Taller El ARTE de ComunicArte
Comunicación efectiva y presentaciones eficaces

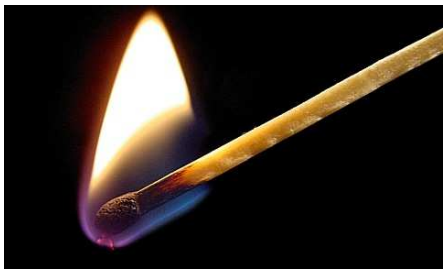
Desarrollo de habilidades personales y presentación eficaz

Objetivos del taller

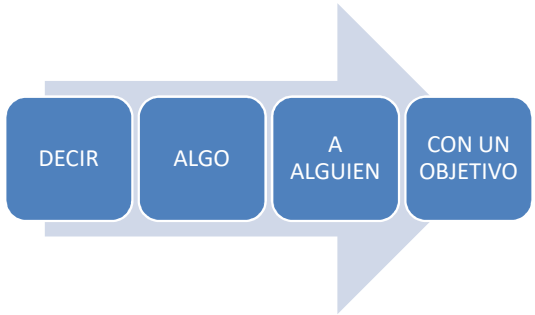
OBJETIVO: **Conocer y entrenar las claves de la comunicación efectiva y las presentaciones eficaces**

CRITERIOS | RECURSOS | EVALUACIÓN | CONSECUENCIAS

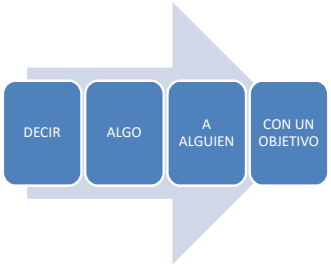
Vamos a presentarnos



Proceso de Comunicación



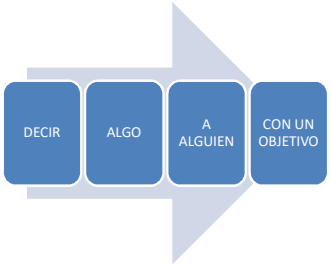
Proceso de Comunicación



Supone por tanto hacernos algunas preguntas.

Antes.

Proceso de Comunicación



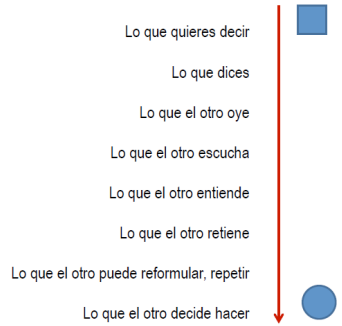
- Objetivo → ¿Qué se pretende…?
- A alguien → ¿A quién? ¿Cómo es?
- Algo → ¿Qué decir para conseguirlo con más posibilidades?
- Decir → ¿Cómo decirlo? Ideas, orden, voz, gestos,

Dos leyes de la comunicación

Es imposible no comunicar.

En comunicación, lo importante no es lo que dice A, sino lo que entiende B.

Embudo de la comunicación



¿Es fácil comunicar?

PERCIBIENDO… NOS

Teoría Mehrabian

Lo emocional gana a lo racional.

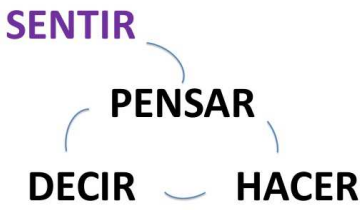
Siempre.

Pensar, decir y hacer

Todas las funciones y responsabilidades que tenemos en la vida personal o profesional se pueden englobar en estos tres verbos.

Enamorar, atraer, planificar, diseñar, reorganizar, **DIRIGIR**, liderar, impulsar, resolver, **MOTIVAR**, acompañar, *desarrollar*, **culminar**, estudiar, **PROPONER**, cambiar, …

¿Coherencia en el comportamiento?



Hay un cuarto verbo que es lo que de verdad condiciona nuestras conductas.

Coherencia en el comportamiento

SENTIR

PENSAR

DECIR — HACER

Integridad genera seguridad.

La seguridad genera confianza.

La conversación en la vida

SENTIR

PENSAR

DECIR — HACER

- ✓ El trabajo no manual es conversacional.
- ✓ Los padres, hermanos, amigos son agentes conversacionales
- ✓ Los directivos, mandos, gerentes también.
- ✓ Las empresas son redes dinámicas de conversaciones.
- ✓ La sociedad son macro redes de conversaciones.
- ✓ El Mercado es un juego conversacional.

4 competencias conversacionales

1. Hablar con poder. El lenguaje crea realidades.

2. Escuchar en profundidad. Escuchar de verdad.

3. Indagar con maestría. El arte de preguntar.

4. Entrar en sintonía. Rapport.

4 competencias conversacionales

1. Hablar con poder. El lenguaje crea realidades.

- ✓ Diferenciar juicio de afirmaciones
- ✓ Reconocer que “el mapa no es el territorio” ni el “nombre la cosa nombrada”
- ✓ Usándonos como sujetos activos de las oraciones

4 competencias conversacionales

1. Hablar con poder. El lenguaje crea realidades.

Depende de cómo NOS hablemos, damos una imagen de nosotros mismos:

Soy una ✕ **VÍCTIMA.** No puedo elegir, no tengo poder sobre mi vida. No tengo el control.

Yo soy ✓ **RESPONSABLE** de conducir mi vida. Yo elijo
Yo tengo el poder sobre mi vida.

4 competencias conversacionales

1. Hablar con poder. El lenguaje crea realidades.

✕ Me suspendieron	✓ He suspendido
✕ Me pone de los nervios	✓ Me siento mal cuando haces eso
✕ Me ignora	✓ No he encontrado la forma de que me escuche
✕ Se me han pegado las sábanas	✓ Me he dormido
✕ Está claro que..	✓ En mi opinión, según mi experiencia…
✕ La única forma de hacerlo es …	✓ Yo te recomiendo, yo te propongo…, tú eliges
✕ Evidentemente…	✓ Para mí, la mejor opción es...
✕ No he tenido tiempo	✓ He priorizado otras cosas antes
✕ Pero, ¿no hiciste lo que te dije?	✓ Me gustaría que supieras lo importante que es esto
✕ Yo quiero hacerlo pero…	✓ Yo elijo, yo prefiero...

4 competencias conversacionales

2. Escuchar en profundidad. Escuchar de verdad.

- ✓ Atentos al Lenguaje no verbal, paraverbal, repercusión emocional…
- ✓ Derrotar CREENCIAS colectivas:
  - ✓ El que habla es más importante que el que escucha
  - ✓ No necesitamos aprender a escuchar
  - ✓ El objetivo de escuchar es descifrar rápido para responder

4 competencias conversacionales

2. Escuchar en profundidad. Escuchar de verdad.

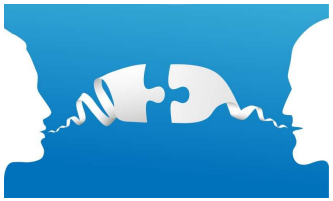
- Interpretar
- Saltar a conclusiones
- Hacer suposiciones
- Desconectarnos (on/off, hacer la lista de la compra, etc.)
- Centrarnos en desacuerdos
- Prepararnos para replicar
- Pseudo-escuchar
- Interrumpir
- Rechazar el mensaje porque puede implicar cambios para nosotros

4 competencias conversacionales

3. Indagar con maestría. El arte de preguntar.

- ✓ Preguntas abiertas: son las que no se resuelven con un monosílabo.
- ✓ Preguntas que se enfoquen en el futuro más que en el pasado
- ✓ Preguntas que impliquen a la persona
- ✓ Preguntas que inviten a tomar acción

4 competencias conversacionales



4. Entrar en sintonía. Rapport.

- ✓ Empieza en la escucha empática
- ✓ Nos acercamos lo máximo posible a las actitudes y aptitudes de la otra persona
- ✓ Con exquisito respeto, copiamos palabras y gestos
- ✓ Sintonizar: literalmente

Baja el palo

Cómo hacer presentaciones eficaces

2 ejercicios previos indispensables:

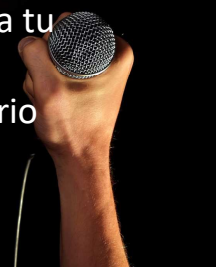
1. Definir los objetivos de la presentación.
¿Qué quieres conseguir? ¿Informar, vender, "vender-Te", conseguir que se unan a ti o a una causa que tú defiendes?

Esto condiciona la estructura de la presentación, la selección y orden de los mensajes principales, el lenguaje verbal, el no verbal, y hasta tu forma de vestir.

2. Elegir el mensaje clave.
Formúlalo por escrito, y estructura el resto de argumentos alrededor de él de forma clara y comprensible. Es importante también identificar qué argumentos en contra pueden surgir y preparar respuestas para neutralizarlos si fuera necesario.

4 claves para presentar con impacto

1. Involucra a tu auditorio
2. Toma conciencia de tu postura y usa tu LNV
3. Aduéñate de la atención del auditorio
4. Habla para todos



4 claves para presentar con impacto

- ✓ Pregunta la opinión al auditorio
- ✓ Al acabar los temas: recaba dudas, solicita sugerencias, pregunta por alternativas
- ✓ Anota (mentalmente o no): comentarios, actitudes, opiniones.
- ✓ Una ley: lo que no puedas resolver en 2 minutos → quedas para después

4 claves para presentar con impacto

- ✓ La postura es la clave no verbal más fácil de descubrir: expresa actitudes y sentimientos y te daa o no congruencia y credibilidad
- ✓ Consejos:
  - ✓ Permanece de pie y acércate a tu audiencia (proxemia)
  - ✓ Muestra atención inclinándote ligeramente
  - ✓ Distribuye el peso en tus piernas-
  - ✓ No te muevas rápido ni te balancees
  - ✓ Mantén posturas abiertas de brazos y piernas

4 claves para presentar con impacto

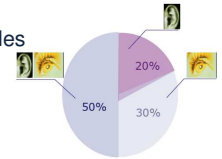
- ✓ La postura es la clave no verbal más fácil de descubrir: expresa actitudes y sentimientos y te daa o no congruencia y credibilidad
- ✓ Consejos:
  - ✓ Distribuye la mirada por todo el auditorio (busca miradas afines)
  - ✓ No distraigas jugando con papeles o bolígrafos
  - ✓ Usa tus manos (palmas hacia arriba y en dirección al auditorio)

4 claves para presentar con impacto

- ✓ Emplea ejemplos: cuanto más cercanos y personales mejor
- ✓ Usa el humor, es de los recursos más potentes, pero también uno de los más peligrosos: si no eres especialmente gracioso o no estás cómodo no fuerces la actitud
- ✓ Usa tu voz: varía el tono y la velocidad, usa los silencios y las pausas, vocaliza, juega con el volumen

4 claves para presentar con impacto

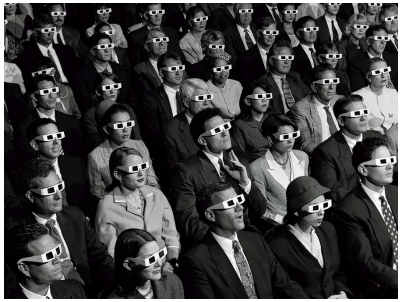
- ✓ Usa medios audiovisuales
- ✓ Usa también técnicas vivenciales
- ✓ Ten en cuenta que algunas personas aprendemos mejor viendo, otras mejor escuchando y otras experimentando: **sistemas representacionales**



Claves presentaciones eficaces

Hay una 5 clave. Puede que la más importante.

Ya estás preparado…
….???



¿QUÉ TE LLEVAS EN LA MOCHILA?