

CFIE SORIA

Comunicación y Coaching aplicado a las aulas”

Noviembre 2020

Material para el alumno complementario al curso.

**GESTIÓN DEL TIEMPO**

- a. Ley de Parkinson
  - i. *El trabajo se expande hasta llenar el tiempo disponible para su realización.*
  - ii. Corolario 1: Da igual el espacio que tengas, siempre lo llenas. (móvil)
  - iii. Corolario 2: Los gastos aumentan hasta cubrir todos los ingresos.
  
- b. Leyes de Acosta
  - iv. *El tiempo que requiere una tarea se incrementa cuantas más veces la interrumpimos y reanudamos.*
  - v. *Para una tarea corta, siempre se encuentra tiempo. Para una larga, resulta más difícil encontrar el tiempo necesario.*
  - vi. *El valor de una tarea no crece en proporción al tiempo que se le dedica. Por tanto, lo perfecto rara vez resulta rentable*
  - vii. *Las personas eficaces dedican cuatro veces más tiempo a los asuntos importantes que aún no son urgentes que las ineficaces. Así evitan que se conviertan en crisis.*
  
- c. Ley de Pareto o Principio del 80/20
  - viii. *La Ley de distribución de los ingresos afirma que el 80% de la riqueza y los ingresos son producidos por el 20% de la población..*
  - ix. *El 80% de los resultados procede del 20% de los esfuerzos realizados y del tiempo invertido.*
  - x. *Decía Abraham Lincoln “Si Dispusiera De Ocho Horas Para Cortar Un Árbol, Emplearía Seis En Afilar El Hacha” Afila el hacha*
  
- d. Leyes de Eisenhower
  - xi. *La Ley de Eisenhower dice que antes de comenzar una tarea debemos preguntarnos ¿para cuándo? y ¿para qué?*
  - xii. Matriz de Eisenhower: IMPORTANTE vs URGENTE



## **TIPS DEL BUEN DISCURSO**

- a) ¿Qué quieres decir?
- b) ¿Por qué tu idea es importante para la audiencia?
- c) Busca argumentos de refuerzo
- d) Crea un primer borrador de tu discurso
- e) Material de apoyo
- f) Momentos clave: el inicio y el final
- g) Escribe tu guion
- h) Ensaya mucho

## **Ejercicio para realizar una presentación.**

Realiza una presentación con público.

Grábate.

Mira el video sin audio, y trabaja lo que no te guste.

Escucha el video (solo audio). Trabaja sobre ello. Acostúmbrate a escuchar tu voz.

Realiza de nuevo la presentación con público y grábala.

Repite el proceso,(a ser posible con la misma presentación)



## COMEDIA

- a. La comedia es un tema muy serio.
- i. Biofeedback, es algo físico. Mueca física
  - ii. Motor de resolución de conflictos/problemas
  - iii. La risa/humor hace grupo y diferencia
  - iv. Un símbolo de inteligencia
  - v. Viene de distinto motor que el lenguaje
  - vi. Elemento de identidad, cada uno tiene su humor
  - vii. Hombre como generador de risas y mujeres como receptoras de risas
  - viii. Empatía. La frecuencia de la comedia es la que más acerca a dos individuos.
- b. Trabajar sobre quién. Chiste va de lo fantástico a lo real, la comedia al contrario.
- c. Premisa + remate
- | PREMISA (Set up)          | REMATE (Punch Line)   |
|---------------------------|-----------------------|
| 1. Información            | 1. Exageración        |
| 2. Temas generales        | 2. Ejemplo específico |
| 3. Realidad que nos rodea | 3. Fantasía           |
| 4. Visión de adulto       | 4. Visión de niño     |
| 5. Amistad                | 5. Hostilidad         |
| 6. Hechos, Noticias       | 6. Ficción            |
| 7. Sano                   | 7. Insano             |
- i. Grandes temas tratados con cotidianidad y temas cotidianos tratados con epicidad.
  - ii. De culto a paleta
  - iii. De serio/adulto a infantil
  - iv. De lo formal a lo informal
  - v. De serio a frívolo
  - vi. De lo sensato a lo mordaz
  - vii. De lo digno a lo indigno
  - viii. De lo grave a lo festivo
  - ix. De lo natural a lo enfermizo.



d. Herramientas de comedia

- i. Exageración
- ii. Juego de palabras
- iii. **Call back**
- iv. **Running gag**
- v. Comparación
- vi. Verdad verdadera
- vii. Miss line, Miss direction. "No critiques a tus enemigos, que a lo mejor aprenden", **Juan Goytisolo**. Premio cervantes 2014
- viii. Ironía
- ix. Sarcasmo
- x. Absurdo
- xi. **Regla del tres.** "Un idiota es un idiota, dos idiotas son dos idiotas, diez mil idiotas son un partido político" Franz Kafka
- xii. **Act in**, paródico y sincrético
- xiii. **Act out**, remate actuado
- xiv. Imitación –acentos (Voz)
- xv. Payaseo de la palabra
- xvi. Media sonrisa, parece que se te acaba de ocurrir
- xvii. **Brain vomiting**
- xviii. Through up, Don Mauro Titanic
- xix. Paranoia compartida, cuantas algo que te crees de verdad: "Toni Moog, dentro de los perros viven personas"
- xx. Elogio a la tontería
- xxi. Mind map
- xxii. Mixing- Enfrentar Universos (conceptos, actitudes, o ambas)
- xxiii. Tapping, volver a la actitud de la premisa
- xxiv. Gimmik, muletilla, es lo que recuerdan de ti.
- xxv. Comedia de autor, desde el personaje.



## Diario Emocional

Consiste en el registro sistemático de las emociones experimentadas y puede constituirse en una excelente herramienta para desarrollar la conciencia emocional. Anotar estas experiencias incrementará tu percepción de las diferentes situaciones y el modo correcto de hacerles frente, porque podrás darte cuenta de lo que sientes ante determinadas situaciones y armar patrones conductuales que luego analizarás para conocerte y saber cómo actuar o reaccionar. Igualmente te ofrece a lo largo del tiempo información relevante acerca de tu evolución en el manejo de tus emociones, en tu autoconocimiento y por supuesto, del impacto positivo en tu autoestima.

<i>Día / hora</i>	<i>Estimulo/sensación</i>	<i>Pensamiento</i>	<i>Emoción</i>	<i>Comportamiento</i>	<i>Resultado</i>



De todas las emociones del día escoge las 2 o 3 que hayas sentido más fuerte y describe tu experiencia:
Situación:
¿Qué emociones estás sintiendo?
¿Qué notas en tu cuerpo?
¿Qué pensamientos te vienen a la mente?
¿Qué información te trae esta emoción?

Reflexiones sobre la emoción y lo que te está queriendo decir:
¿Cómo has canalizado o gestionado esa emoción? ¿Has llevado a cabo alguna herramienta? ¿Cuál?
¿Algo más?

