



Habilidades de comunicación personal e interpersonal

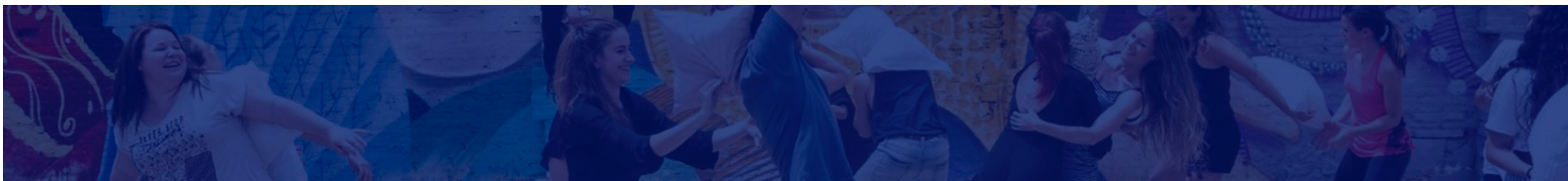
La comunicación es la base de nuestras relaciones con nosotros mismos y con los demás.

El 80% de los conflictos y/o problemas de una persona derivan de una comunicación deficiente.

Es la incompetencia inconsciente más extendida en el ser humano. Para mejorar el nivel de comunicación debemos tomar consciencia de nuestras debilidades y fortalezas al transmitir nuestro mensaje, así como las consecuencias y/o situaciones que se producen por no preverlas o valorarlas.

La comunicación es un valor intangible que repercute directamente en las situaciones y circunstancias de nuestra vida.

La finalidad principal de esta acción formativa es analizar todos estos aspectos con el objetivo de mejorar nuestra comunicación personal, tanto interna como externa, tanto personal como grupal para conocer e iniciar procesos de mejora y la mejor manera es conocer nuestras limitaciones.



Objetivos

1. Profundizar en la importancia de nuestra comunicación.
2. Analizar los errores existentes y sus consecuencias para mejorarlos.
3. Controlar los procesos de comunicación.
4. Conocer nuestro perfil comunicativo para mejorarlo.
5. Evitar situaciones negativas.
6. Adquirir los conocimientos y habilidades necesarias para llevar a cabo una adecuada gestión de la comunicación como medio para alcanzar un estado emocional equilibrado.

Programa

Primera parte

1. Inteligencia Emocional en la transmisión de comportamientos que influyen en las argumentaciones profesionales convincentes. Inteligencias Múltiples.
2. ¿Informamos, comunicamos o transmitimos?
3. Los “cuatro puntos de ajuste” de la comunicación.
4. Tipos de lenguaje. Lenguaje efectivo y afectivo.
5. Obstáculos de la escucha activa y de la comunicación.
6. Los sesgos cognitivos. Flexibilidad, actitud y empatía y sus cuatro tipos.



7. Realizar un diagnóstico personal a través del autoconocimiento. Tipologías de interlocutores. Bridge.
8. Los canales de comunicación: auditivo, visual y sensitivo. Test de PNL.

Segunda parte

1. Argumentación versus reacción: Estímulo, pensamiento, emoción, acción.
2. La planificación del mensaje. Los tonos.
3. El impacto del mensaje. Lenguajes: verbal, no verbal y paraverbal.
4. Las palabras de impacto positivo. Hemisferios cerebrales.
5. Influencias positivas: asertividad y persuasión. Técnicas y tácticas persuasivas.
6. Construcción de argumentos: estructura de qué digo, cómo lo digo y por qué lo digo.

Modalidad y duración

Presencial: 8 horas, en 2 sesiones de 4 horas.

Online: 4 sesiones de 2 horas.

Profesor

Javier Gay de Liébana (Método pedagógico VAS).



Método pedagógico VAS

El método VAS es un sistema pedagógico que **combina las capacidades Visual, Auditiva y Sensitiva (VAS)** para ayudar a entender nuestros procesos mentales a la hora de reflexionar y aprender nuevos conceptos. Este método, desarrollado por nosotros desde hace más de veinte años, permite explicar con más facilidad lo que parece difícil.

Para quién es esta formación

Esta metodología es especialmente útil **para formadores que necesitan herramientas potentes**, más allá del lenguaje, para explicar de manera más fácil y amena conceptos y temas de difícil comprensión. En este sentido, profundizamos en los aspectos que incrementan nuestra memoria asociativa.

La **memoria asociativa** es aquella que permite a los individuos conectar y asociar diferentes tipos de información. Juega un papel fundamental en el aprendizaje y en la retención de nuevos conocimientos.

Qué ventajas tiene

- Profundiza en el análisis de las situaciones y circunstancias (tanto propias como las visionadas).
- Penetra en los sentimientos a través de las emociones «percibidas» en las escenas expuestas.



- Capta la atención del participante mediante la identificación de las diferentes conductas, actitudes y comportamientos.
- Amplia, mejora y transforma nuestra visión gracias a la asociación de conceptos.
- Incrementa nuestra memoria asociativa, tanto para la reflexión como para la creación y realización de contenidos.
- Mejora el autoconocimiento.
- Aplica una formación dinámica, amena y participativa.
- Genera complicidad con el participante.
- Crea un clima positivo en las relaciones del grupo.

Cómo trabajamos las capacidades VAS

Mediante las capacidades **V**isual, **A**uditiva y **S**ensorial recibimos los estímulos que conforman nuestra percepción de la realidad.

A nivel neurocientífico, conseguimos generar una serie de emociones que influyen pedagógica y positivamente en la denominada **memoria de largo alcance**.

a) Capacidad visual

Utilizamos escenas de vídeo de películas actuales con el objetivo de que los participantes se identifiquen con los personajes y las situaciones que se muestran y compartan sus percepciones. De este modo resultará más fácil elaborar e interiorizar o «anclar» los conceptos que queremos explicar.



b) Capacidad auditiva

Trabajamos el lenguaje paraverbal: **es más importante el «cómo lo decimos»** que el «qué decimos».

Exponemos y analizamos el valor de las palabras denominadas de *impacto positivo* y la forma de ampliar nuestro vocabulario.

c) Capacidad sensitiva y/o emocional

Detectamos las sensaciones de cada participante; es decir, sus motivaciones, sentimientos y emociones al asumir una serie de retos y su relación con el entorno, tanto a nivel de contexto como su interrelación personal.