



guadalinfo.es

## ENCUENTROS PROVINCIALES Diciembre 2008 - Enero 2009

# TALLERES PARA LA MEJORA DE COMPETENCIAS



# **1ª CLAVE: ACUERDOS: COMPROMISO**

**Finalizar el taller**

**Silencio: Cuando levantemos el brazo**

**Pedir Turno de Palabra**

**Nadie se equivoca**

**Estamos en un laboratorio. Atrévete**

**No te creas nada. Filtrálo todo**

**No mirar el Reloj**

**Cambiar de lugar después de  
acabar cada ejercicio**

## **2ª CLAVE: LA IMPORTANCIA DE OBSERVAR**

**LO QUE OBSERVO DE TI ES.....**

**LO QUE IMAGINO DE TI ES.....**



## **3ª CLAVE**

**Nuestra familia nos enseñó a Hablar**

**Nuestros Maestros a Escribir**

**Pero.....**

**Quién nos enseña a Escuchar**



## 4ª CLAVE

**PARTICIPA TU EXPERIENCIA**

**EXPERIMENTA TU  
PARTICIPACIÓN**



# Termómetro de Participación



# DOMINIOS HUMANOS

**Percepción**

**Espiritualidad**

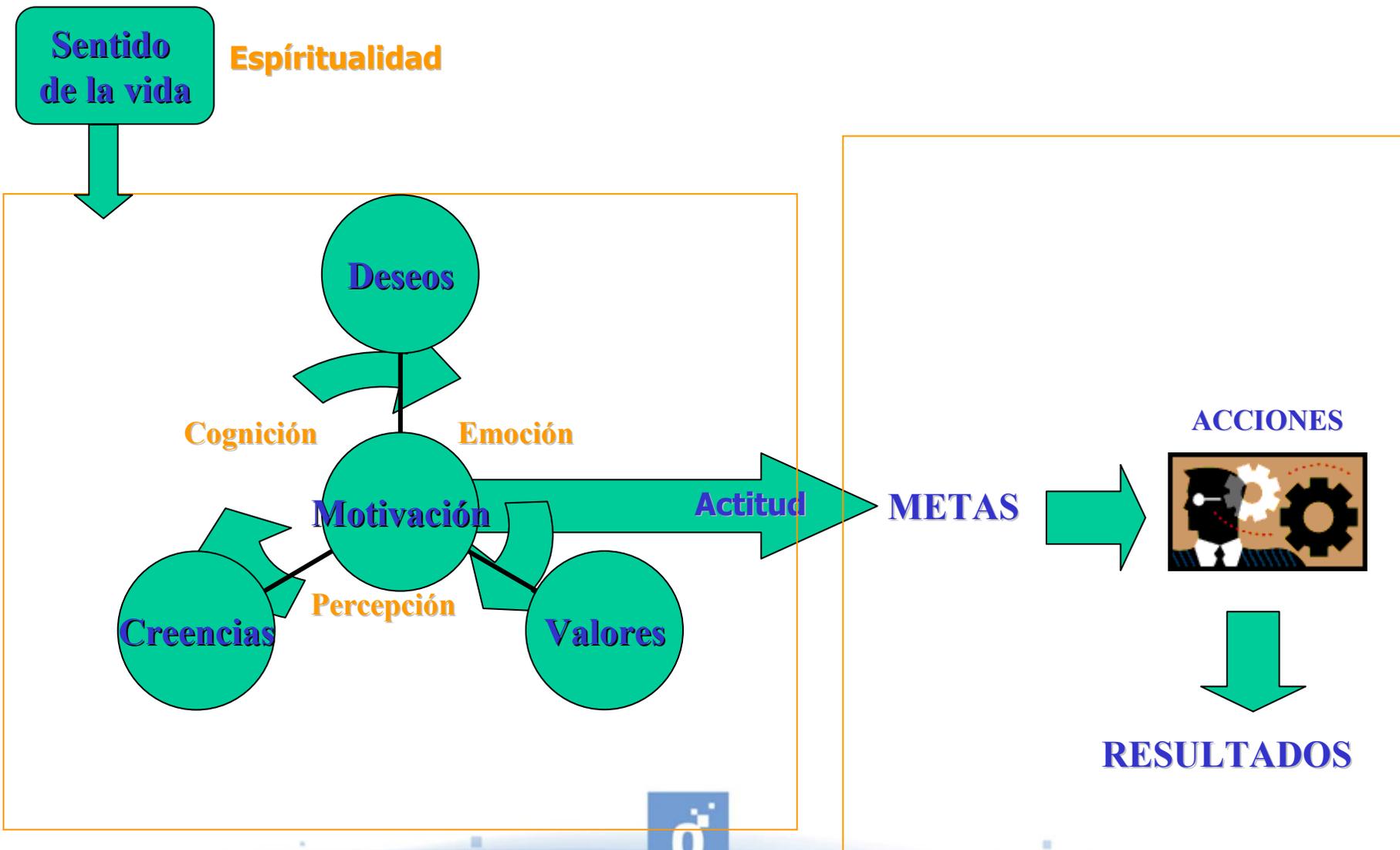


**Cognición**

**Emoción**



# LA ACCION



# **NUESTRAS ACCIONES**

**Vienen determinadas por:**

**Espiritualidad o el sentido de la vida**

**Creencias o nuestra forma de ver el mundo**

**Valores o cualidades dignas de estimación**

**Motivación o deseo de actuar para conseguir**

**Actitud o forma habitual de pensar, sentir y actuar**



# INTEGRIDAD

**Obrar en armonía con nuestros valores y con su jerarquía**

**Coherencia entre lo que pensamos (decimos), sentimos y hacemos**

**Nuestras emociones nos informan cuando no lo hacemos**



# RESPONSABILIDAD

**Cumplir nuestra palabra, compromisos, obligaciones**

**Ser confiables. Que nos tengan confianza**



# LA PROACTIVIDAD

**Anticiparse versus Reaccionar**



# EL JUEGO DE LA VIDA

## CUADRO DE PUNTUACIÓN

	1	2	3	4*	5	6	7	8**	TOTAL
A									
B									

\*

La puntuación se duplica

\*\*

La puntuación se triplica

<b>GRUPO A</b>	<b>NEGRO</b> +3	<b>ROJO</b> +5	<b>NEGRO</b> -5	<b>ROJO</b> -3
<b>GRUPO B</b>	<b>NEGRO</b> +3	<b>NEGRO</b> -5	<b>ROJO</b> +5	<b>ROJO</b> -3



# **MANTENER LA PALABRA: ACUERDOS**

**Finalizar el taller**

**Silencio: Cuando levantemos el brazo**

**Pedir Turno de Palabra**

**Nadie se equivoca**

**Estamos en un laboratorio. Atrévete**

**No te creas nada. Filtrálo todo**

**No mirar el Reloj**

**Cambiar de lugar después de  
acabar cada ejercicio**

# **SOLUCIONES PARA MANTENER TU PALABRA**

**DARLE IMPORTANCIA**

**USAR AGENDA Y ANOTAR**

**RENEGOCIAR**

**DELEGAR**

**SABER DECIR NO**



# HABILIDADES RELACIONALES

“La conducta socialmente habilidosa es ese conjunto de conductas emitidas por una persona en un **contexto interpersonal** que **expresa** sus sentimientos, actitudes, deseos, opiniones o derechos de un modo adecuado a la situación, **respetando** esas conductas en los demás, y que generalmente **resuelve** los problemas inmediatos de la situación mientras **minimiza** la probabilidad de futuros problemas”

(Caballo, 1986)



# ICEBERG RELACIONAL

OBJETIVO



COSTE

EMOCIONAL

RELACIONES



# ESTILOS COMUNICATIVOS

	<b>Coercitivo</b>	<b>No coercitivo</b>
<b>Directo</b>	<b>AGRESIVO</b>	<b>ASERTIVO</b>
<b>Indirecto</b>	<b>MANIPULADOR</b>	<b>PASIVO</b>



# ASERTIVIDAD

- Libertad de expresión
- Comunicación directa, adecuada, abierta y honesta
- Facilidad de comunicación con todas las personas
- Su comportamiento es respetable y aceptan sus limitaciones



# CÓMO DECIR NO (I)

## Respecto a la actitud:

- **Siendo responsable:** Asumir los riesgos de mi decisión desde una reflexión atenta de la petición.
- **De forma sencilla:** Manifestar el rechazo desde la sencillez, sintiéndose cómodo.



# CÓMO DECIR NO (II)

- **Respecto al comportamiento:**
- **Lenguaje no verbal:** Mantener contacto visual, la sonrisa y una postura relajada. Gesticular con las manos sin ademanes de dedos índices o posturas intimidatorias. Tono de voz lo más neutro posible y rostro relajado.
- **Lenguaje verbal:** Claro, conciso, preciso y directo para que la persona conozca la negativa que le queremos realizar.



# CÓMO DECIR NO (III)

- **Evitar la excusa:**
- Se aconseja NO justificarse. Se pueden dar razones, pero no excusas.
- Es posible que la otra persona se sienta rechazada ó herida; por tanto, tras el rechazo se aconseja expresar una razón: **Rechazo + razón.**
  
- **Resultados:**
- Cuantas más veces ejercemos nuestro derecho a DECIR NO, encontramos mejora en nuestra autoestima.



# SABER PEDIR (I)

- **Elegir el momento adecuado:**

Tener seguridad de poder ser escuchados

- **Respecto a la actitud:**

- **Positiva:** Felicitar-se por querer hacer una petición, independientemente de los resultados.

*Recuerda: “No hay fracasos, sólo resultados”.*

- **Sencilla:** Exteriorizar un comportamiento sin exigencias, ni amenazas, ni chantajes. Una petición que sea exigencia, viola los derechos del otro.
- **Responsable:** Asumir riesgos y conocer que el receptor también tiene derecho a DECIR NO ante la petición.



# SABER PEDIR (II)

- **Respecto al comportamiento:**
- **Lenguaje no verbal:** Mantener el contacto visual relajado, la sonrisa y una postura relajada. Gesticular con las manos sin ademanes de dedos índices o posturas intimidatorias. Tono de voz lo más neutro posible y rostro relajado.
- **Lenguaje verbal:** Claro, conciso, preciso y directo para que la persona conozca la petición que se quiere formular.



# SABER PEDIR (III)

- **Aguantar el silencio** que se produzca, conservando las actitudes mantenidas hasta ese momento (puede aumentar el nerviosismo, pero se recomienda una mirada relajada)
- **Esperar para recibir su respuesta.** Puede que la persona no entienda qué pedimos o no sepa decidir si nos satisface, dando respuestas confusas o divagando. Entonces es necesario **pedir una aclaración**, pudiendo realizar antes una clarificación o reformulando nuestra petición.
- Realizar la **retroalimentación comunicativa**: Evitar que se produzcan situaciones posteriores de conflicto por un malentendido en ese momento.



# SABER PEDIR (IV)

- **En caso de respuesta negativa:**
- Es inadecuado hacer nuevas peticiones (se interpreta como una muestra de escaso interés por los derechos de los demás).
- Es adecuado, en cambio, realizar una única vez la petición con la finalidad de que la otra persona reconsidere su posición.



## Preguntas a reflexionar



**¿QUIÉN  
ME  
MOTIVA  
A  
MÍ?**

**¿QUÉ  
ME  
MOTIVA  
A  
MÍ?**

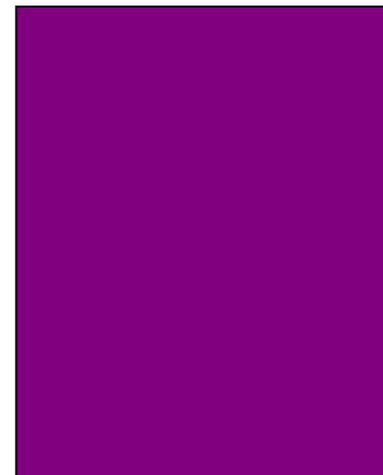
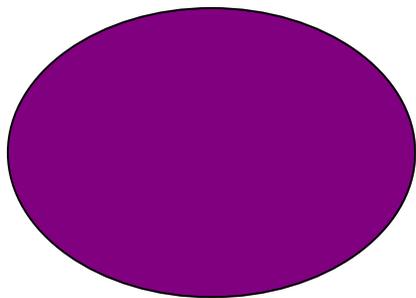


## Preguntas a reflexionar

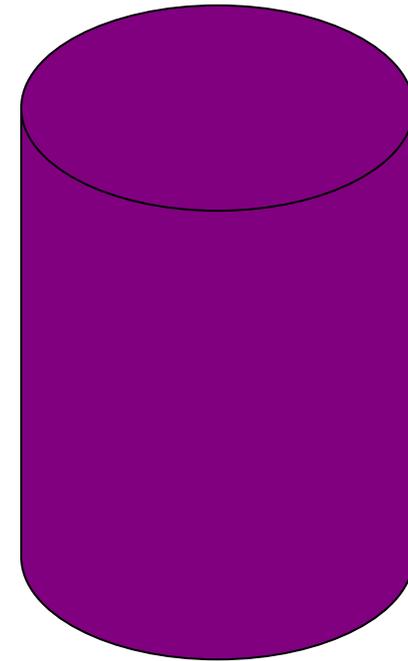


**¿QUIERES ENCONTRAR UNA VÍA  
PARA LA MOTIVACIÓN?**

# ¿Quién ve la misma figura?



¿Y por qué no?



**La elección siempre es tuya**



# DEFINICIÓN PROPIA

## ¿QUÉ ES MOTIVACIÓN?

MOTIVO

+

ACCIÓN



## EJERCICIO

**¿Cuáles son tus motivos?  
¿Cuáles son tus acciones?**



g

**¡¡¡ YO PUEDO !!!**

**Sólo uno mismo  
es responsable de su motivación**



# **CUIDADO DE LA AUTOMOTIVACIÓN**

**COMUNICACIÓN INTERNA  
CONSTRUCTIVA**

**CAMBIO**

**METAS**

**SUEÑO**

**g<sup>i</sup>**

# TRABAJAR 1 META

<b>M</b>	<b>M</b> otivadora
<b>E</b>	<b>E</b> specífica
<b>T</b>	<b>T</b> emporizada
<b>A</b>	<b>A</b> lcanzable
<b>S</b>	<b>S</b> eguible

