



ASPECTOS PRÁCTICOS DE COMUNICACIÓN

By Nohemí Hervada

ESCUELA INTERNACIONAL
DE PORTEO



ASPECTOS PRÁCTICOS DE COMUNICACIÓN



ESCUCHA ACTIVA

EL ARTE DE ESCUCHAR Y MOSTRAR QUE ESCUCHAMOS



- 95% DE CURSOS DE ORATORIA ENSEÑAN A HABLAR
- SOLO EL 5% ENSEÑAN A ESCUCHAR



ESCUCHA ACTIVA

- 95% DE CURSOS DE ORATORIA ENSEÑAN A HABLAR
- SOLO EL 5% ENSEÑAN A ESCUCHAR
- “VIDA RÁPIDA”= DISTRACCIONES



- 95% DE CURSOS DE ORATORIA ENSEÑAN A HABLAR
- SOLO EL 5% ENSEÑAN A ESCUCHAR
- “VIDA RÁPIDA”= DISTRACCIONES
- ATENCIÓN PLENA



- 95% DE CURSOS DE ORATORIA ENSEÑAN A HABLAR
- SOLO EL 5% ENSEÑAN A ESCUCHAR
- “VIDA RÁPIDA”= DISTRACCIONES
- ATENCIÓN PLENA
- MENTE ABIERTA



ESCUCHA ACTIVA

- 95% DE CURSOS DE ORATORIA ENSEÑAN A HABLAR
- SOLO EL 5% ENSEÑAN A ESCUCCHAR
- “VIDA RÁPIDA”= DISTRACCIONES
- ATENCIÓN PLENA
- MENTE ABIERTA
- APRENDE A TOLERAR EL SILENCIO



ESCUCHA ACTIVA

- 95% DE CURSOS DE ORATORIA ENSEÑAN A HABLAR
- SOLO EL 5% ENSEÑAN A ESCUCHAR
- “VIDA RÁPIDA”= DISTRACCIONES
- ATENCIÓN PLENA
- MENTE ABIERTA
- APRENDE A TOLERAR EL SILENCIO
- APRENDE A SENTIRTE CÓMODA CON LA INCOMODIDAD

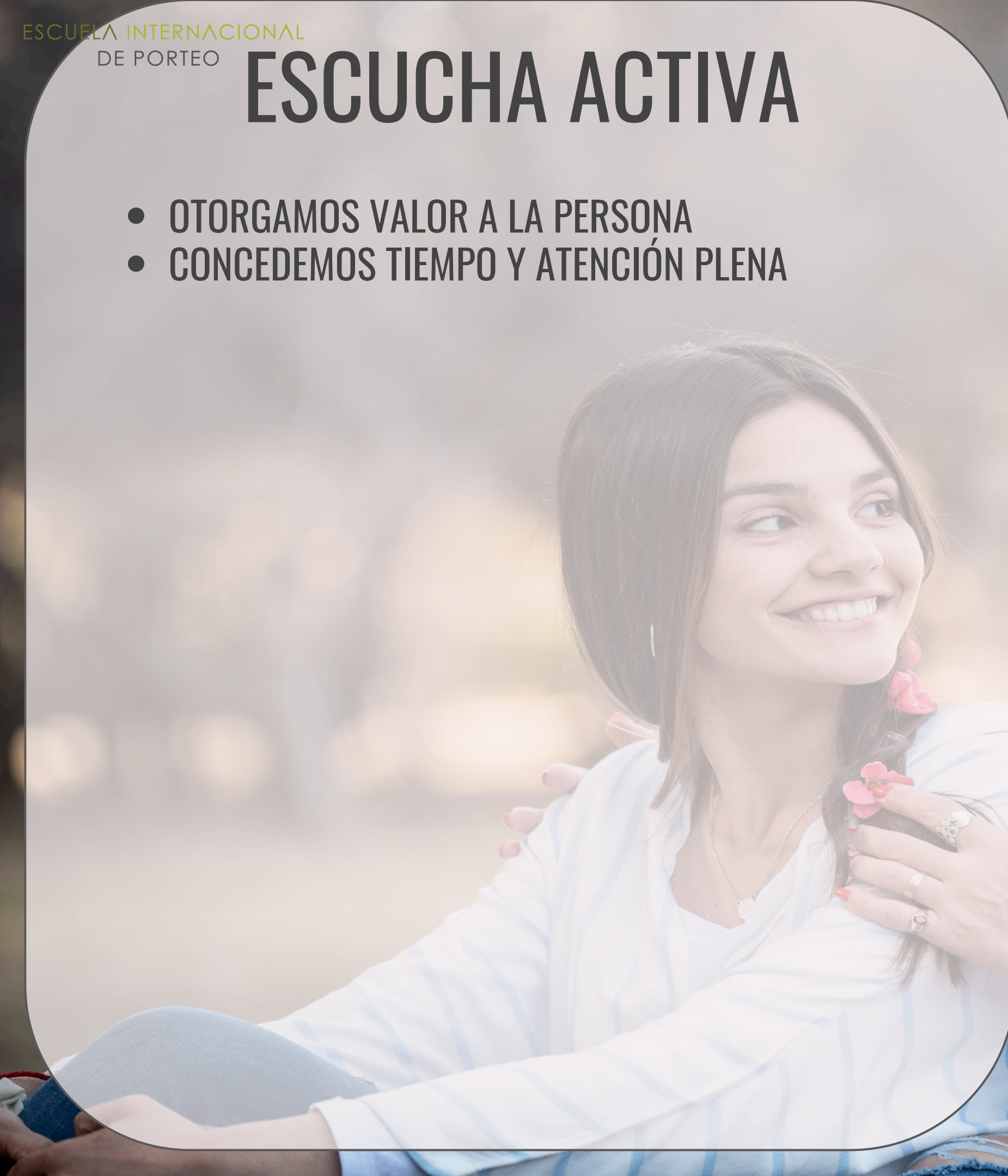


ESCUCHA ACTIVA

- 95% DE CURSOS DE ORATORIA ENSEÑAN A HABLAR
- SOLO EL 5% ENSEÑAN A ESCUCCHAR
- “VIDA RÁPIDA”= DISTRACCIONES
- ATENCIÓN PLENA
- MENTE ABIERTA
- APRENDE A TOLERAR EL SILENCIO
- APRENDE A SENTIRTE CÓMODA CON LA INCOMODIDAD



- OTORGAMOS VALOR A LA PERSONA



ESCUCHA ACTIVA

- OTORGAMOS VALOR A LA PERSONA
- CONCEDEMOS TIEMPO Y ATENCIÓN PLENA



ESCUCHA ACTIVA

- OTORGAMOS VALOR A LA PERSONA
- CONCEDEMOS TIEMPO Y ATENCIÓN PLENA
- RECONOCIMIENTO
 - PALABRAS
 - IDEAS
 - ACTITUDES
 - EMOCIONES
 - SENTIMIENTOS



ESCUCHA ACTIVA

- OTORGAMOS VALOR A LA PERSONA
- CONCEDEMOS TIEMPO Y ATENCIÓN PLENA
- RECONOCIMIENTO
 - PALABRAS
 - IDEAS
 - ACTITUDES
 - EMOCIONES
 - SENTIMIENTOS
- NO ESCUCHAMOS SOLO PARA
 - RESPONDER
 - REBATIR
 - GANAR



ESCUCHA ACTIVA

- OTORGAMOS VALOR A LA PERSONA
- CONCEDEMOS TIEMPO Y ATENCIÓN PLENA
- RECONOCIMIENTO
 - PALABRAS
 - IDEAS
 - ACTITUDES
 - EMOCIONES
 - SENTIMIENTOS
- NO ESCUCHAMOS SOLO PARA
 - RESPONDER
 - REBATIR
 - GANAR
- ESCUCHAR NO ES CONVERSAR
 - FRONTÓN
 - PING PONG



ESCUCHA ACTIVA

- EVITA BARRERAS FÍSICAS
- ENTRENA CADA DÍA
- ENTRENA EN CASA
- CORTAFUEGOS
- “TRUCOS”
 - REFORMULA
 - CARAMELO
 - ESPERA A LA OTRA PERSONA





- MOSTRAR QUE ESCUCHAMOS

ESCUCHA ACTIVA

- MOSTRAR QUE ESCUCHAMOS
- LENGUAJE NO VERBAL



ESCUCHA ACTIVA

- MOSTRAR QUE ESCUCHAMOS
- LENGUAJE NO VERBAL
- EVITAR SEÑALES DE IMPACIENCIA O PRISA



ESCUCHA ACTIVA

- MOSTRAR QUE ESCUCHAMOS
- LENGUAJE NO VERBAL
- EVITAR SEÑALES DE IMPACIENCIA O PRISA
- CONEXIÓN VISUAL



ESCUCHA ACTIVA

- MOSTRAR QUE ESCUCHAMOS
- LENGUAJE NO VERBAL
- EVITAR SEÑALES DE IMPACIENCIA O PRISA
- CONEXIÓN VISUAL
- MIRAR AL TRIÁNGULO FACIAL



ESCUCHA ACTIVA

- MOSTRAR QUE ESCUCHAMOS
- LENGUAJE NO VERBAL
- EVITAR SEÑALES DE IMPACIENCIA O PRISA
- CONEXIÓN VISUAL
- MIRAR AL TRIÁNGULO FACIAL
- ASENTIR
 - ESTÉS O NO DE ACUERDO
 - MOVIMIENTOS DE CABEZA
 - LADEAR LA CABEZA



ESCUCHA ACTIVA

- MOSTRAR QUE ESCUCHAMOS
- LENGUAJE NO VERBAL
- EVITAR SEÑALES DE IMPACIENCIA O PRISA
- CONEXIÓN VISUAL
- MIRAR AL TRIÁNGULO FACIAL
- ASENTIR
 - ESTÉS O NO DE ACUERDO
 - MOVIMIENTOS DE CABEZA
 - LADEAR LA CABEZA
- GESTOS
 - OJOS: PARPADEO, ABRIR, CERRAR
 - BOCA: ABRIR, TAPAR...



ESCUCHA ACTIVA

- MOSTRAR QUE ESCUCHAMOS
- LENGUAJE NO VERBAL
- EVITAR SEÑALES DE IMPACIENCIA O PRISA
- CONEXIÓN VISUAL
- MIRAR AL TRIÁNGULO FACIAL
- ASENTIR
 - ESTÉS O NO DE ACUERDO
 - MOVIMIENTOS DE CABEZA
 - LADEAR LA CABEZA
- GESTOS
 - OJOS: PARPADEO, ABRIR, CERRAR
 - BOCA: ABRIR, TAPAR...
- SEÑALES AUDITIVAS
 - SONIDOS, ONOMATOPEYAS, MONOSÍLABOS, EXCLAMACIONES...



ESCUCHA ACTIVA

- MOSTRAR QUE ESCUCHAMOS
- LENGUAJE NO VERBAL
- EVITAR SEÑALES DE IMPACIENCIA O PRISA
- CONEXIÓN VISUAL
- MIRAR AL TRIÁNGULO FACIAL
- ASENTIR
 - ESTÉS O NO DE ACUERDO
 - MOVIMIENTOS DE CABEZA
 - LADEAR LA CABEZA
- GESTOS
 - OJOS: PARPADEO, ABRIR, CERRAR
 - BOCA: ABRIR, TAPAR...
- SEÑALES AUDITIVAS
 - SONIDOS, ONOMATOPEYAS, MONOSÍLABOS, EXCLAMACIONES...
- EMOCIONES ESPEJO



ESCUCHA ACTIVA

- MOSTRAR QUE ESCUCHAMOS
- LENGUAJE NO VERBAL
- EVITAR SEÑALES DE IMPACIENCIA O PRISA
- CONEXIÓN VISUAL
- MIRAR AL TRIÁNGULO FACIAL
- ASENTIR
 - ESTÉS O NO DE ACUERDO
 - MOVIMIENTOS DE CABEZA
 - LADEAR LA CABEZA
- GESTOS
 - OJOS: PARPADEO, ABRIR, CERRAR
 - BOCA: ABRIR, TAPAR...
- SEÑALES AUDITIVAS
 - SONIDOS, ONOMATOPEYAS, MONOSÍLABOS, EXCLAMACIONES...
- EMOCIONES ESPEJO
- MOSTRAR ACUERDO-EMPATÍA



ESCUCHA ACTIVA

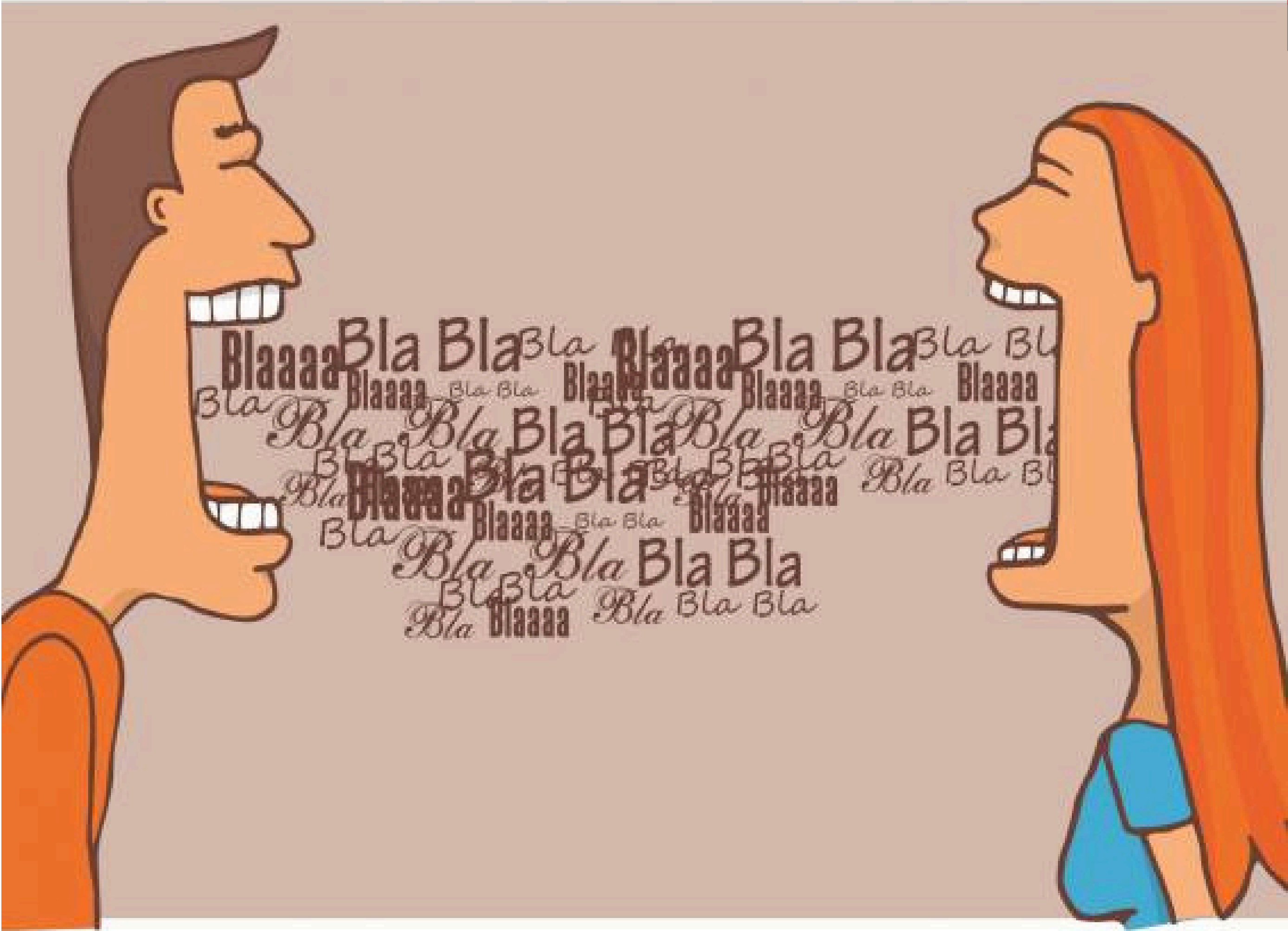
- MOSTRAR QUE ESCUCHAMOS
- LENGUAJE NO VERBAL
- EVITAR SEÑALES DE IMPACIENCIA O PRISA
- CONEXIÓN VISUAL
- MIRAR AL TRIÁNGULO FACIAL
- ASENTIR
 - ESTÉS O NO DE ACUERDO
 - MOVIMIENTOS DE CABEZA
 - LADEAR LA CABEZA
- GESTOS
 - OJOS: PARPADEO, ABRIR, CERRAR
 - BOCA: ABRIR, TAPAR...
- SEÑALES AUDITIVAS
 - SONIDOS, ONOMATOPEYAS, MONOSÍLABOS, EXCLAMACIONES...
- EMOCIONES ESPEJO
- MOSTRAR ACUERDO-EMPATÍA
- EVITAR GESTOS DE BURLA, DESDÉN, DESPRECIO, ETC



ASERTIVIDAD

EL ARTE DE COMUNICAR **SABIENDO PONER** LÍMITES









AUTOESTIMA



RESPECTO

ASERTIVIDAD =

Me respeto
+

Te respeto

ESCUCHA



EMPATÍA



CONSIDERACIÓN



VALIDACIÓN



NEGOCIACIÓN



MEDIACIÓN



FIRMEZA



HONESTIDAD



HUMILDAD



PROACTIVIDAD



AUTOESTIMA
RESPETO
ESCUCHA
EMPATÍA
CONSIDERACIÓN
VALIDACIÓN
NEGOCIACIÓN
MEDIACIÓN
FIRMEZA
HONESTIDAD
HUMILDAD
PROACTIVIDAD

HABILIDAD SOCIAL



AUTOESTIMA
RESPETO
ESCUCHA
EMPATÍA
CONSIDERACIÓN
VALIDACIÓN
NEGOCIACIÓN
MEDIACIÓN
FIRMEZA
HONESTIDAD
HUMILDAD
PROACTIVIDAD



HABILIDAD SOCIAL
CRIANZA
EDUCACIÓN
MOTIVACIÓN
ENTRENAMIENTO

ESTILOS
DE
COMUNICACIÓN

COERCITIVA

NO COERCITIVA

INDIRECTA

DIRECTA

ESTILOS
DE
COMUNICACIÓN

COERCITIVA

NO COERCITIVA

INDIRECTA

DIRECTA

AGRESIVA



ESTILOS
DE
COMUNICACIÓN

COERCITIVA

NO COERCITIVA

INDIRECTA

MANIPULADORA



DIRECTA

AGRESIVA



ESTILOS
DE
COMUNICACIÓN

COERCITIVA

NO COERCITIVA

INDIRECTA

MANIPULADORA



SUMISA



DIRECTA

AGRESIVA



ESTILOS
DE
COMUNICACIÓN

COERCITIVA

NO COERCITIVA

INDIRECTA

MANIPULADORA



SUMISA



DIRECTA

AGRESIVA



ASERTIVO

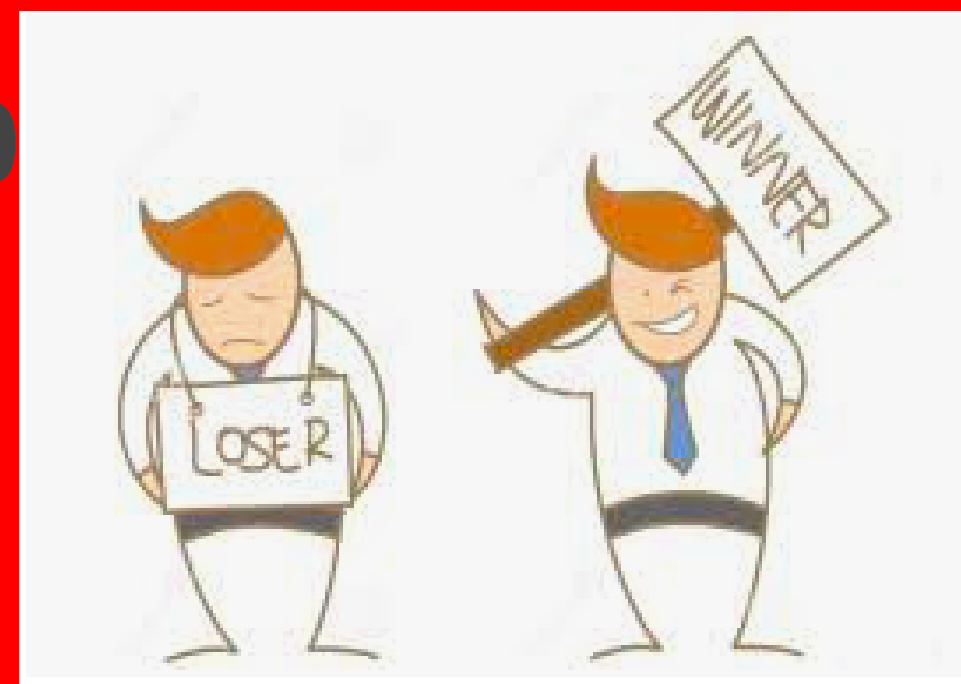


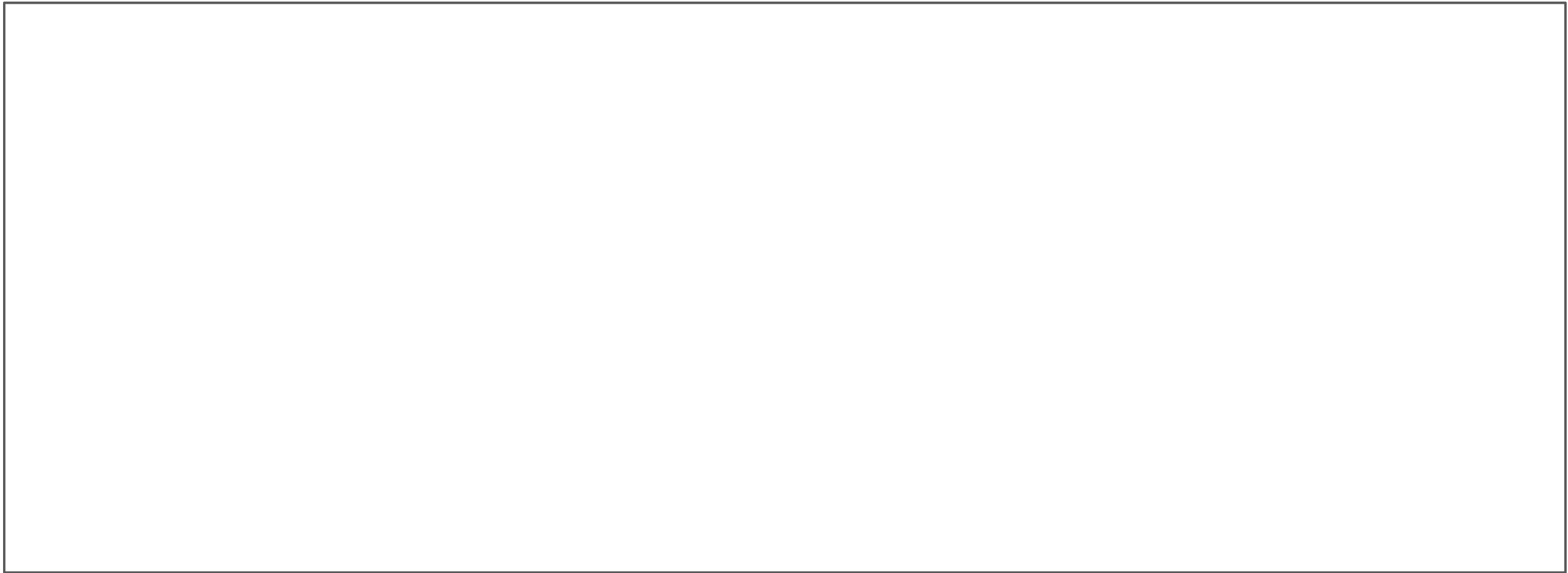
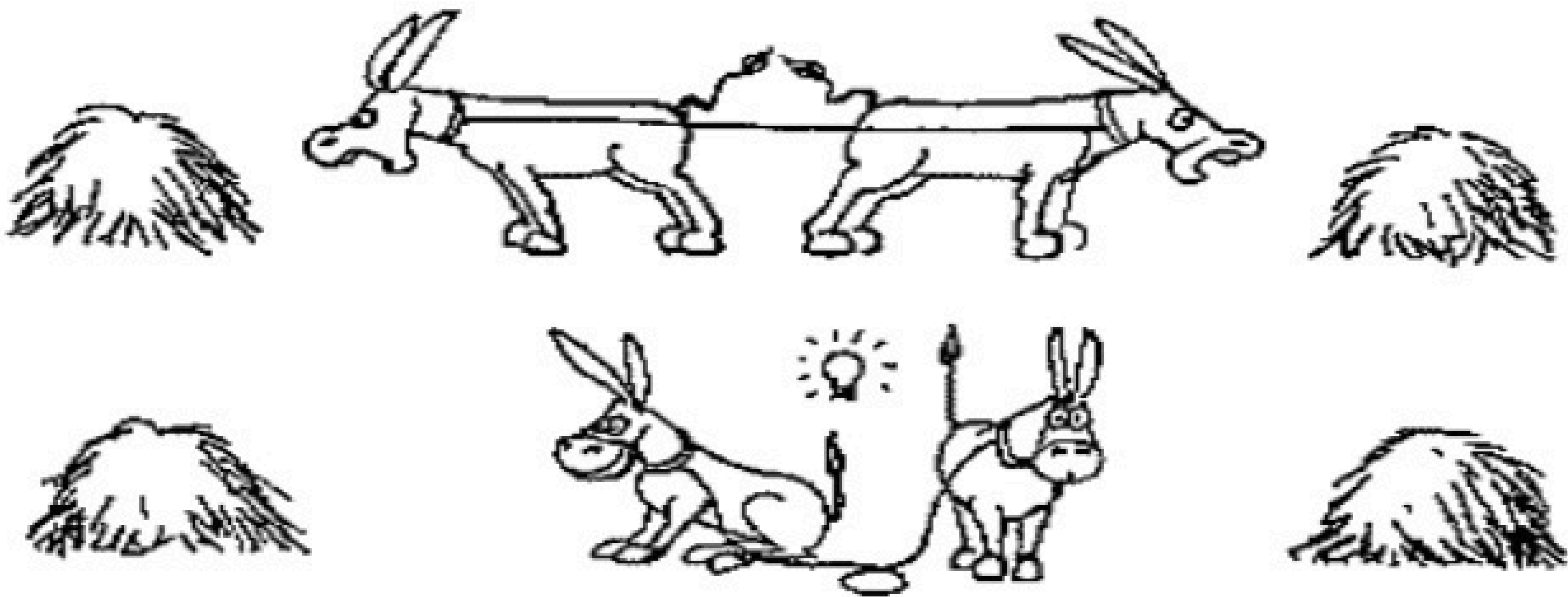


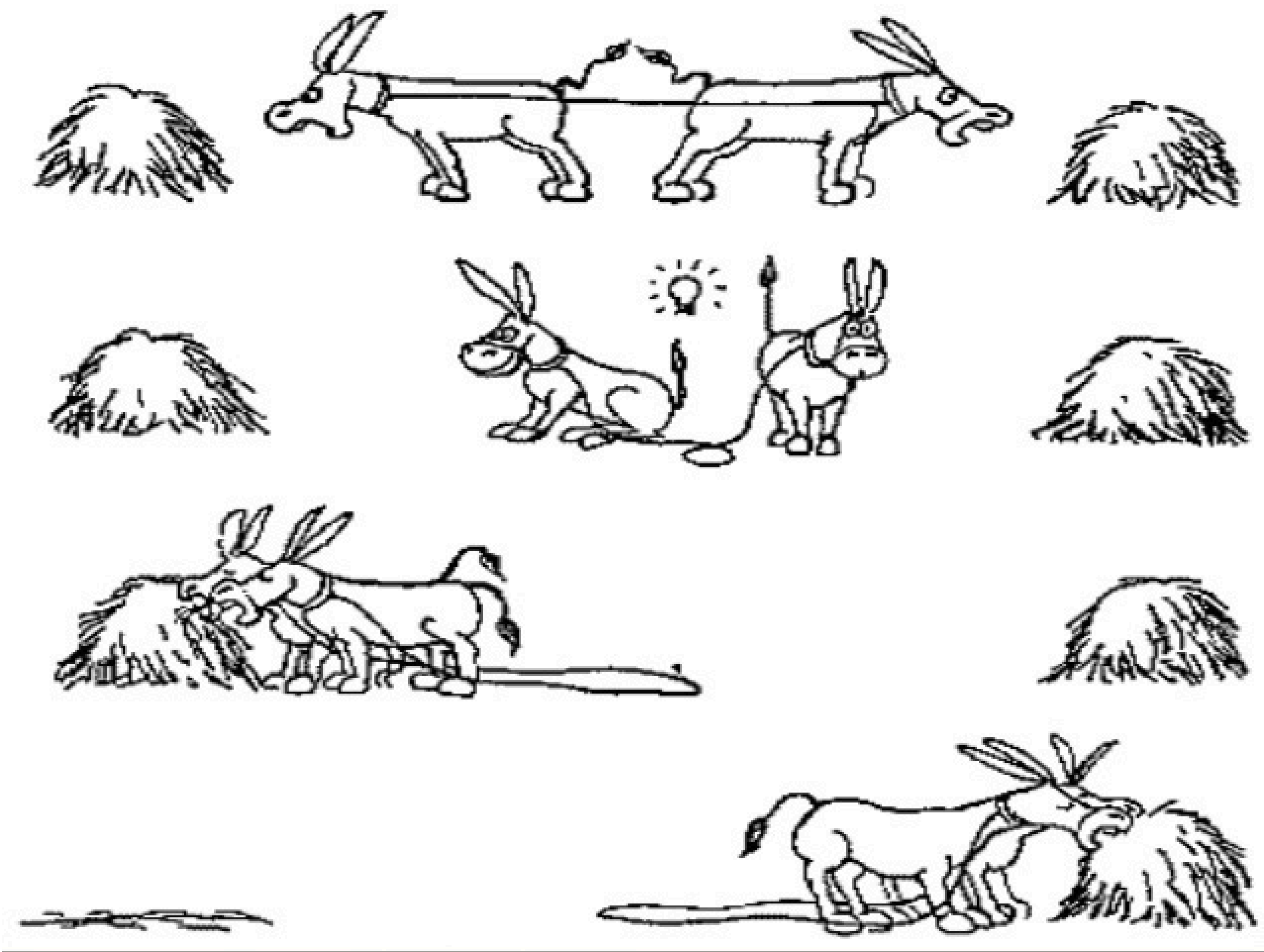
**Respetar y expresar aquello que necesitas, sientes y piensas
y obrar en consecuencia, sin pasividad o agresividad.**

NEGOCIACIÓN









COMUNICACIÓN NO VIOLENTA

Dr. Marshall
Rosenberg autor de
“La comunicación
no violenta”

“detrás de cada
uno de nuestros
actos hay una
necesidad no
satisfecha.”

