

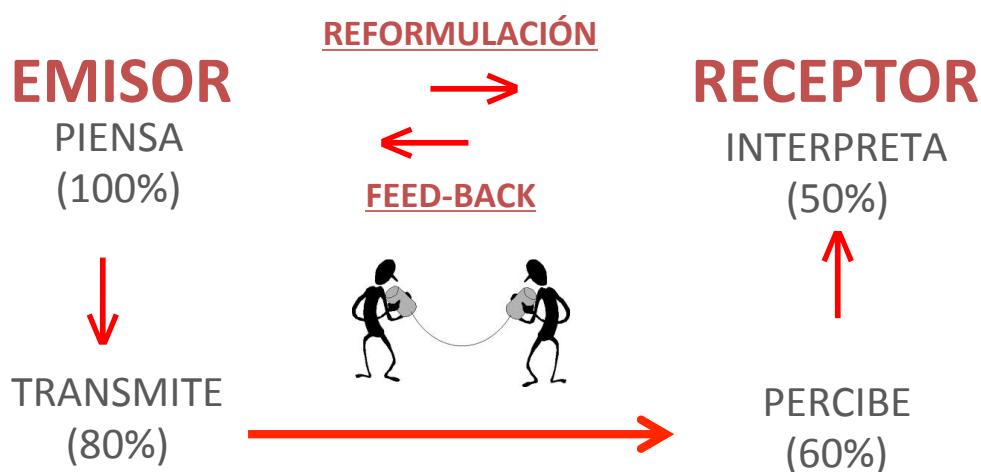


TALLER 6: APRENDE A COMUNICAR y EMOCIONAR

Ahora que ya has incorporado nuevos hábitos en tu vida, has cambiado la expresión de tu cara, has mejorado tu posición corporal y has aprendido a reformular tus pensamientos en positivo, en este último taller vamos a ver un ejercicio de comunicación donde utilizarás todo lo que has entrenado hasta ahora y aprenderás cómo emocionar con tu comunicación verbal.

Cuando hablamos de comunicación pensamos que es algo rutinario, que lo hacemos cada día, sin embargo, en realidad lo que es habitual es hablar, que como sabes no implica que establezcas una comunicación ni que lo hagas de una manera eficaz.

Vamos a revisar el esquema básico de comunicación:



Cuando hablamos para expresar nuestros pensamientos, las palabras que utilizamos suponen en sí mismas un recorte del mensaje que queremos transmitir, además nuestro interlocutor percibe sólo una parte de este mensaje que se reduce aún más cuando hace su interpretación personal de lo que ha escuchado.

Como veremos, podemos mejorar la comunicación con el **feedback y la reformulación** porque de lo contrario, al final, una gran parte del mensaje que querías transmitir, se habrá perdido.



Si además, no hemos sido conscientes de nuestra actitud, ni de la comunicación no verbal, ni de la entonación de nuestra voz, este porcentaje de mensaje recibido se reduce aún mucho más.



La comunicación no verbal necesita ser congruente con la comunicación verbal y viceversa, para que la comunicación total resulte comprensible y sincera.

Bastará con que nuestro discurso verbal sea sincero para que coincida con los signos no verbales, favoreciendo la integridad del mensaje.

Para tener una buena comunicación necesitas que haya coherencia entre tu expresión, corporalidad y gestos además de utilizar un lenguaje positivo.

¿Es esto suficiente para garantizar que comunicamos lo que queremos transmitir y que emocionamos a nuestro interlocutor?

Desde mi punto de vista se necesita algo más, considero que una comunicación es eficaz cuando generas algún tipo de emoción en el otro con la que consigues captar su atención.

Para emocionar la coherencia es necesaria sin embargo una buena comunicación necesita que te asegures de que lo que quieras decir, tu mensaje, sea recibido e interpretado por el interlocutor lo más íntegramente posible.

Esto sólo puedes conseguirlo al **reformular** lo que quieras transmitir y **solicitar feedback** al interlocutor.



Vamos a ver cómo realizar estos ejercicios para aprender a mejorar tu comunicación.

Ejercicio: APRENDE A COMUNICAR Y EMOCIONAR

Para comunicar, una vez que hayas acabado de hablar:

1. **REFORMULA**, es decir, explica lo que acabas de decir de forma resumida, con lenguaje sencillo y lo más positivo posible.
2. **Solicita FEEDBACK** de la persona con la que estás hablando, pregúntale para averiguar si la comprensión de tu mensaje ha sido la adecuada.
Han de ser preguntas **ABIERTAS** que te den información útil de cómo le ha llegado tu mensaje al interlocutor.

**Cómo puedes imaginar, No son válidas las típicas preguntas
¿Me he explicado? o peor aún, ¿Me entiendes?**

Veamos algunos ejemplos de tipo de preguntas abiertas a realizar para solicitar feedback:

*Lo que te he querido transmitir es que yo necesito.....
¿Qué podemos hacer para conseguirlo?*

*He querido explicarte que quiero cambiar esto que.....
¿Qué opinas al respecto? ¿Podrías ayudarme, se te
ocurren más opciones?*

*Te he hablado de este tema porque es muy importante
para mi y me gustaría saber ¿De qué manera podrías
ayudarme a tomar una decisión al respecto?*

Este tipo de preguntas además de ser abiertas incluyen **Mensajes del yo**, con los que solicitas una respuesta implicándote tú personalmente en la pregunta.

Verás que al preguntar de esta manera captas mucho más la atención del interlocutor y lo centras en algo muy concreto que tiene que ver contigo y con el mensaje que le has transmitido y te servirá para asegurarte su comprensión.

¡No puedes estar segura/o de haber “comunicado algo” de forma eficaz sin reformular y solicitar feedback!

Y como también veremos, necesitamos reformular y solicitar feedback para emocionar con nuestra comunicación.

Emocionar al comunicar, genera en ti y en el otro sentimientos positivos que influyen en tu día a día

Podemos emocionar al hablar y al preguntar implicando al otro en la conversación e implicándote tú en la misma con los mensajes del yo y también podemos emocionar al escuchar, pues a todos nos gusta sentirnos escuchados de verdad.

Quizás pienses que esto es lo que hacemos habitualmente, y si es así en tu caso, de verdad que te felicito.

Si observas a tú alrededor, la mayoría de las conversaciones que verás entre personas, podríamos casi calificarlas de monólogos,

pues lo más habitual es que alguien explique algo que le ha pasado, a lo que el otro responde con un:

....pues sabes lo que me ocurrió a mí en un caso parecido....

Esto es ejemplo de lo que muchos, de forma equivocada desde mi punto de vista, entienden por comunicar

También has de tener en cuenta que al comunicar, cada uno interpretará el mensaje según su experiencia de la realidad y su realidad interna.

Esto ocurre porque es casi imposible impedir en la comunicación la **interferencia del YO**, es decir, la influencia que puede tener tanto cuando hablamos como cuando respondemos a alguien, las creencias, valores, juicios y prejuicios de cada uno, que van con nosotros y son **filtros perceptivos de la información que recibimos** a partir de la cual elaboramos nuestra percepción de la realidad.

Lo que sí puedes hacer es tomar conciencia de ello y pararlo al igual que hiciste con los pensamientos negativos

Creo que es importante conocer qué tipo de filtros aplicamos a la comunicación debido a esta interferencia del YO, para ser capaces de mejorarla.

Son los siguientes:

⌚ **Filtros por omisión**, eliminando partes de la información que consideramos irrelevantes en ese momento. Normalmente lo hacemos para evitar que la mente consciente tenga que manejar un exceso de información percibida que pueda bloquearnos.

⌚ **Filtros por distorsión**, cambiando el sentido de alguna de las cosas que has escuchado en base a tus creencias y tu comprensión de la realidad. En una comunicación al hacer esto estamos actuando sin empatía hacia el otro.

P.ej cuando una amiga/o que creemos que tiene tendencia a "exagerar" nos cuenta algo que le ha pasado y nosotros pensamos..."ya está poniéndose trágica/o por nada"....

Al pensar así inconscientemente distorsionamos la información y es posible que no nos llegue el mensaje que la otra persona quería transmitirnos.

⌚ **Filtros por generalización**, despersonalizando el mensaje y asumiendo que experiencias similares tienen interpretaciones similares.

P.ej. cuando alguien nos responde "No te preocupes, esto le pasa a todo el mundo"

Quien escucha, al recibir información, lo primero que hace es darle SENTIDO, según sus referencias e interpretaciones



También es frecuente la influencia de otro tipo de filtros que vamos adquiriendo a lo largo de nuestra vida y debido a los cuales tenemos la tendencia a **emitir juicios** acerca de lo que nos dicen, **prejuzgar y dejar que nuestras creencias limitantes entorpezcan la comprensión del mensaje.**

¡Hemos de estar atento y conseguir la no interferencia del YO cuando queremos comunicar!

Utilizar el reformular y solicitar feedback ayuda a acotar estas interferencias del Yo y ajustarte lo más posible a lo que quieres comunicar.

El feedback es muy bueno utilizarlo también cuando eres tú el que escucha en una conversación, aunque no te lo pidan, así transmitirás interés y demostrarás que has escuchado de verdad.

Cuando empieces a estar entrenada/o en reformular y solicitar feedback al hablar, verás que también puedes hacerlo cuando escuchas, es más, con toda probabilidad, si lo has practicado el tiempo suficiente, lo harás casi sin darte cuenta.

Una vez hayas practicado estos ejercicios:

**Déjame tus impresiones y cualquier cosa que deseas consultar
Te contestaré lo antes posible**

¡Pero no se acaba aquí, el taller continua!.....

En este último taller quiero dejarte un ejercicio comodín que te ayudará cuando sientas que no avanzas:

VISUALIZACIÓN POSITIVA DEL OBJETIVO CONSEGUIDO

Si en el periodo de entrenamiento te encuentras un día que no hay manera de que sonrías, o de hablar en positivo,...o de realizar cualquiera de los ejercicios, deja un momento de pensar en ello y cambia, concéntrate en visualizar mentalmente lo que quieras conseguir. Por ejemplo:

- 1. Imagínate a ti con una sonrisa relajada, tranquila, en un espacio agradable.**
- 2. A la vez realiza respiraciones profundas,** ya sabes, hincha el abdomen y expulsa el aire muy lentamente.
- 3. Recréate en la imagen que estás viendo mentalmente,** tú sonriendo, hablando en positivo,... la que quieras.
- 4. Toma conciencia de cómo te sientes, recreate en las emociones positivas que te acabas de generar.**

**Y cuando te sientas inundada/o de estas emociones, vuelve al mundo real y ...sonríe
¡Es fácil y tú puedes hacerlo!**

Puedes hacer la visualización con cualquiera de los ejercicios.

Quiero finalizar el taller comentándote qué ocurre en nuestra mente con los hábitos y los cambios.

Nuestro cerebro está diseñado para aprender y cambiar, lo que ocurre es que se siente cómodo instalado en la rutina, con muchos procesos automatizados, de forma que llega un momento que lo diferente le genera incertidumbre, malestar o miedo y tiende a evitarlo.

Las inercias, los hábitos, los estereotipos nos instalan en una **zona de confort** que no siempre es "confortable".

La **ZONA DE CONFORT** es el conjunto de creencias y acciones a las que estamos acostumbrados y que nos resultan cómodas.

- 💡 **Sabemos que el aprendizaje y el crecimiento personal sólo se producen fuera de esa zona de confort.**
- 💡 **Y que el crecimiento personal es una de las mayores fuentes de satisfacción personal.**

Por lo tanto, ocurre la paradoja de que para alcanzar la satisfacción se tiene que exponer uno a la incomodidad, mientras que quedarse a resguardo y cómodo, lleva a la frustración, así que.....

¡Atrévete a sentirte mejor cada día!



Te dejo ahora con el último vídeo del curso.