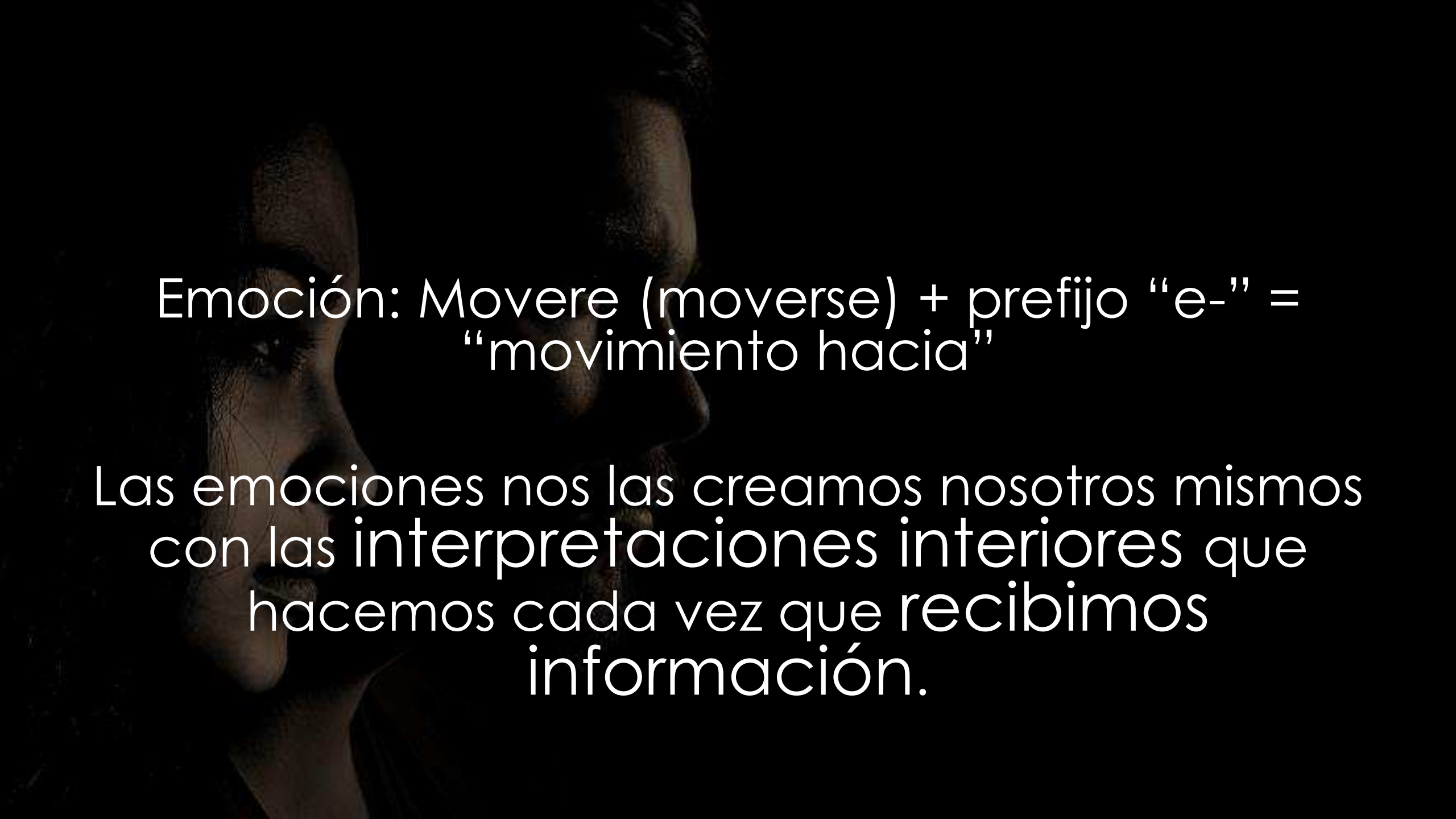
Noticias relacionadas en elmundo.es

Noticias relacionadas en otros medios

Communicare:

- Compartir
- Impartir
- Difundir

Cambio de actitud “Call to action”



Emoción: Movere (moverse) + prefijo “e-” = “movimiento hacia”

Las emociones nos las creamos nosotros mismos con las interpretaciones interiores que hacemos cada vez que recibimos información.

«Me pregunto cómo podemos dormir cuando hay gente sin agua ni comida»

Gerald Cyprien, cardenal arzobispo de Quebec, reflexiona sobre la encíclica papal durante la primera jornada dedicada a los Institutos Seculares

:: C. HERNÁNDEZ / WORD

SALAMANCA. Gerald Cyprien Lacroix, cardenal arzobispo de Quebec, Canadá, afirmó ayer en Salamanca que la encíclica Laudato si' del Papa Francisco es una «llamada a la Humanidad, al mundo entero para que reflexione sobre dónde vamos».

Cyprien, que participó junto al nuncio apostólico Renzo Fratini en la inauguración de las II Jornadas Europeas sobre Institutos Seculares en la Universidad Pontificia, añadió que el Papa hace lo mismo que Jesús y «llama a la conversión». A una conversión «ecológica» en este caso para que el hombre piense con detenimiento acerca de su labor como «gerente de la creación».

«No es posible -continuó el car-

El nuncio Renzo Frantini, el cardenal arzobispo de Quebec, Gerald Cyprien Lacroix y el rector de la Universidad Pontificia, Ángel Galindo. :: ALMEIDA

haría lo mismo», subrayó Cyprien, instantes antes de acceder al auditorio Juan Pablo II, donde cerca de 500 personas aguardaban el inicio

menina, de su sentido común y de su gozo interior y alegría exterior», destacó el prelado.

Estas jornadas sobre institutos

Por la tarde, los participantes podrán rumbo a Ávila, donde asistirán a una eucaristía celebrada por el cardenal arzobispo de Valladolid, Ri-

El obispo de Bilbao pide que los políticos busquen el «bien común»

:: REDACCIÓN / WORD

SALAMANCA. El obispo de Bilbao y presidente de la Subcomisión de Familia y Vida de la Conferencia Episcopal, Mario Iceta, se mostró convencido ayer en Salamanca de que los cargos públicos «no se deben concebir como cuotas de poder, sino como servicio al bien común y a la dignidad de la persona».

Iceta participó en la Universidad Pontificia en la jornada titulada 'La integración de la Mediación Familiar Preventiva en los Centros de Orientación Familiar'.

En declaraciones a Efe, el prelado sostuvo que la iglesia «siempre vive las luces, las esperanzas y las dificultades de la sociedad a la que quiere servir» y, al igual que los sacerdotes y los obispos están «llamados a servir», debe suceder lo mismo en la «comunidad política y en la sociedad».

Por otro lado, atribuyó la falta de vocaciones a «la cultura del individualismo y a la búsqueda de la comodidad», si bien abogó

El lenguaje
-El poder de la palabra-

"Cuentan que una noche un sultán soñó que había perdido todos los dientes. Enseguida cuando despertó, ordenó llamar a un adivino para que interpretase su sueño.

- ¡Qué desgracia, mi señor! – exclamó el adivino – cada diente caído representa la pérdida de un pariente de Vuestra Majestad.

- ¡Qué insolencia! – gritó el sultán enfurecido – ¿Cómo te atreves a decirme semejante cosa? ¡Fuera de aquí!

Llamó a su guardia y ordenó que encerrasen al adivino durante una semana y que le dieran cien latigazos.

Más tarde ordenó que le trajeran otro adivino. Enseguida cuando lo vio, le contó lo que había soñado. Después de escuchar al sultán con muchísima atención, le dijo:

- ¡Excelso Señor! ¡Felicitaciones! El sueño significa que sobreviviréis a todos vuestros parientes.

Se iluminó el semblante del sultán con una gran sonrisa y ordenó que le dieran cien monedas de oro al adivino.

Cuando este salía del palacio, uno de los cortesanos le dijo admirado:

- ¡No es posible! La interpretación que hiciste de los sueños es la misma que la del primer adivino. No entiendo por qué al primero le pagó con cien latigazos y una semana de calabozo y a ti con cien monedas de oro.

- Recuerda bien, amigo mío – respondió el adivino – que todo depende de la forma en el decir. Uno de los grandes desafíos de la humanidad es aprender el arte de comunicarse. De la forma como nos comunicamos depende, la mayoría de las veces, la felicidad o la desgracia de las personas, la paz o la guerra entre los pueblos. Que la verdad debe ser dicha en cualquier situación, de esto no cabe duda, más la forma con que debe ser comunicada es lo que provoca en algunos casos, grandes problemas. La verdad puede compararse con una piedra preciosa. Si la lanzamos contra el rostro de alguien, puede herir, pero, si la envolvemos delicadamente y la ofrecemos con ternura, sin dudas que será aceptada con agrado".

El sueño del sultán.

Pensar antes de hablar

¿**Qué** queremos comunicar?

¿**A quién**?

¿Por qué?

¿**Cómo** lo voy a decir?

7% mensaje verbal

93% gestos y voz:
55% lenguaje no verbal
38% voz

El psicólogo Albert Mehrabian

Para mejorar la comunicación es preciso dominar los tres lenguajes.

Lenguaje verbal – consciente
Lenguaje no verbal – más inconsciente
Lenguaje paraverbal (voz) – involuntario

Nuestro cerebro primero percibe **gestos, posturas, forma de vestir**…

Cuando comienza a hablar, **la voz**.

Por último, apreciamos el **mensaje** que nos envían.

VISUALIZACIÓN

VISUAL CREADO

VISUAL RECORDADO

AUDITIVO CREADO

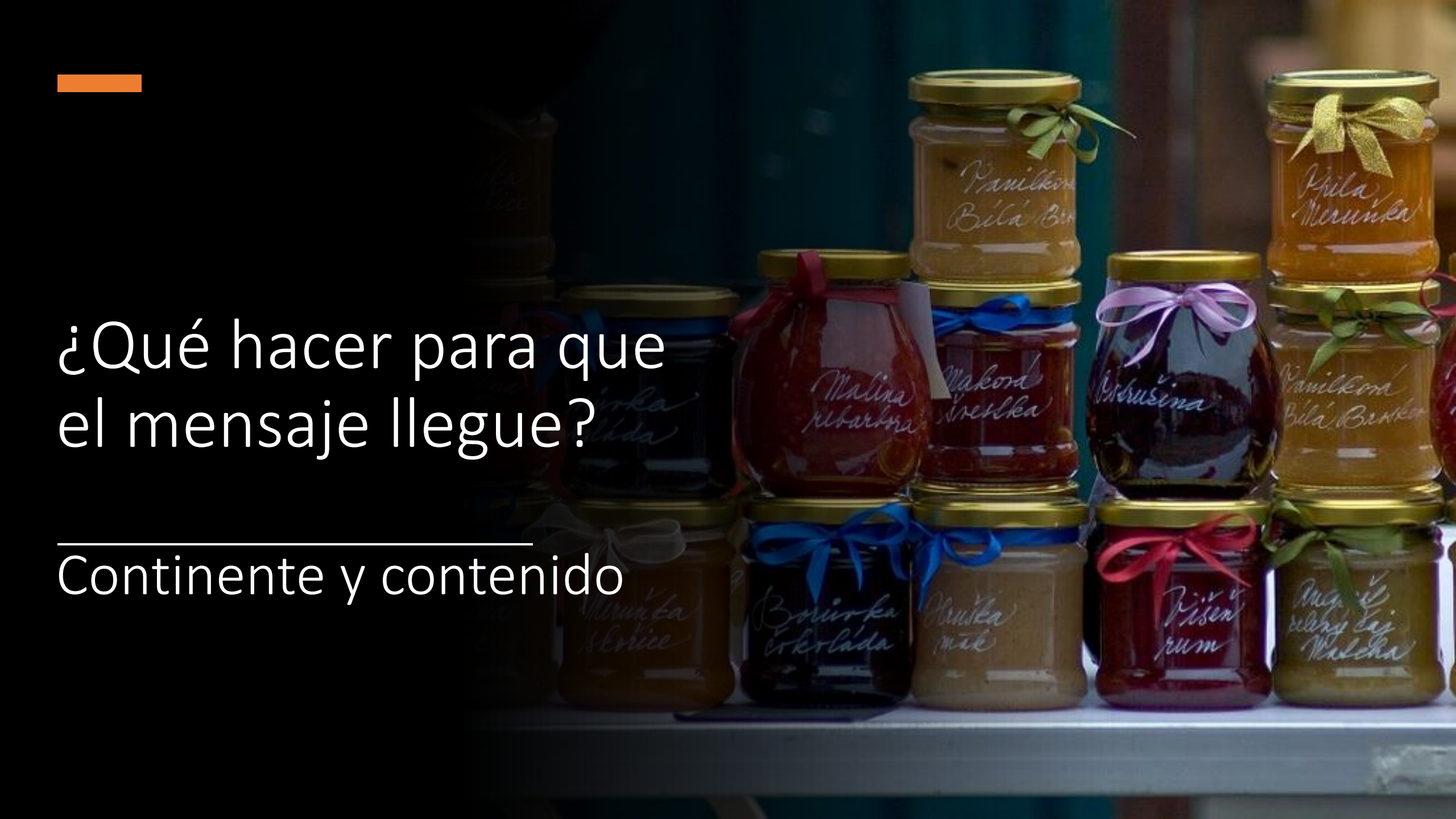
AUDITIVO RECORDADO

KINESTESIA - SENSACIONES

DIALOGO INTERNO

¿Qué hacer para que el mensaje llegue?

Continente y contenido



Un buen mensaje mal comunicado se equipara a un mal mensaje.

“El que sabe pensar pero no sabe expresar lo que piensa está en el mismo nivel que el que no sabe pensar”

Pericles

"Es un modelo acerca de **cómo trabaja nuestra mente, cómo en esto afecta el lenguaje y cómo usar este conocimiento** para programarnos nosotros mismos: acciones fáciles y eficientes"

Robert Dilts

Neurocomunicación
(Bandler y Grinder)

Mostrar como el ser humano **capta la información** del exterior en su cerebro (NEURO)

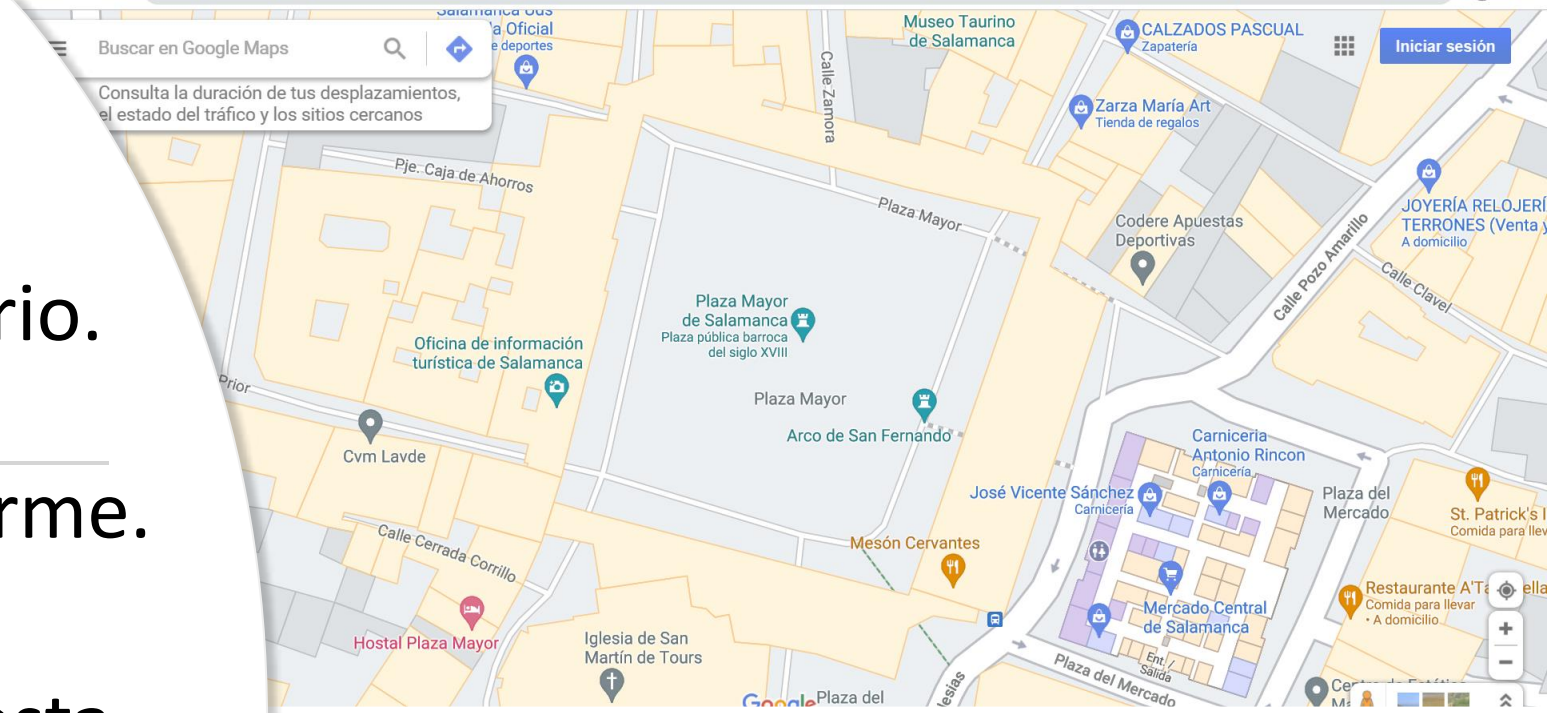
Cómo elabora esos datos (PROGRAMACIÓN)

Cómo los exterioriza a través del habla (LINGÜÍSTICA)

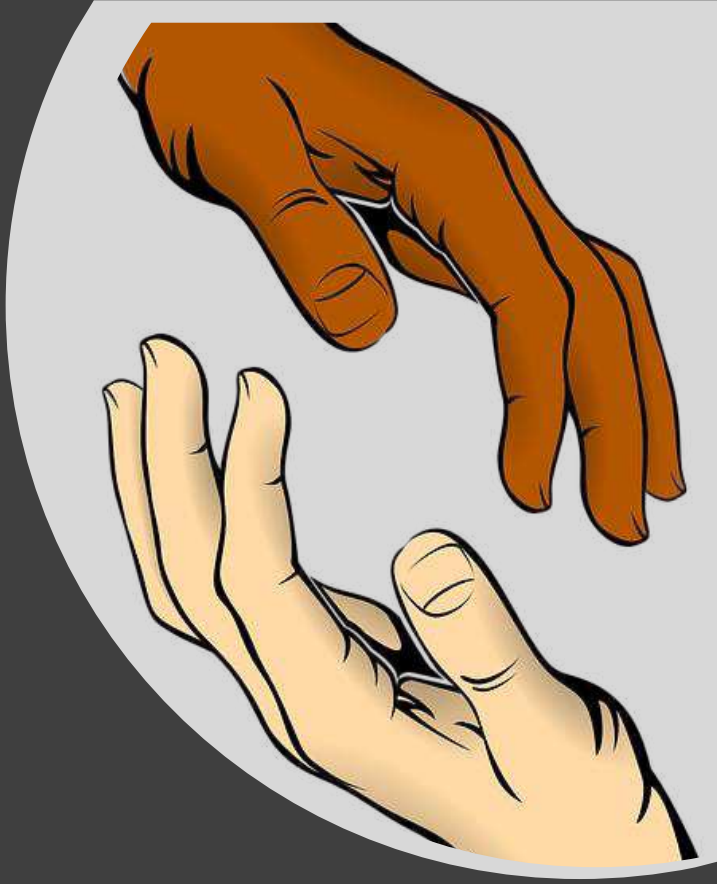
Supuestos PNL

1. El mapa no es el territorio.

2. No puedo no comunicarme.
3. El resultado de la comunicación es la respuesta que optemos.
4. No hay fracaso, sino retroalimentación.
5. Tenemos recursos.
6. Si otro puede, yo también.



¿Sabemos vendernos?

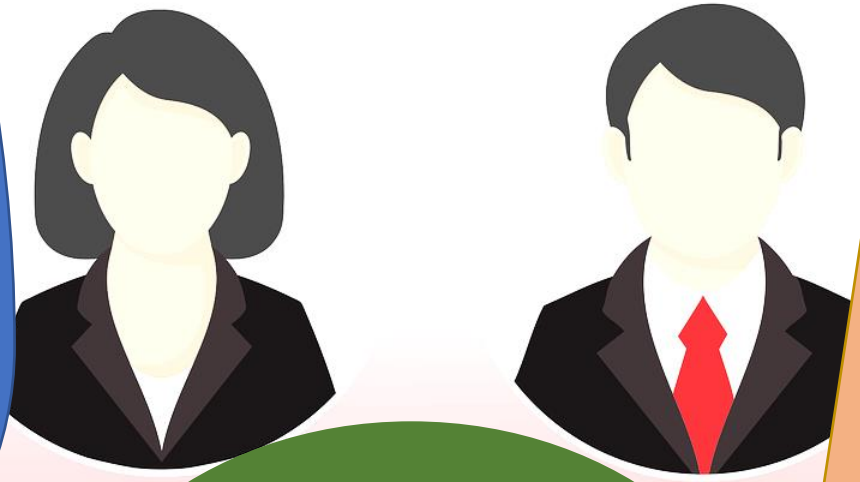


Huellas del lenguaje verbal

El lenguaje verbal también nos delata

- Persona visual

Es un restaurante muy espacioso, con mucha luz y buena decoración



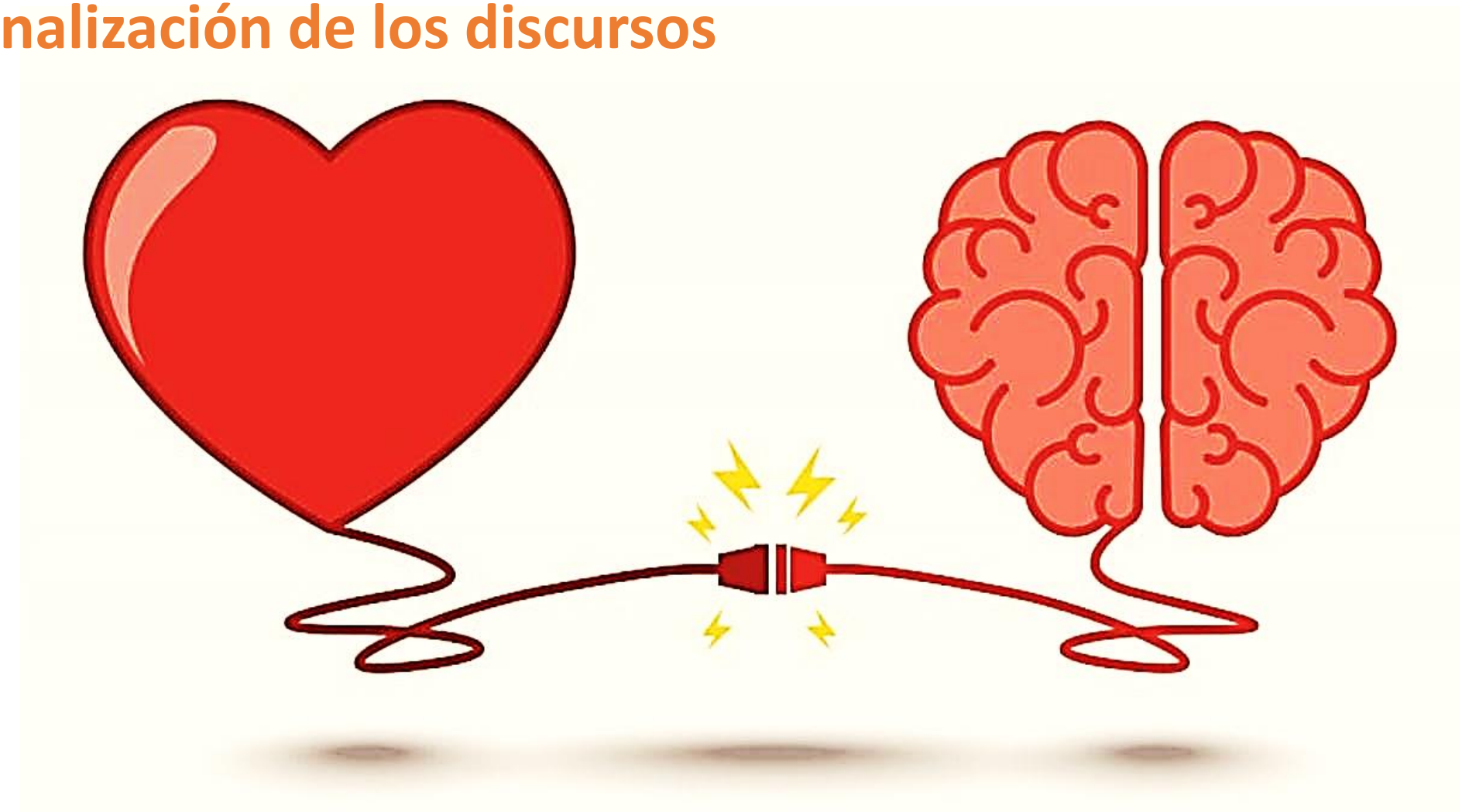
- Persona auditiva

Es un restaurante muy tranquilo, con música agradable.

- Persona kinestésica

Es un restaurante acogedor, te sientes como en casa. La comida está muy rica. Además, huele fenomenal.

Personalización de los discursos



No es lo mismo hablar desde la razón que desde el corazón.
La percepción del otro es distinta.

Facilitar nuestra **interacción** con los demás

CO-RAZÓN

José María Toro.
Educar con co-razón. P. 21)

"En las escuelas hay mucha más cabeza que corazón, mucha más mente que cuerpo, mucha más ciencia que arte, mucho más trabajo que vida, muchos más ejercicios que experiencias… muchas más pesadumbre y aburrimiento que alegría y entusiasmo".

Analizador (de lo particular a lo general)
Secuencias de acción, palabras, letras, números…

Procesa la información.
Sintetizador
Percepción de espacio y reconocimiento visual
“Cerebro emocional”

Niveles neurológicos

- **Entorno o ambiente:** dónde, cuándo, con quién.
- **Conducta o comportamiento:** qué haces y qué dices.
- **Capacidades:** cómo lo haces (habilidades, recursos o estrategias)
- **Creencias y valores:** por qué lo haces.
- **Identidad:** quién crees que eres.
- **Espiritualidad**.

Hablar en público

- No sé hablar en público (CAPACIDAD)
- No puedo hablar en público (CREENCIA)
- No quiero hablar en público (CONDUCTA)
- No soy de hablar en público (IDENTIDAD)

¿En qué nivel está la traba?

La retórica

Una disciplina que proporciona las **herramientas y técnicas** para expresarse de la mejor manera posible.

Tanto el **lenguaje** como el **discurso** deben ser **eficaces para deleitar, persuadir o conmover**.

Pilares de la retórica clásica

¿Cuál es mi objetivo? ¿Qué efecto quiero conseguir en la audiencia?

Inventio: recopilación de material

Dispositio: orden.

Elocutio: puesta en escena (orador + recursos)

¿De qué argumentos dispongo? Retórica de Aristóteles

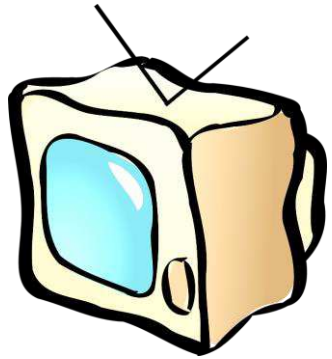
Argumentos persuasivos o modos de apelación en un discurso

ETHOS

Autoridad y honestidad del orador.

Credibilidad.

Debe inspirar confianza.
Relación con la audiencia.



PATHOS

Emociones.

Ligados a la audiencia, al receptor.

LOGOS

Tema y mensaje.

Dominio de la dialéctica

(los argumentos)

Somos lo que pensamos

“El corazón posee razones que la razón ignora”.
El filósofo Blaise Pascal

https://www.youtube.com/watch?v=O2dEuMFR8kw&feature=emb_logo

Ethos

Aristóteles

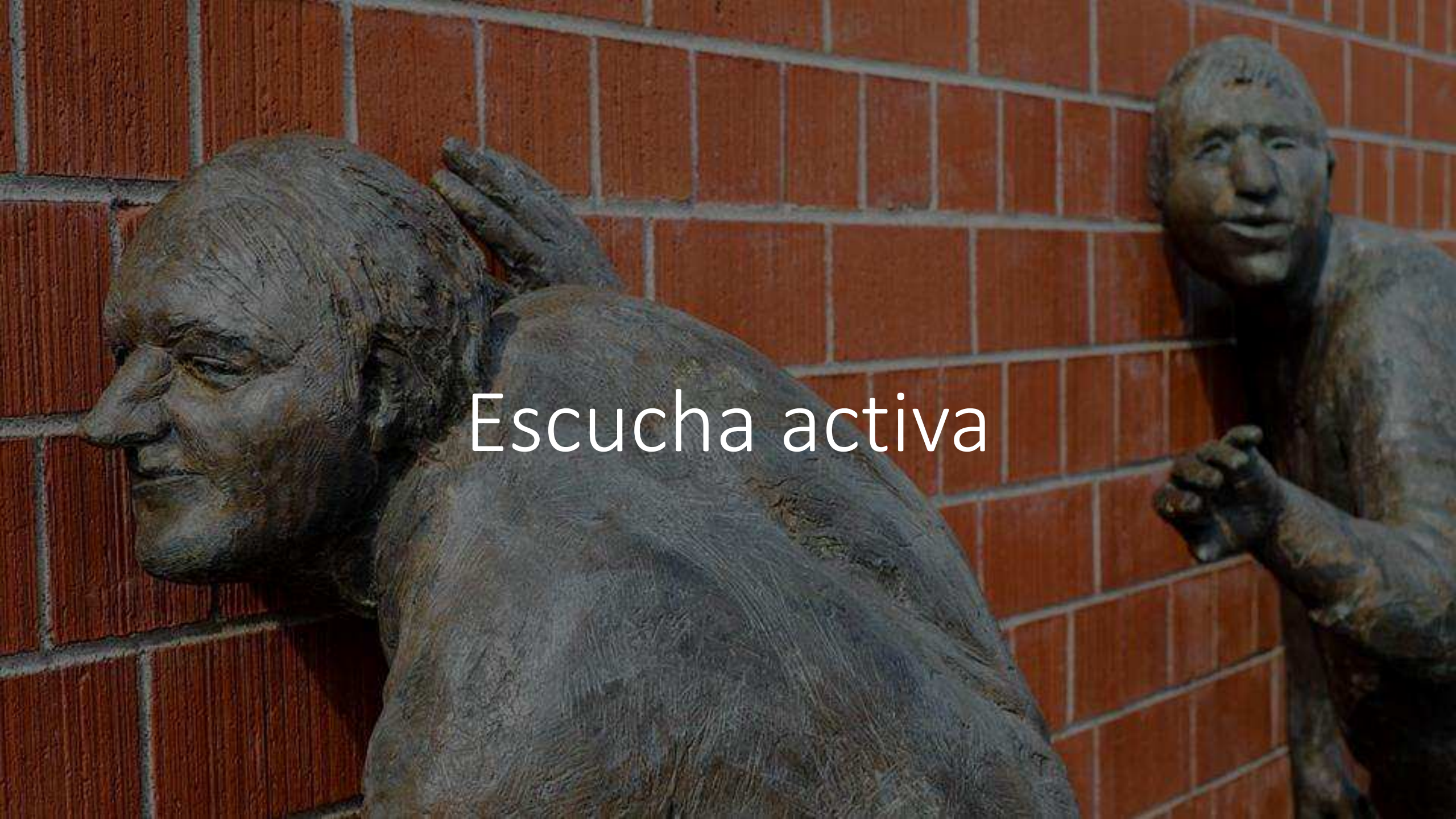
"A los **hombres buenos les creemos** de modo más pleno y con menos vacilación; esto es por lo general cierto sea cual fuere la cuestión, y absolutamente cierto allí donde la absoluta certeza es imposible y las opiniones divididas".

Pathos

Seth Godin

"No son los hechos los que cambian el comportamiento de la gente. **Es la emoción la que cambia su comportamiento**. Son las historias y los impulsos irracionales los que cambian el comportamiento. Ni los hechos ni las listas de viñetas"

(Uso de historias, anécdotas, metáforas, analogías…)



Escucha activa

Sociedad enferma

Hacer una **comunicación emocional** es utilizar un medicamento para el alma

Comunicación

Emociones

Mensaje

1

Persuadir: convencer a otras personas que nuestras opiniones son las correctas

2

Enseñar: transmitir a alumnos o discípulos conocimientos y cultura a través de la palabra.

3

Conmover: provocar sentimientos, pasiones y emociones en el espíritu de las personas que escuchan.

4

Agradar: agradar es crear belleza con la palabra hablada

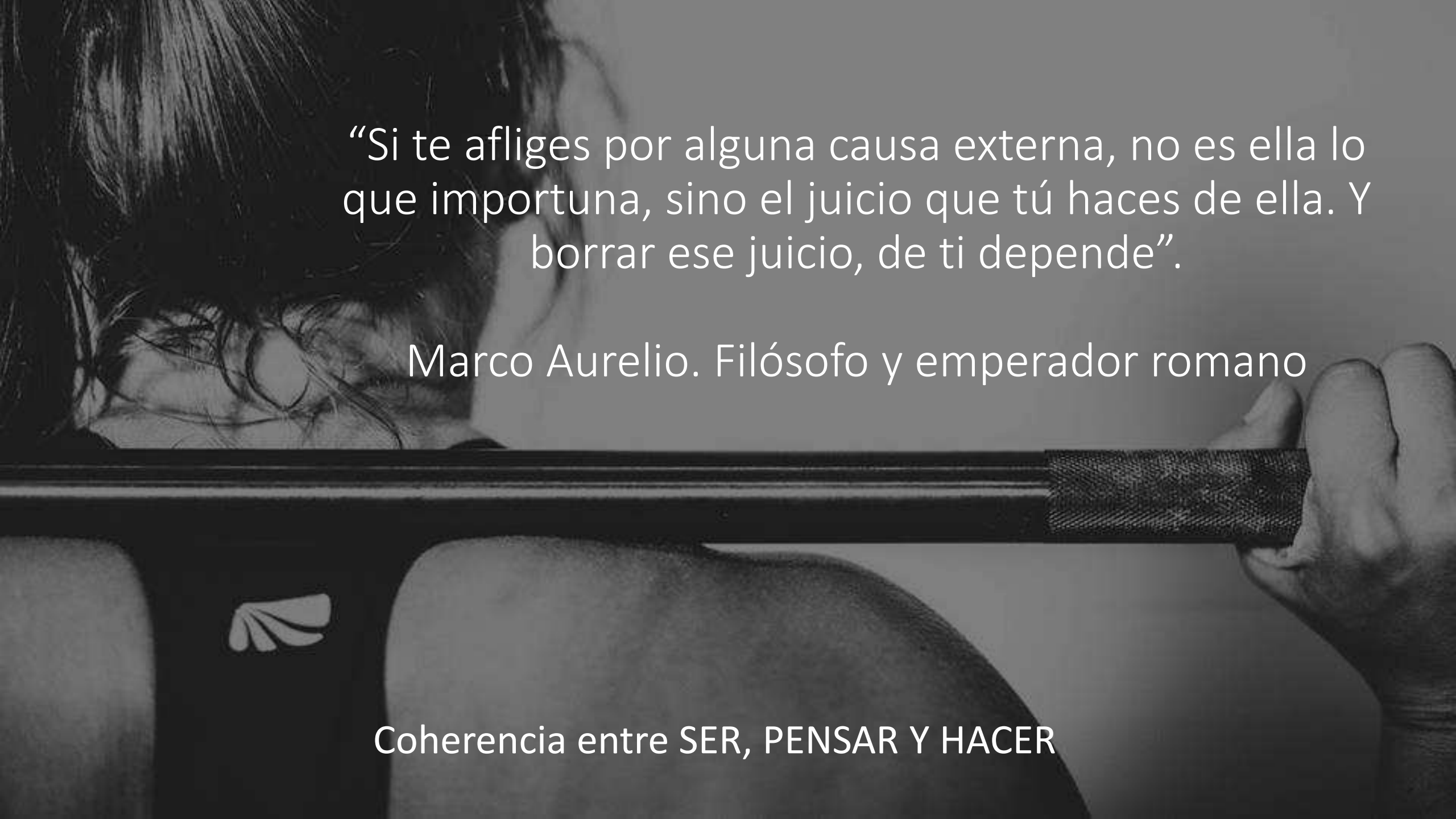
Opinión + Contenidos + Emoción + Algo bello

Ethos es la credibilidad personal, la fe que la gente tiene en nuestra integridad y competencia.
Es la confianza que inspiramos, nuestra cuenta bancaria emocional.
Pathos es el lado empático, el sentimiento.

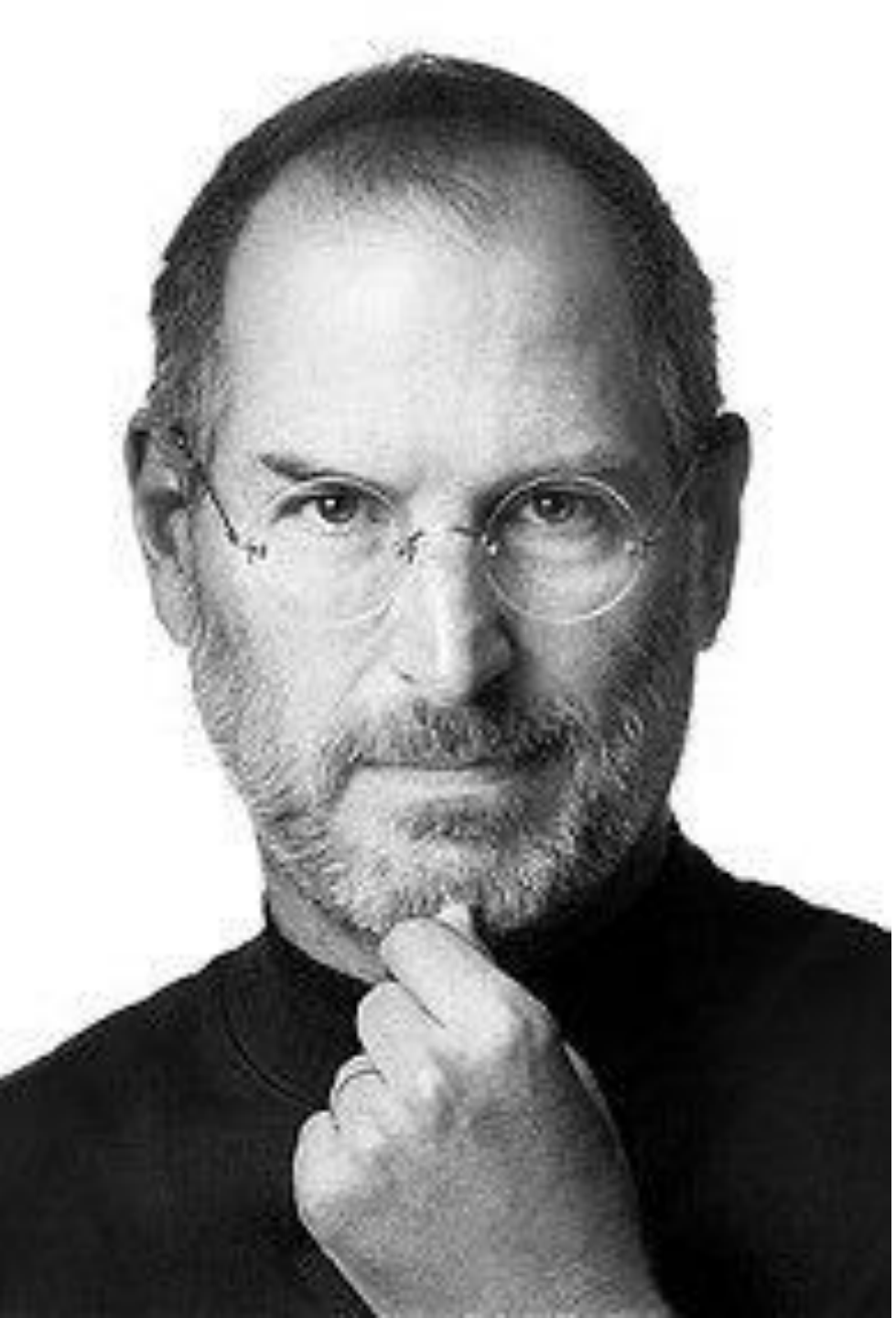
Logos es la lógica, la parte razonada de la exposición.

Exposición analítica vs Exposición emocional

Stephen Covey. *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva.*


“Si te afliges por alguna causa externa, no es ella lo que importuna, sino el juicio que tú haces de ella. Y borrar ese juicio, de ti depende”.
Marco Aurelio. Filósofo y emperador romano
Coherencia entre SER, PENSAR Y HACER

Gabriela Díaz-Guardamino, directora de marketing de IKEA Ibérica: 'Sabemos que **el entorno** en el que vivimos, nuestro hogar, tiene una **incidencia** directa sobre cosas tan importantes como la **educación, la paz interior, el equilibrio, la sostenibilidad, la capacidad para ser justo o solidario**…entonces, **¿por qué no cuidarlo más?**. Este es la idea que impulsa nuestra nueva campaña. Desde IKEA queremos ayudar a la mayoría de las personas a tener un mejor día a día'.



Discurso de graduación – Steve Jobs

14.27min

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