

FORMACIÓN EN HABILIDADES SOCIALES PARA LOS PROFESIONALES DE CONSUMO

**Habilidades personales para la
mejora de las situaciones
laborales y las relaciones**



Luis Guerrero Pecero

Coach Profesional

651995212

www.educalui.es

info@educalui.com

Damos inicio

- ❖ Mi nombre es...
- ❖ Una palabra que me describa.
- ❖ ¿Qué quiero llevarme de aquí?





LA VIDA ES TEATRO

Sobrevives si eres **natural**

Es decir, **versátil**

Si sabes **comunicar**

en función

de la

situación y sus **públicos**

COMUNICACIÓN

Es imposible no comunicar:

- Constantemente estamos emitiendo conductas
- Nuestras actitudes son mensajes para otros
- Incluso aunque no queramos comunicarnos, estamos transmitiendo con ello un mensaje para los demás

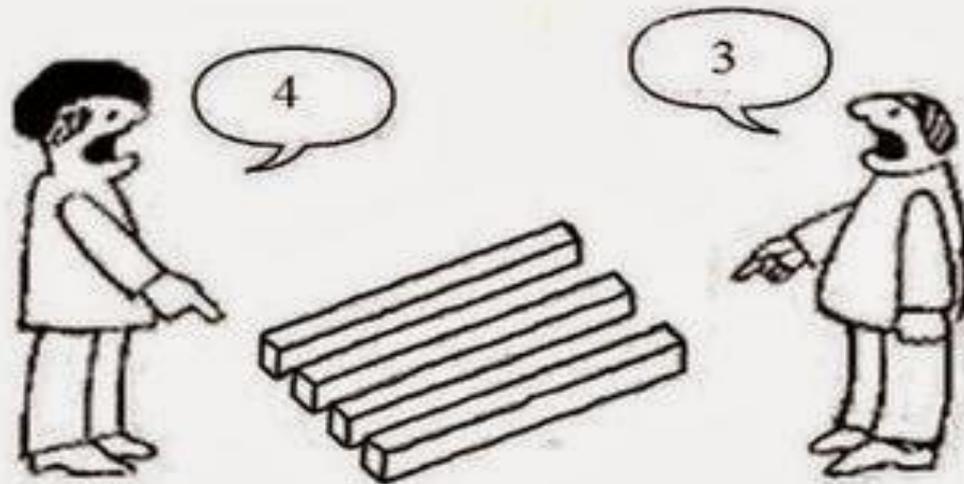


QUE TENEMOS?



TÚ TAMBIÉN TIENES RAZÓN:

TENER RAZÓN



“Entran diez médicos en tu habitación, te dan la mano con total indiferencia y se ponen a discutir entre ellos sobre el tratamiento a seguir contigo como si tú no estuvieras delante.

El médico jefe le pregunta a la supervisora si has hecho deposición, si duermes bien, si has vomitado... se preguntan y se responden el uno al otro estando tú ahí i como si fueras tonto!.

Mientras los residentes se ponen a mirar por la ventana con los ojos perdidos en el horizonte para no encontrarse con tu angustiosa mirada.

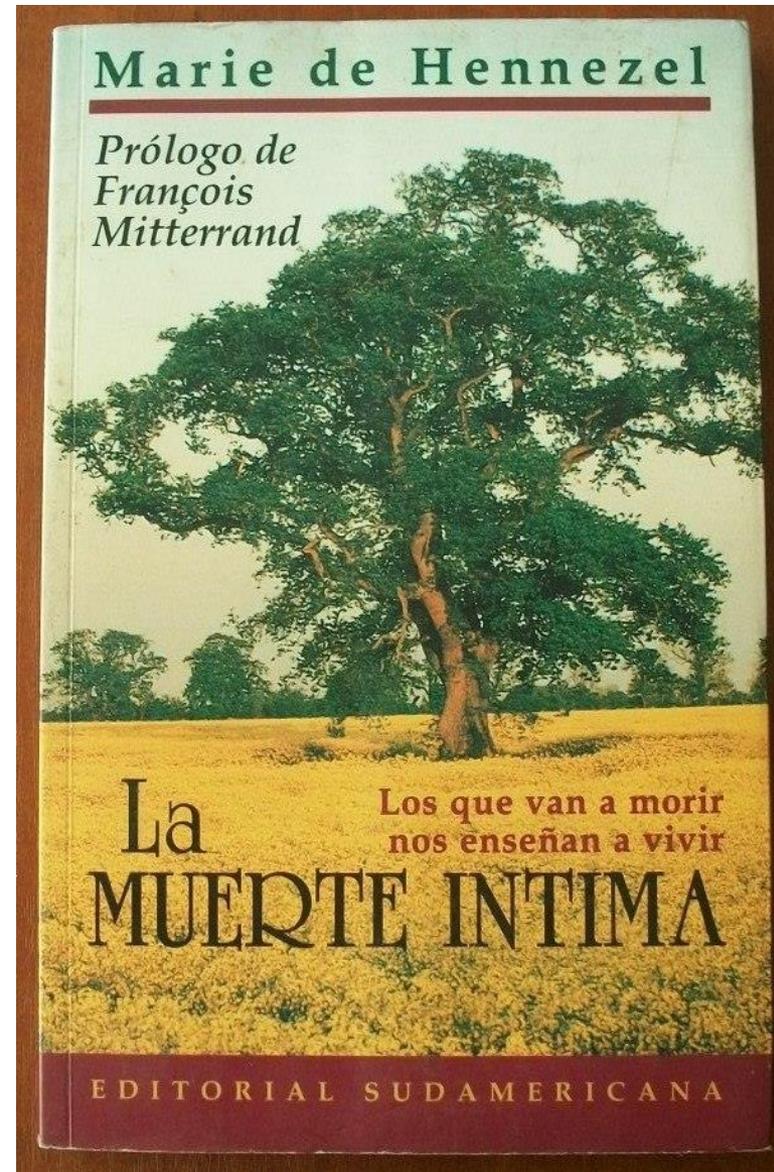


Sientes que se pronuncian palabras ininteligibles que parecen referirse a la puesta en marcha de un nuevo tratamiento a ver si con esto....

Y entonces, dan media vuelta y se van.

*Sin que haya habido nadie con un mínimo de **humanidad** para sentarse unos minutos a tu lado y preguntarte como llevas tu enfermedad”.*

“ La Muerte Intima”
Marie de Hennezel



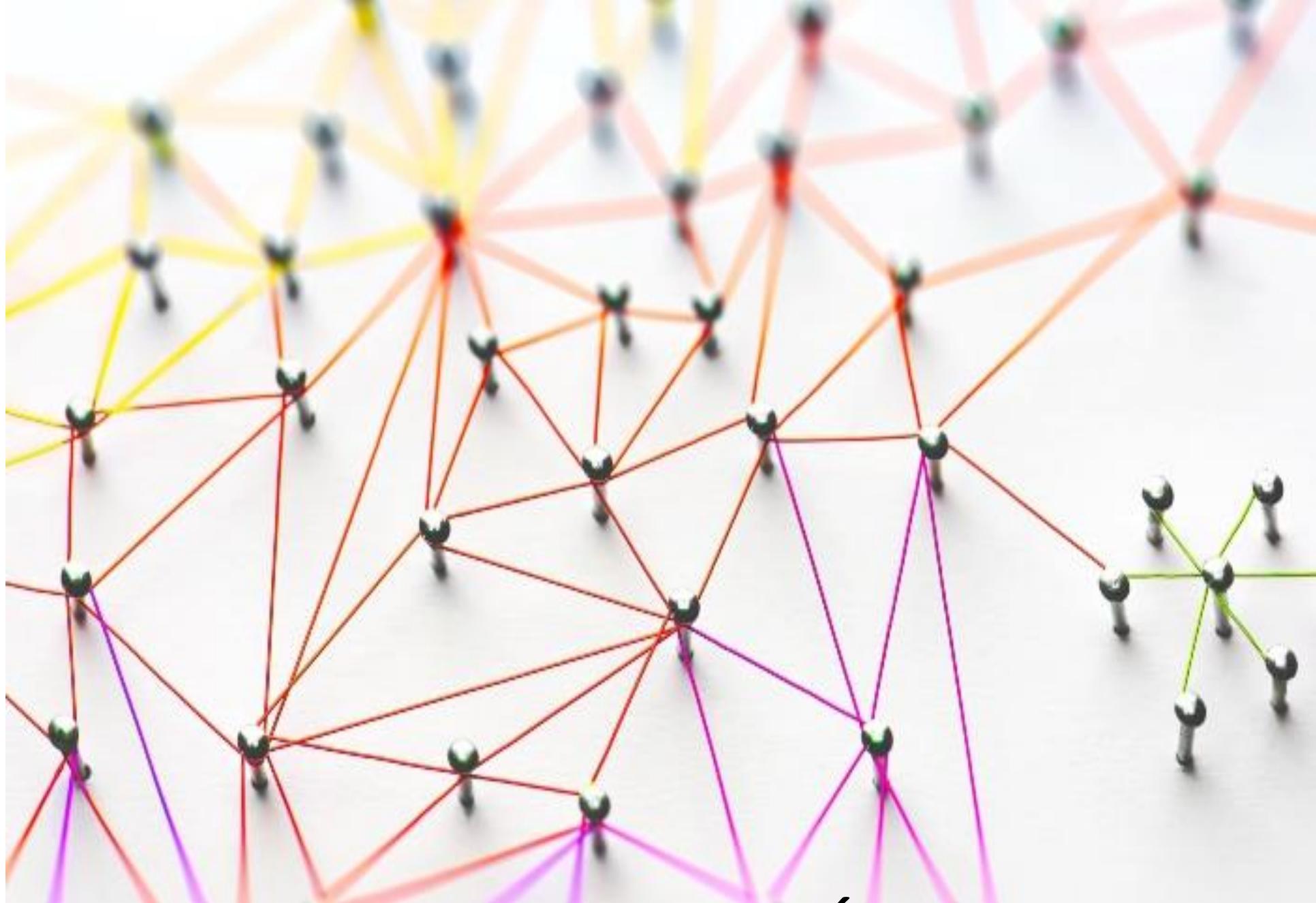


**Aprende a ver
más allá de lo que
tus ojos pueden
observar**

www.educalui.es

¿QUIÉN SOY?





COACHING SISTÉMICO

¿QUÉ
ES?



COACHING SISTÉMICO

El COACHING SISTÉMICO es una práctica de coaching que se enfoca en el sistema más grande en el que vive un individuo, incluyendo a las personas con las que interactúa, su entorno y su comunidad.

A diferencia del coaching tradicional que a menudo se enfoca en objetivos individuales, el coaching sistémico trabaja para mejorar las relaciones y la dinámica dentro del sistema más grande en el que opera una persona.

El COACHING SISTÉMICO se caracteriza por observar a la organización como un sistema en donde se llevan a cabo actividades en las que sus diversos elementos (las personas) están en constante interacción.

Por este motivo, cualquier acción o elección que se haga tendrá repercusión en todo el sistema.



EL PROCESO DE COACHING SISTÉMICO

Implica trabajar en equipo con el coach y los demás miembros del sistema, explorando y desafiando las creencias y los patrones de comportamiento

A través de la exploración de las dinámicas dentro del sistema y la identificación de patrones limitantes.



OBJETIVO DEL COACHING SISTEMICO

El coaching sistémico tiene como objetivo ayudar a las personas a desarrollar una mayor conciencia de sí mismas en relación con su sistema y a encontrar soluciones creativas y duraderas para los desafíos que enfrentan.





 **Sistemas**
Del
Cuerpo Humano



10

FUENTES
CLAVES DE
DE ENERGÍA

1.ALIMENTACIÓN



2.EJERCICIO





3

4. SEXO



5. MEDITAR



6

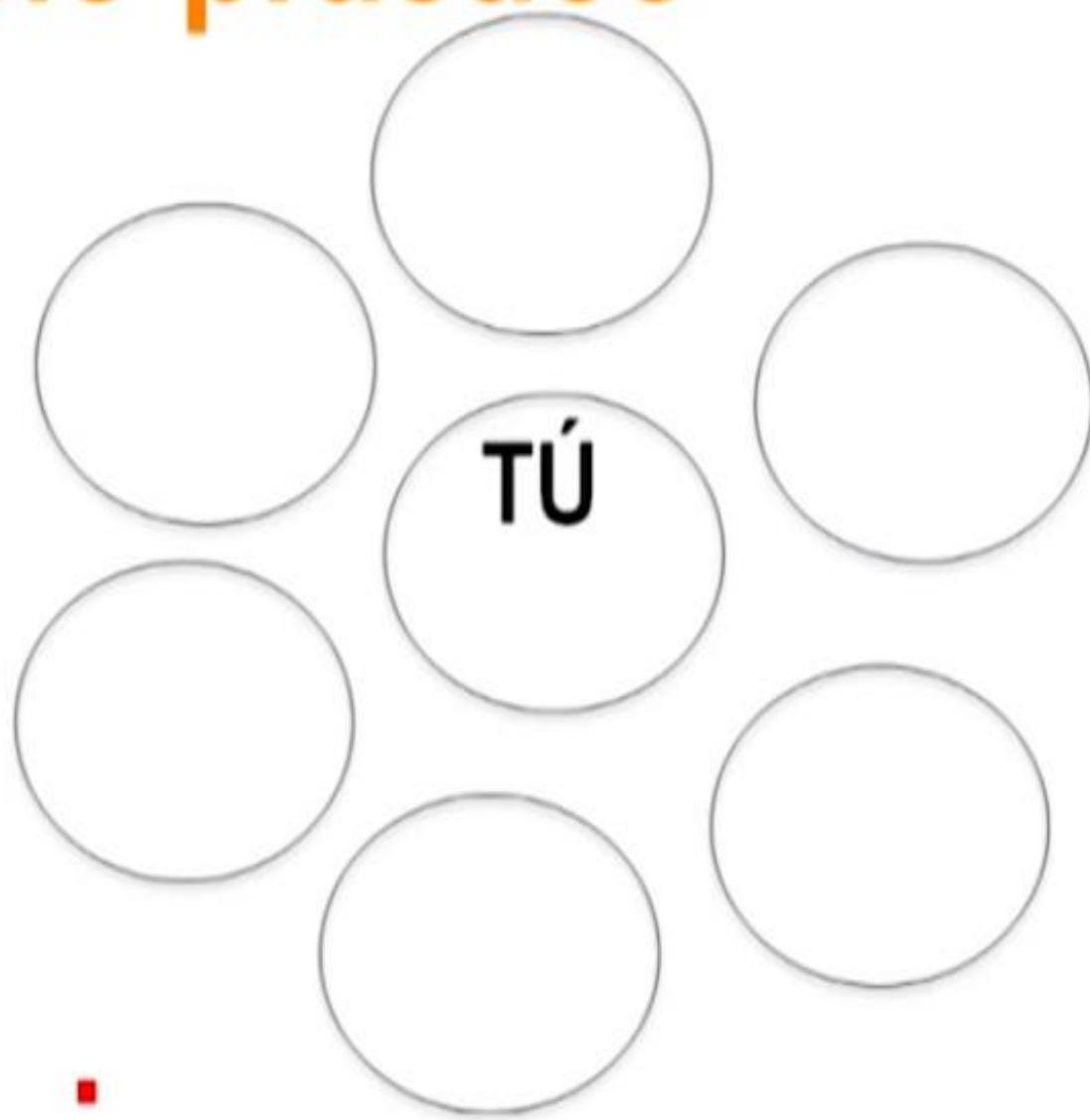
Saber Respirar
¡Clave para una Vida
Saludable!



7. ENTORNO CERCANO



Ejercicio práctico



8.ACTITUD

SER positivo
SER Agradecido
Regalar Sonrisas
SER Colaborativo



Ser solidario
NO criticar
NO vivir la vida
de otras personas.

9. ENTORNO AMPLIADO



10. VOCACIÓN

PASIÓN



MISIÓN

PARA QUE NECESITAS TENER ENERGIA





Aprender

DAR



CAMBIAR Y ADAPTARSE

NO, Gracias.

Estamos
muy
ocupados



QUE TENEMOS?



¿ATAJAR EL PROBLEMA O MAQUILLARLO?:

Cuando el dolor de espalda de Nasrudín se hizo insoportable, a regañadientes fue al especialista para que diagnosticara su problema.

- Bueno- dijo el doctor- **Después de analizar la radiografía**, su problema se puede curar con una operación, dos semanas en el hospital y estando después un mes totalmente horizontal haciendo reposo y sin hacer esfuerzos.

- Doctor no me puedo permitir el coste de todo eso!- gritó Nasrudín. Me va fatal pagar la operación y la estancia en el hospital y no puedo desatender mis negocios durante casi dos meses.



- Bien -sugirió el doctor- . Entonces podemos hacer otra cosa.



Por 50 Euros puedo retocar la radiografía!!!!!!.

REFLEXIÓN:

Uno de los comportamientos humanos que más repetimos es el hecho de hacer ver que solucionamos algo y lo que realmente hacemos es limitarnos a MAQUILLAR...

Premisas



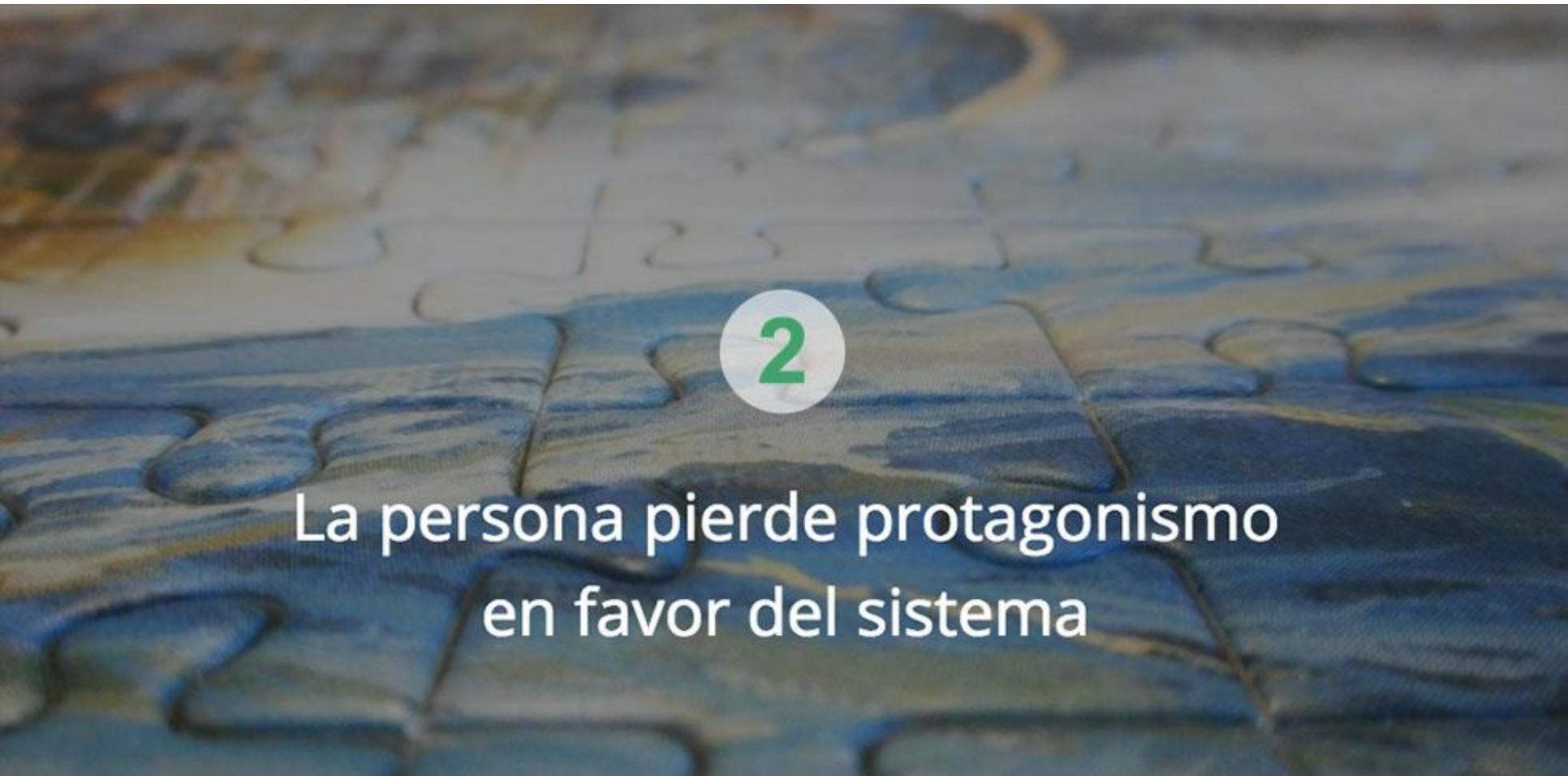
**Coaching
Sistémico**



1

La persona no es un
elemento aislado

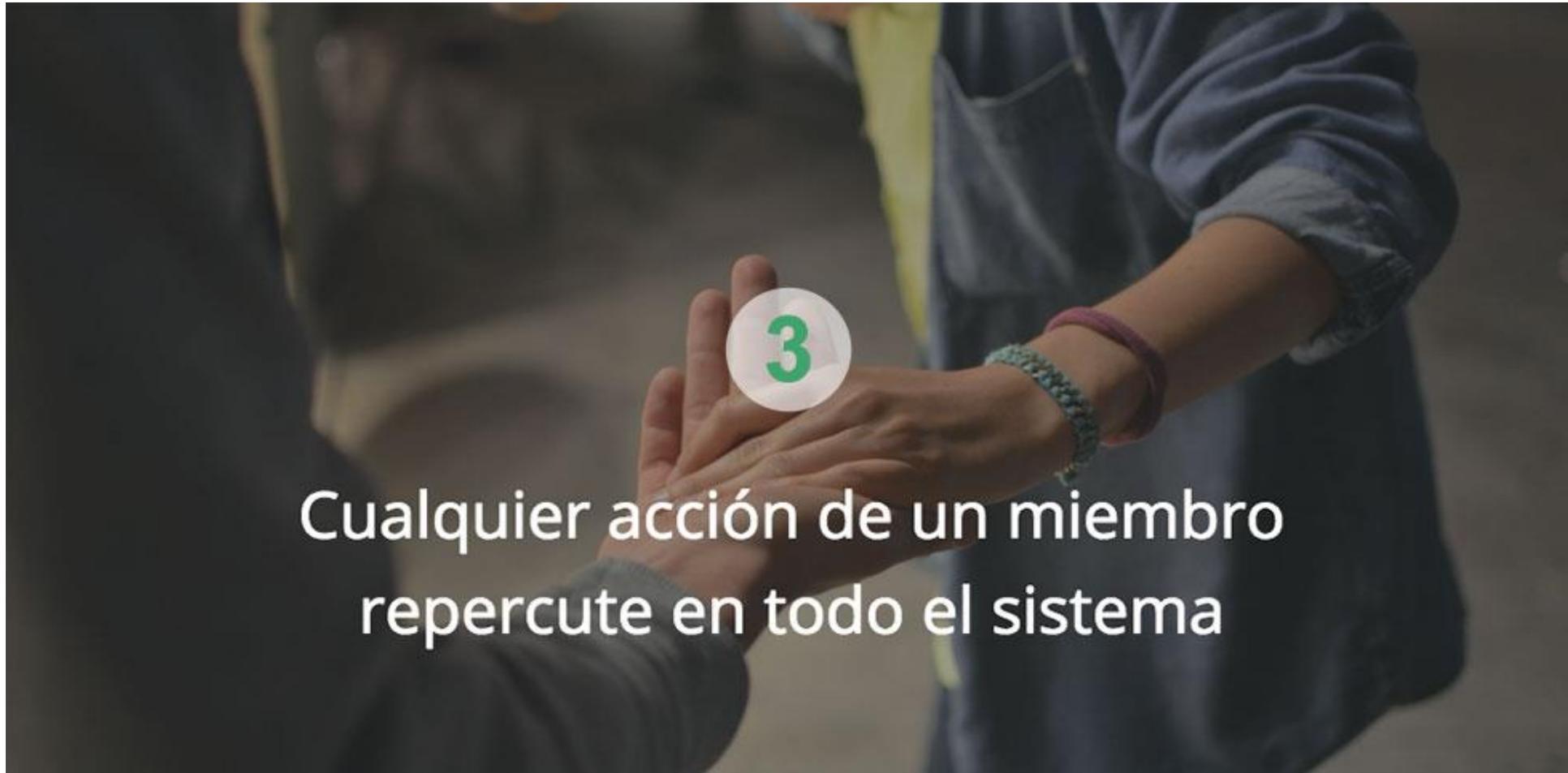
Todas las personas pertenecen a un sistema determinado que condiciona directa o indirectamente su forma de ser y sus creencias ante la vida.

A close-up photograph of a blue and white quilted fabric, possibly a blanket or bedspread, with a circular graphic containing the number 2 in the center.

2

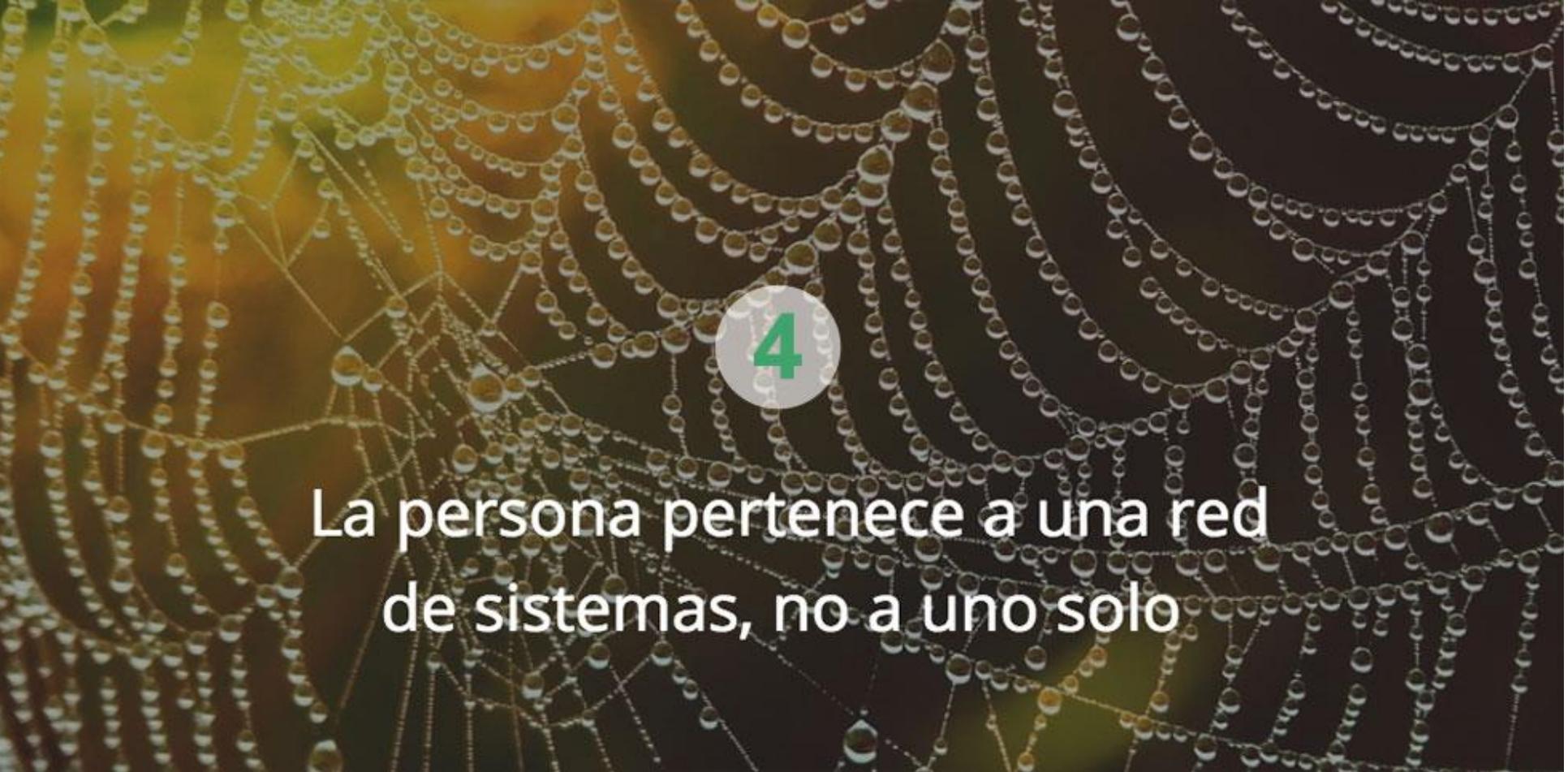
La persona pierde protagonismo
en favor del sistema

Ante un conflicto, hay que buscar siempre la mejor solución para el sistema y no lo que sea mejor para una o varias personas de ese sistema. De esta forma, será una solución más beneficiosa para todos y también más duradera.



Cualquier acción de un miembro
repercute en todo el sistema

En cualquier sistema empresarial u organizacional, cualquier acción que realice una persona o un departamento, por poco importante que parezca, repercutirá en toda la organización.



4

La persona pertenece a una red
de sistemas, no a uno solo

Cada uno de nosotros pertenece a varios sistemas: personal, empresarial, familiar, etc. Este hecho puede generar problemas en la empresa cuando, por ejemplo, un miembro se compromete a hacer algo en su sistema organizacional que entra en conflicto con lo que tiene que hacer en su sistema familiar.

QUE TENEMOS?



Si Quieres Éxito:

Tienes que estar

1000%
Comprometido

BENEFICIOS DEL COACHING SISTÉMICO

Aprender a relacionarnos de una manera sana, trazando un nuevo camino para conseguir un determinado objetivo, teniendo en cuenta todo lo dicho anteriormente, nos llevaría al éxito en nuestra búsqueda de bienestar, tanto a nivel organizacional como personal.

Adentrarnos en nuestro interior para empezar esa búsqueda de recursos que todos tenemos para la consecución de aquello que queremos conseguir nos recuerda quiénes somos, y lo que somos capaces de hacer.

LOS 6 PILARES DEL CRECIMIENTO PERSONAL







REALIZACIÓN

Cuando hablo de realización me refiero a encontrar respuesta a esas preguntas que nadie puede responder por ti.

¿Quién soy? ¿Qué hago aquí? ¿Cuál es el sentido de mi vida?

A encontrar tu misión, tu por qué, tu para qué, tu sentido, el sentido.

A woman with long blonde hair is sitting on a dark rock by the edge of a lake. She is wearing a white sleeveless top and dark pants. She is looking out over the water towards a sunset. The sky is a mix of orange, yellow, and blue. The text is overlaid on the right side of the image.

**SEGÚN LA
NEUROCIENCIA
AGRADECER NOS
HACE FELICES.**

LA ABUNDANCIA -SE SINTONIZA-



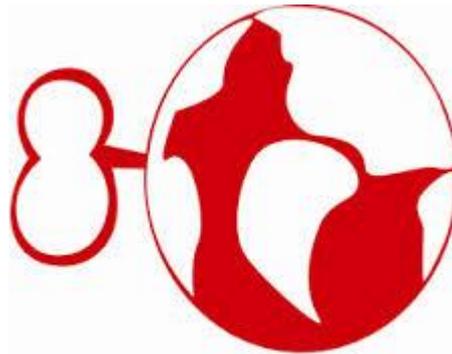


EJERCICIO:
3 cosas por las que estemos
agradecidos HOY

Pon Una Nota del 1 al 10 A Tu Vida



¿Qué Te Falta Para Que Tengas un 10?



Dale cuerda al mundo,
exige el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

¿QUIÉN SOY?



An illustration of Alice in Wonderland. Alice, with long blonde hair and wearing a blue dress with a white apron, stands on the left, looking up at the Cheshire Cat. The Cheshire Cat is a pink, grumpy-looking cat with a large, curled tail, sitting on a tree branch. The background is a dark, blue, night sky with a large, gnarled tree trunk. The text is overlaid on the right side of the image.

desQbre

**¿PODRÍAS DECIRME, POR FAVOR,
QUÉ CAMINO DEBO SEGUIR
PARA SALIR DE AQUÍ?**

**-ESTO DEPENDE EN GRAN PARTE
DEL SITIO AL QUE QUIERAS LLEGAR**

**-NO ME IMPORTA MUCHO
EL SITIO...**

**-ENTONCES TAMPOCO IMPORTA
MUCHO EL CAMINO QUE TOMES**

-Alicia en el país de las maravillas

EL ENEAGRAMA



- Sistema de tipos de personalidad
- Plantea que las personas compartimos actitudes, percepciones y formas de enfrentarnos a situaciones



ENEAGRAMA: Qué es?

- Es una poderosa herramienta para la transformación personal. Es un viaje al autoconocimiento

PARA QUÉ SIRVE CONOCER EL ENEAGRAMA

- Para conocernos mejor
- Para comprender hacia dónde va nuestro desarrollo
 - Para tomar decisiones acordes con nuestra manera de ser
- Para comprender los puntos fuertes y débiles de los demás

QUE TENEMOS?



PARÁBOLA SUFÍ:

Cuentan que un día estaba Mullah en la calle al lado de una farola, a cuatro patas, buscando algo, cuando se le acercó un amigo y le preguntó:

- Mullah, ¿qué buscas?

Y él le respondió:

- Perdí mi llave.

- Oh, Mullah, qué terrible.

- Te ayudaré a encontrarla.

Se arrodilló y le ayudó a buscarla.

-Después de un buen rato le preguntó:

- ¿Dónde la perdiste?

- En mi casa.



PARÁBOLA SUFÍ:

- Entonces, ¿por qué la buscas aquí afuera?
- **Porque aquí hay más luz.**

REFLEXIÓN:

Lo mismo nos pasa en nuestras vidas.

Creemos que todo lo que hay que buscar está ahí afuera, a la luz, donde es fácil encontrarlo, cuando las únicas respuestas están en el propio INTERIOR.



LOS ENEATIPOS Y SUS CARACTERISTICAS



5 6 7



2 3 4



8 9 1

TRIADAS

CABEZA / CORAZÓN / INSTINTO

ALAS



Ninguna personalidad es totalmente pura.

Siempre tendré una mezcla o influencia, en mayor o menor grado, de los numeros que están a mi lado, tanto en los aspectos positivos como en los negativos.

TIPO DE PERSONALIDAD

UNO

PERFECCIONISTA • ÉTICO
ÍNTEGRO • ESTRICTO



1

UNO

- PERCIBEN EL MUNDO EN TÉRMINOS DE ORDEN/DESORDEN
- SU FELICIDAD SERÍA LA ACEPTACIÓN
- SON MUY AUTOCRÍTICOS/ÉTICOS
- SE FOCALIZAN EN EL ERROR
- TEMEN EQUIVOCARSE (**sólo estaré bien si soy perfecto/a**)
- FORMALIDAD Y CONSERVADURISMO

QUE TENEMOS?



PERFECCIONISMO:

Una familia va de excursión al campo. A mediodía, estaban comiendo unos ligeros tentempiés cuando, de pronto, ven que llega una familia y se ponen cerca de ellos a preparar su almuerzo.

Nunca habían visto tanta eficiencia y organización: la madre sacó una mesa plegable, un mantel, cubiertos, platos y un surtido de ricos manjares; el padre extrajo papel, leña seca y carbón de una caja y, con mucha parsimonia, preparó el asador.

Luego habló unos segundos con su hijo, que se acercó a los asombrados espectadores y, con voz muy educada, dijo:

- Disculpen ustedes, pero dice mi papá que si podrían hacernos el favor de darnos una CERILLA.



REFLEXIÓN:

Querer ser perfeccionista en todo perjudica alcanzar tus objetivos.

En vez de eso utiliza la superación personal.

No te preocupes por un resultado perfecto y sí por disfrutar, aprender, sentirse útil, incluso equivocarte...

El perfeccionismo es una amenaza hacia ti mismo!!!!!!

No existe por algo muy sencillo, la perfección es subjetiva, según quien la mire, como la mire, la perfección es interpretación personal!!!!

**“No tengas
miedo de
la perfección,
nunca
la alcanzarás.”**

Salvador Dalí
dilo.comfrases.com

TIPO DE PERSONALIDAD

DOS

CÁLIDO • GENEROSO
SERVICIAL • SENTIMENTAL



DOS

- SE FOCALIZAN EN SERVIR, COMPLACER Y OFRECER APOYO. AYUDADOR
- SE ADAPTAN PARA LLENAR LAS NECESIDADES DE LOS OTROS/AS (SON SACRIFICADOS/AS).
- PUEDEN ANTICIPAR LO QUE EL OTRO QUIERE ANTES DE QUE LO PIDA.
- NECESITAN RETROALIMENTACIÓN CONSTANTE SOBRE SU TRABAJO.
- TEMEN AL RECHAZO (**sólo estaré bien si ayudo**).

TIPO DE PERSONALIDAD

TRES

EXITOSO • SEGURO
COMPETENTE • AMBICIOSO



TRES

- FOCALIZAN SU ATENCIÓN EN COMPLETAR LA TAREA (Y BIEN HECHA)
- FOCALIZAN EN METAS, RESULTADOS, PRODUCTOS (NO EN PROCESO)
- ESTÁN DIRIGIDOS/AS AL ÉXITO
- CUIDAN DE SU IMAGEN; SE ADAPTAN CON TAL DE LOGRARLA
- TEMEN AL FRACASO (**sólo estaré bien si tengo éxito**)

TIPO DE PERSONALIDAD

CUATRO

CREATIVO • ORIGINAL
ROMÁNTICO • TEMPERAMENTAL



CUATRO

- SU ATENCIÓN SE CENTRA EN LO QUE FALTA O NO TIENEN (1/2 TAZA VACÍA)
- SON CREATIVOS; ARTÍSTICOS
- SE SIENTEN ÚNICOS, DIFERENTES E INCOMPREDIDOS
- CAPACIDAD DE EMPATÍA POR EL SUFRIMIENTO AJENO
- TEMEN SER ORDINARIOS; SUPERFICIALES (**sólo estaré bien si soy especial**)

TIPO DE PERSONALIDAD

CINCO

OBSERVADOR • ANALÍTICO

OBJETIVO • SOLITARIO



CINCO

- SE FOCALIZAN MÁS EN OBSERVAR QUE EN HACER
- SON INTELECTUALES...SIEMPRE QUIEREN SABER MÁS
- AUTOSUFICIENTES...VIVEN CON MUY POCO
- SEPARAN LA RAZÓN DEL SENTIMIENTO
- TEMEN SER ABSORBIDOS POR LAS DEMANDAS DE LOS OTROS/AS **(sólo estaré bien si soy sabio/a)**

QUE TENEMOS?



VIVIR COMO LAS FLORES:

- Maestro, ¿qué debo hacer para no molestarme y para que no me afecten las cosas? Algunas personas hablan demasiado, otras son ignorantes. Algunas son indiferentes.

Siento odio por aquellas que son mentirosas y sufro.

- ¡Pues, vive como las flores!, advirtió el maestro.

- Y ¿cómo es vivir como las flores?, preguntó el discípulo.

- Pon atención a esas flores -continuó el maestro, señalando unos lirios que crecían en el jardín.



VIVIR COMO LAS FLORES:

Ellas nacen en el estiércol, sin embargo son puras y perfumadas. Extraen del abono maloliente todo aquello que les es útil y saludable, pero no permiten que lo agrio de la tierra manche la frescura de sus pétalos.

Esto, es vivir como las flores.

“Cada día que vivimos es una ocasión especial, no la malgastes»



TIPO DE PERSONALIDAD

SEIS

RESPONSABLE • LEAL
CONFIABLE • CAUTELOSO



SEIS

- PERSONAS DUBITATIVAS E INSEGURAS.
- ALTAMENTE IMAGINATIVOS.
- SE RIGE Y FUNCIONA BIEN CON NORMAS CLARAS Y LÍNEAS DE ACCIÓN DEFINIDAS
- ES MUY FIEL A SUS CREENCIAS, A SUS AMIGOS Y FAMILIA
- TEMEN SER TRAICIONADOS/AS **(sólo estaré bien si soy responsable)**

TIPO DE PERSONALIDAD

SIETE

OPTIMISTA • INGENIOSO
SIMPÁTICO • HIPERACTIVO



SIETE

- PERCIBEN EL MUNDO COMO UN LUGAR LLENO DE OPORTUNIDADES Y OPCIONES.
- SON ENTUSIASTAS (1/2 TAZA LLENA)
- LLENOS/AS DE IDEAS, PROYECTOS: MUY ORIGINALES Y OPTIMISTAS
- RACIONALIZAN TODOS LOS ASPECTOS DE SUS VIDAS
- TEMEN AL DOLOR (**Sólo estaré bien si soy simpático/a**)

QUE TENEMOS?



SOY YO:

En el consultorio de un célebre psiquiatra se presentó una vez un hombre aparentemente equilibrado, serio y elegante.

Después de algunas respuestas, sin embargo, el psiquiatra descubrió que aquel hombre estaba profundamente deprimido.

Una gran melancolía y una tristeza angustiosa lo invadía hasta el hondo de su corazón.

El psiquiatra comenzó entonces, con mucha habilidad, su trabajo terapéutico. Al final de la consulta le dijo a su paciente:

- ¿Por qué esta noche no se va al circo que ha llegado a nuestra ciudad?

Hay un famoso payaso que le divertirá mucho, es un cómico excepcional. Le hará bien, se lo aseguro.

El hombre se deshizo en lágrimas y dijo:

- **Ese cómico excepcional
SOY YO.**



REFLEXIÓN:

A veces en la vida hay que "hacer de tripas corazón" para afrontar el día a día.

La receta para mejorar tu vida es:

- Una sonrisa.
- Una actitud optimista.
- Un esfuerzo personal para alcanzar un rayo de felicidad.

Son valores en alza que pueden ayudar a sobrellevar mejor cualquier situación en nuestras vidas.



TIPO DE PERSONALIDAD

OCHO

PROTECTOR • GENEROSO

ASERTIVO • DOMINANTE



OCHO

- SE FOCALIZAN EN CONTROLAR SU AMBIENTE
- PROTEGEN A LOS QUE AMAN Y DEFIENDEN A LOS QUE SUFREN INJUSTICIA
- SON LÍDERES; TIENEN CAPACIDAD DE GUIAR GRUPOS Y DESARROLLARLOS
- SON CONFRONTACIONALES; NECESITAN SABER LA VERDAD Y GARANTIZAR LA LEALTAD
- TEMEN SENTIRSE FRÁGILES/VULNERABLES (**sólo estaré bien si soy fuerte**)

TIPO DE PERSONALIDAD

NUEVE

MEDIADOR • TRANQUILO
ADAPTABLE • DISTRAÍDO



NUEVE

- LE GUSTAN ESCENARIOS DE CONSENSO.
- SIEMPRE BUSCA LOS PROS Y CONTRAS DE LAS SITUACIONES.
- ES UN MEDIADOR/A NATURAL
- SE “DILUYE” O ENVUELVE EN LAS POSTURAS DE LOS OTROS PERDIENDO SU PROPIA POSICIÓN
- TEMEN A LA CONFRONTACIÓN **(sólo estaré bien si soy bueno/a)**

QUE TENEMOS?



VENDO CASA:



- ¡Después de que leí el anuncio me di cuenta de la maravilla de casa que tenía!!!!.

LA CENA

Pasadme ese plato. ¡Venga, pasádmelo ahora!

¡Me siento tan cerca de todos...!

Aquí no han incluido suficientes grupos alimentarios.

Primero comeré, después haré algunas fotos, más tarde iré a clase, luego...

Me encanta sentir que me necesitan.

Siete

Ocho

Nueve

Uno

Dos

Después de comer tengo que salir a correr un poco. ¡Me siento pesada!

Seis

Tres

Se marcha pronto. ¿Es que no le caemos bien?

Cinco

Cuatro

Menos mal que aquí todo el mundo habla mucho. Así me libro de participar.

Caviar barato. ¡Indignante!

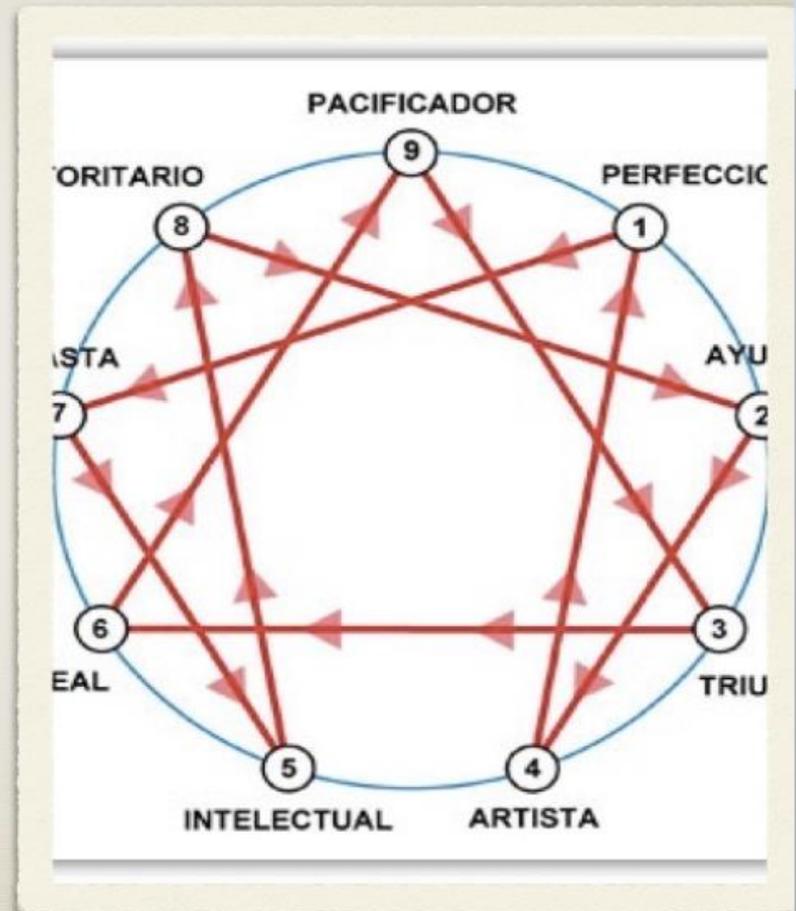


¿Qué significan las Flechas en el Eneagrama?

Mi personalidad base es como me
comporto todos los días.

Una flecha me indica la dirección hacia
cómo me comporto cuando me
siento **pleno, tranquilo, en
armonía y en paz.** (DIRECCIÓN DE
INTEGRACIÓN)

La otra flecha señala con claridad las
actitudes negativas que adopto
cuando me siento **presionado,
nervioso, tenso, ansioso y
estresado**
(DIRECCIÓN DE DESINTEGRACIÓN)



EJERCICIO “Y SI”

- **¿DI CUALES SON LA 2 PERSONAS MAS IMPORTANTE DE TU VIDA, SOLO 2?**
- **Y SI FUESE NAVIDAD, ¿QUÉ LE REGALARIAS?**
 - **Y SI TE TOCA LA LOTERÍA , QUE LE REGALARIAS?**
- **Y SI SUPIESES QUE SON SUS ÚLTIMAS NAVIDADES?**

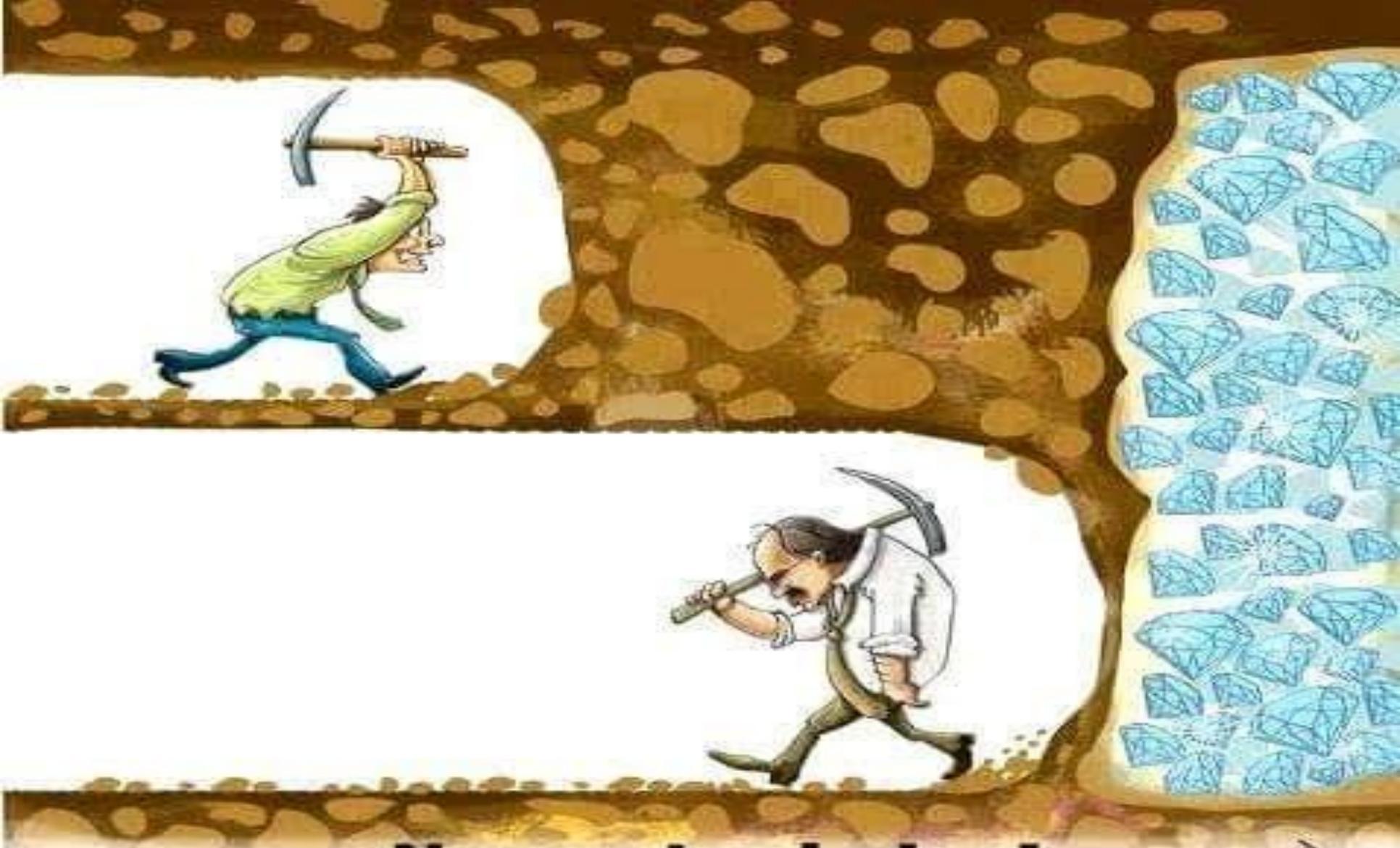
QUE TENEMOS?





Perseverancia





¡Nunca te rindas!

Nunca sabes lo cerca que estás de conseguir tus sueños

¡¡DI QUE SÍ!!! ¿Aceptas el reto?

La propuesta es muuuy sencilla:

1. DURANTE 24HORAS SEGUIDAS, DI QUE SÍ A TODAS LAS PROPUESTAS QUE TE HAGA LA GENTE (SALVO QUE TE SUPONGAN DAÑO O PERJUICIO CLARO!)
2. Si dices NO a una propuesta, debes sustituirla por un reto que te pongas tú: debe ser algo que te dé verguenza, o que te hayas negado a hacer hasta ahora por orgullo, ... algo que te "cueste" hacer.
3. Y OBSERVA QUÉ PASA: QUÉ EXPERIMENTAS, QUÉ CAMBIA ...y compártelo!!!!

FORMACIÓN EN HABILIDADES SOCIALES PARA LOS PROFESIONALES DE CONSUMO

**Herramientas para afrontar
situaciones difíciles y la
transmisión de malas noticias**



Luis Guerrero Pecero

Coach Profesional

651995212

www.educalui.es

info@educalui.com

Las

7C's de la **comunicación efectiva.**



CLARA ... para que se entienda.

CONCISA ... para ahorrar tiempo.

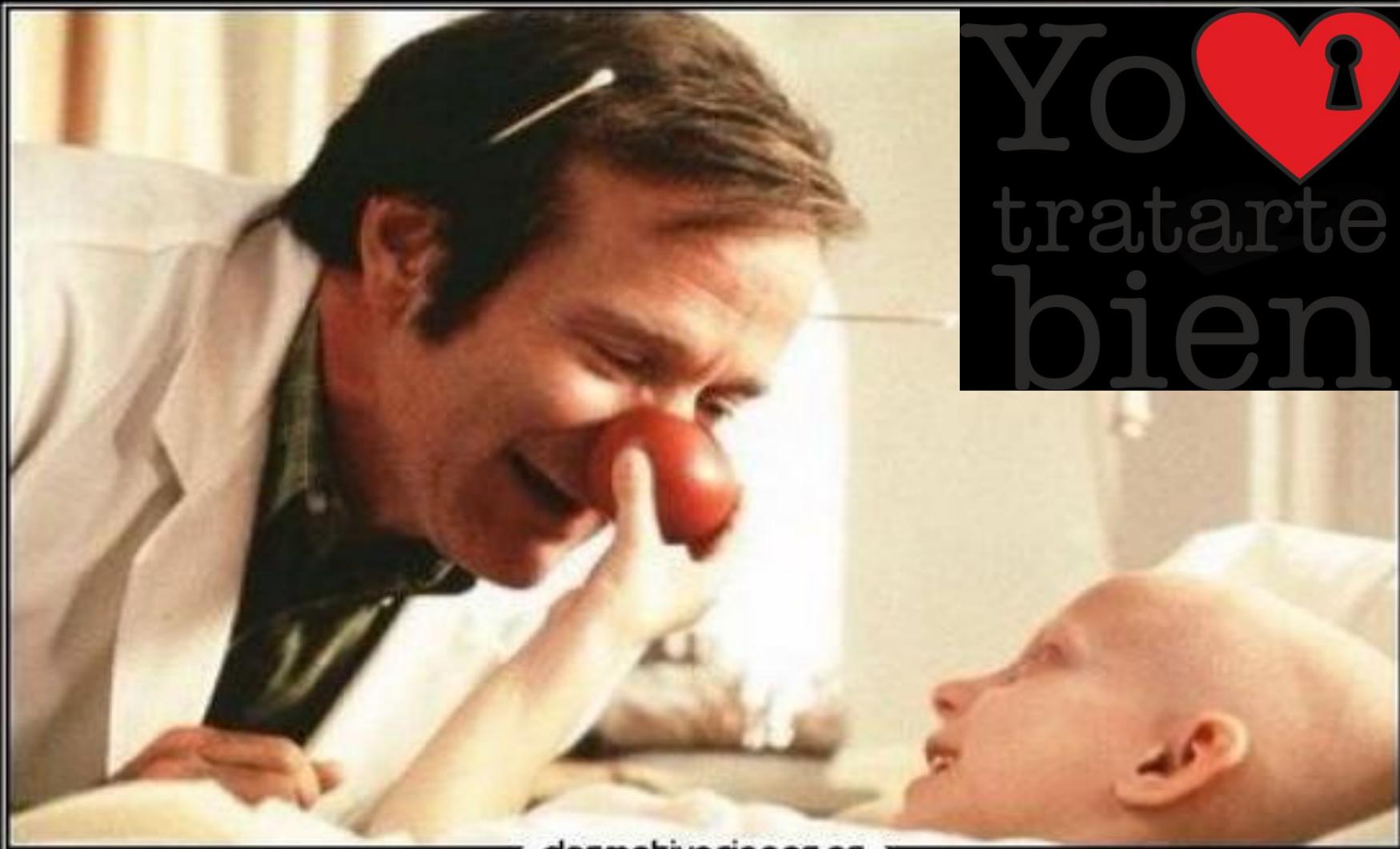
CONCRETA ... para centrar la idea.

CORRECTA ... para generar confianza.

COHERENTE ... para que tenga sentido.

COMPLETA ... para obtener la respuesta deseada.

CORTÉS ... porque la amabilidad abre puertas.



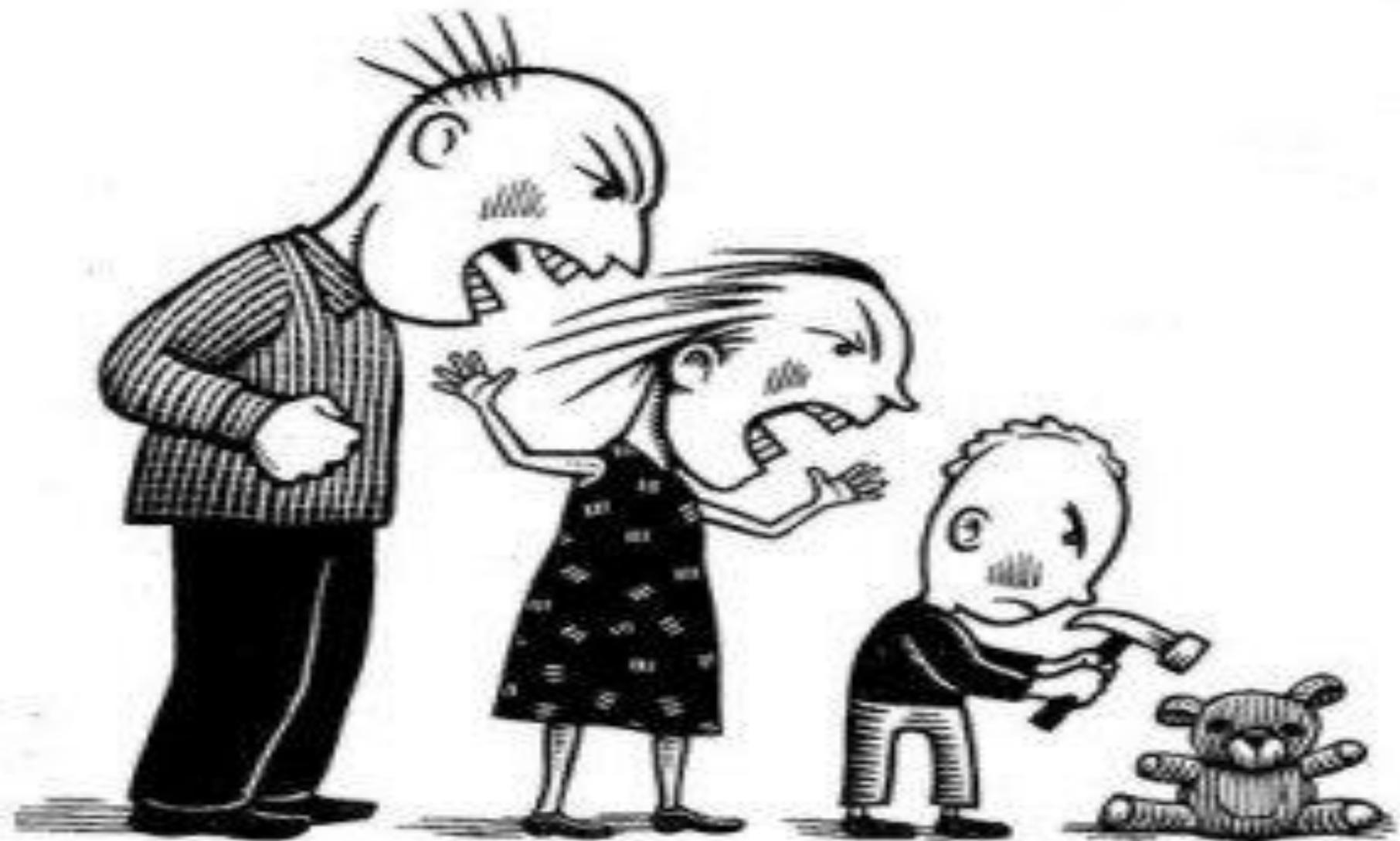
Yo 
tratarte
bien

desmotivaciones.es

Patch Adams

me enseñó que una sonrisa puede ayudar a curar todos los males

ATENCIÓN HUMANIZADA



Técnicas de comunicación que le ayudarán a humanizar el trato: (capacidades)

- **Empatía:** Percibir, comprender y asumir.
- **Escucha Activa:** Escuchar lo que dice y lo que expresa
- **Aceptación:** Incondicional de la persona, respetar, no juicios.
- **Información:** saber comunicar los cambios producidos.
- **Naturalidad:** en el trato
- **Paciencia:** en la realización en algunas tareas
- **Autenticidad en el Trato:** atención a los sentimientos de la persona para canalizar sentimientos de impotencia e indefensión.

Si no hay buena COMUNICACIÓN



a veces tienes que
cambiar la forma en
la que ves las cosas.



3 Herramientas de Comunicación..

Palabras

7%

VOZ

38%

Lenguaje Corporal

55%

COMUNICACIÓN EFECTIVA

El 93% de nuestra comunicación No son PALABRAS

LO QUE DECIMOS

Lenguaje verbal... 7 %

CÓMO LO DECIMOS

Tono de voz..... 38 %

Lenguaje corporal..... 55 %



IMPORTANCIA DE SABER ESCUCHAR



Escuchar es una cuestión de prestar atención con los ojos abiertos para ver, la mente abierta para aprender, el corazón abierto para sentir

ESCUCHA ACTIVA

- Se escucha con los oídos.
- Se escucha con el cuerpo.
- Con los sentidos.
- Con el corazón.
- Con el silencio.



QUE TENEMOS?

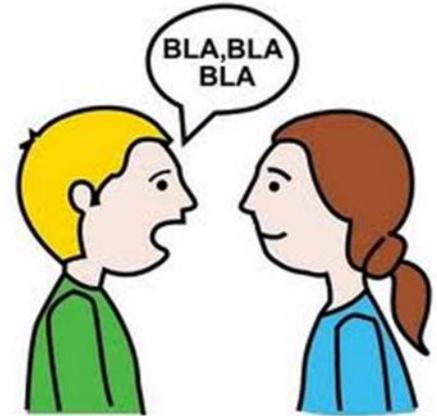


HABLAR MAS DE LA CUENTA:

Manolo tiene la primera cena con la familia de su novia; antes de pasa por una farmacia:

- Oiga me da un preservativo, porque esta noche tengo la cena con la familia de mi novia, después de tres meses de salir con ella, y después de la cena, a ver si cae.

El farmacéutico va a buscar el preservativo, Manolo lo piensa mejor y dice:



- Mejor me pone dos porque esta chica tiene una hermana que no está nada mal e igual cae también.

HABLAR MAS DE LA CUENTA:

El farmacéutico regresa por otro preservativo y Manolo dice:

- Bueno, mejor me va usted a dar tres porque la madre es una cachonda que pone los cuernos a su marido y ya metidos en harina...

Llega la hora de la cena y aquí tenemos al Manolo BENDICIENDO LA MESA, y la chica y le dice:

-¡Manolo, no sabía que eras tan religioso!

-Ni yo que tu padre era FARMACÉUTICO!!!!!!!!!!!!!!



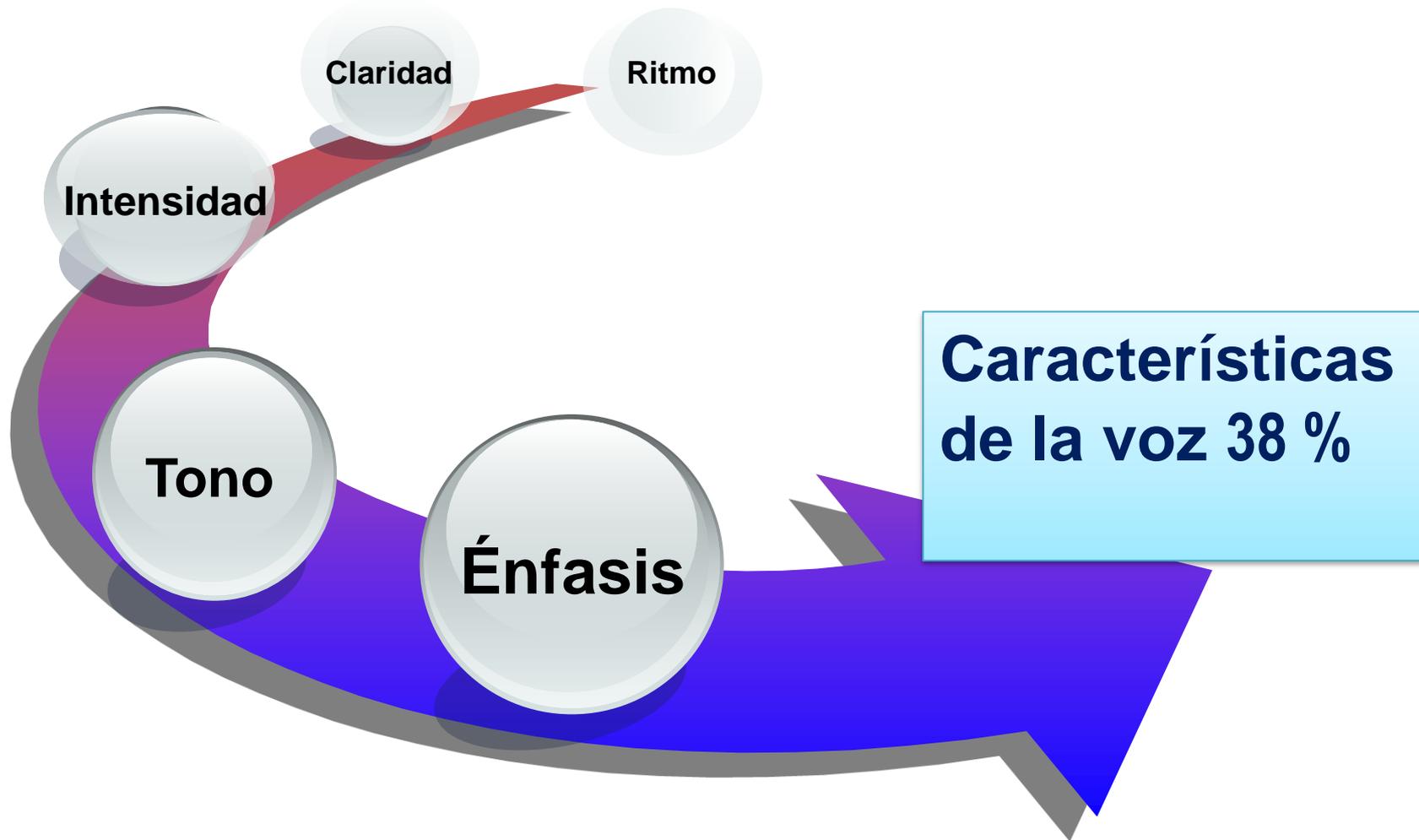
CUIDADO CON LO QUE LARGAMOS POR LA BOCA.....

Habilidades de comunicación no verbal

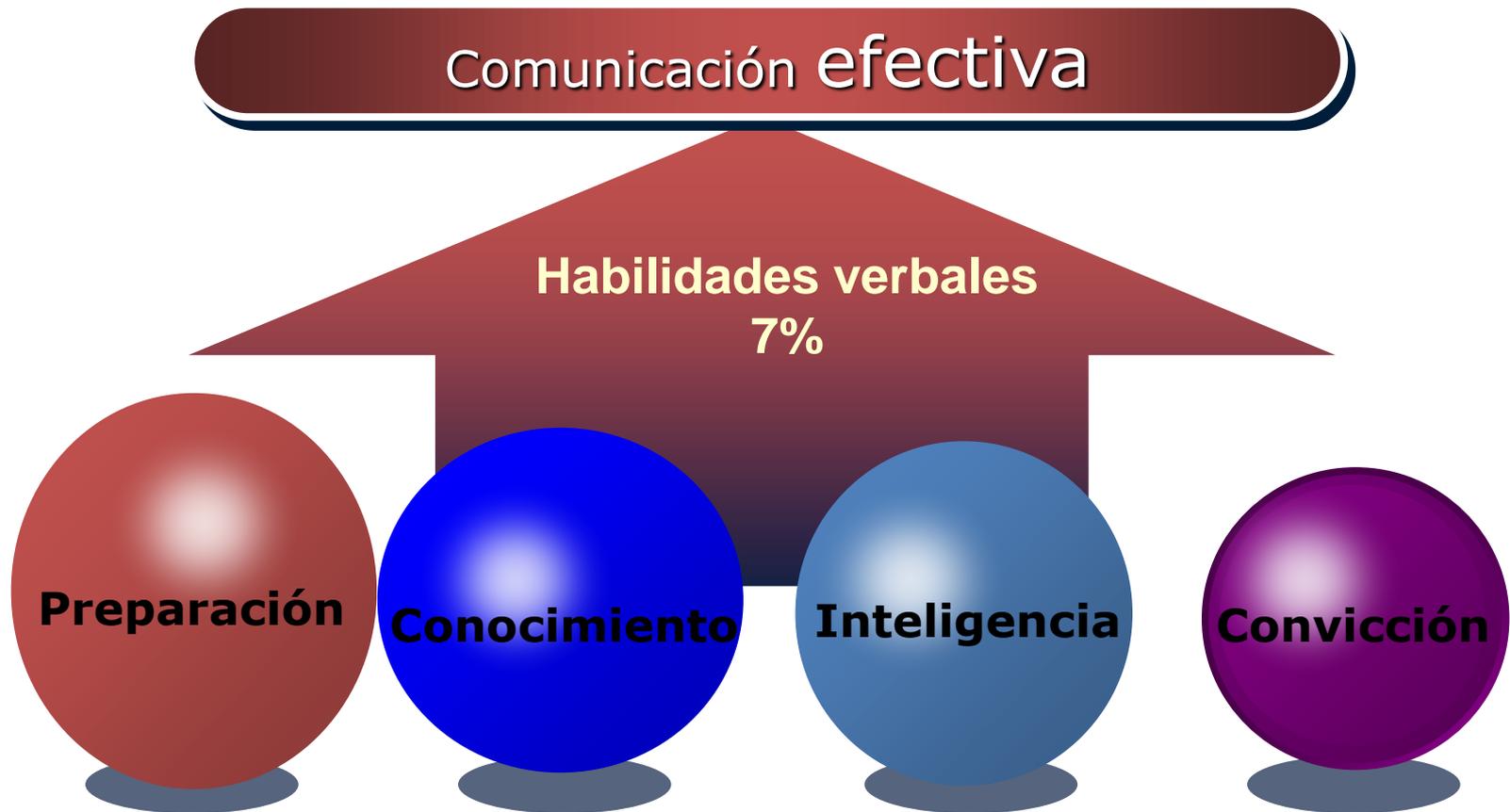
ES TODO AQUELLO QUE LLEVA SIGNIFICADO SIN USAR PALABRAS.



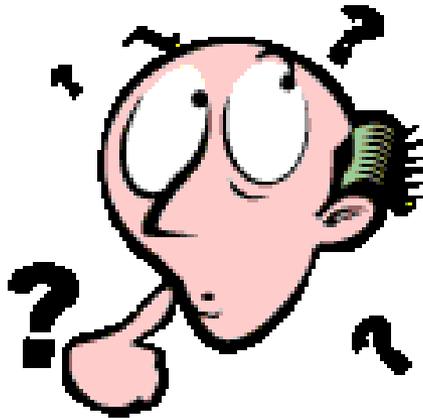
Paralingüística



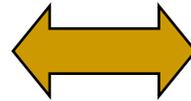
Habilidades de comunicación verbal



ELEMENTOS CLAVES DE LA COMUNICACIÓN



SABER ESCUCHAR



SABER HABLAR

**Interésese
en los
demás**

**Evite
disputas**

**Sea
modesto**

**Comience con
comentario
favorable**

Sonría

**HABILIDADES
PARA
COMUNICARSE
MEJOR**

**Sea humano
y sincero**

**Pregunte sólo
cuando quiera
respuestas**

**Sea usted
mismo**

**Use términos
sencillos**

**Sepa lo que
quiere decir**

QUE TENEMOS?



LOS DEFECTOS DE LOS DEMÁS



ELEMENTOS QUE DIFICULTAN LA RELACIÓN DE AYUDA

- Cambiar de tema.
- Interrumpir.
- Frivolizar o minimizar.

- Decir al otro lo que debe hacer o sentir.

- Emitir juicios morales o censurar.



ELEMENTOS QUE DIFICULTAN LA RELACIÓN DE AYUDA

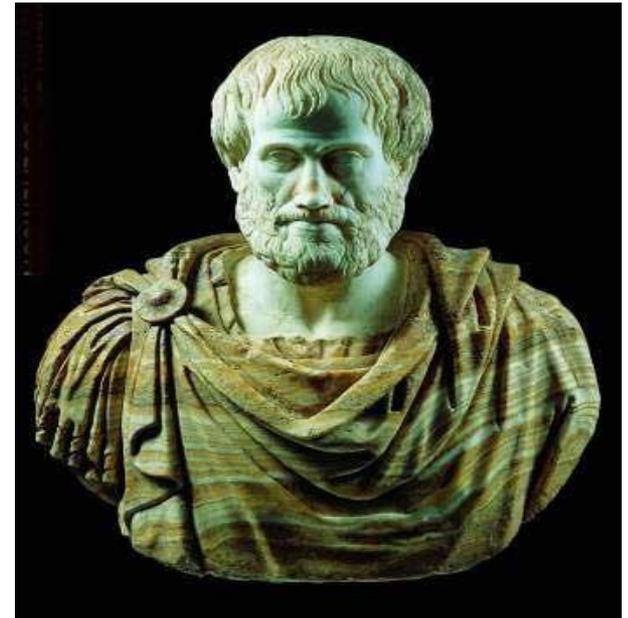
- Dar consejos que no se piden.
- Prometer nada que no se esté en disposición de cumplir.
- Manifestar prisa.
- Coartar la expresión de emociones



El desafío de Aristóteles

- **Cualquiera puede ponerse furioso... eso es fácil. Pero estar furioso con**
 - la persona correcta
 - en la intensidad correcta,
 - en el momento correcto,
 - por el motivo correcto,
 - y de la forma correcta...
- eso no es fácil.

Aristóteles Ética de Nicómaco



QUE TENEMOS?



OBSERVAR Y ESCUCHAR.

Àlex Rovira.

- El herrero del pueblo contrató a un aprendiz dispuesto a trabajar duro por poco dinero. El muchacho era joven, alto y muy fuerte, aunque un poco despistado. Era obediente y hacía las tareas que le encomendaban, pero se equivocaba a menudo y tenía que repetirlas porque prestaba muy poca atención a las instrucciones que el herrero le daba.

HABIA MALA COMUNICACIÓN

- Al herrero esto le molestaba un poco, pero pensaba:
 - - Lo que yo quiero **no** es que me escuche cuando le doy una explicación, sino que acabe haciendo el trabajo y que me cueste muy poco dinero.
- Un día, el herrero dijo al muchacho:
 - - Cuando yo saque la pieza del fuego, la pondré sobre el yunque; y cuando te haga una señal con la cabeza, golpéala con todas tus fuerzas con el martillo'.

OBSERVAR Y ESCUCHAR. Àlex Rovira.



no saber escuchar
es el pecado de nuestros tiempos

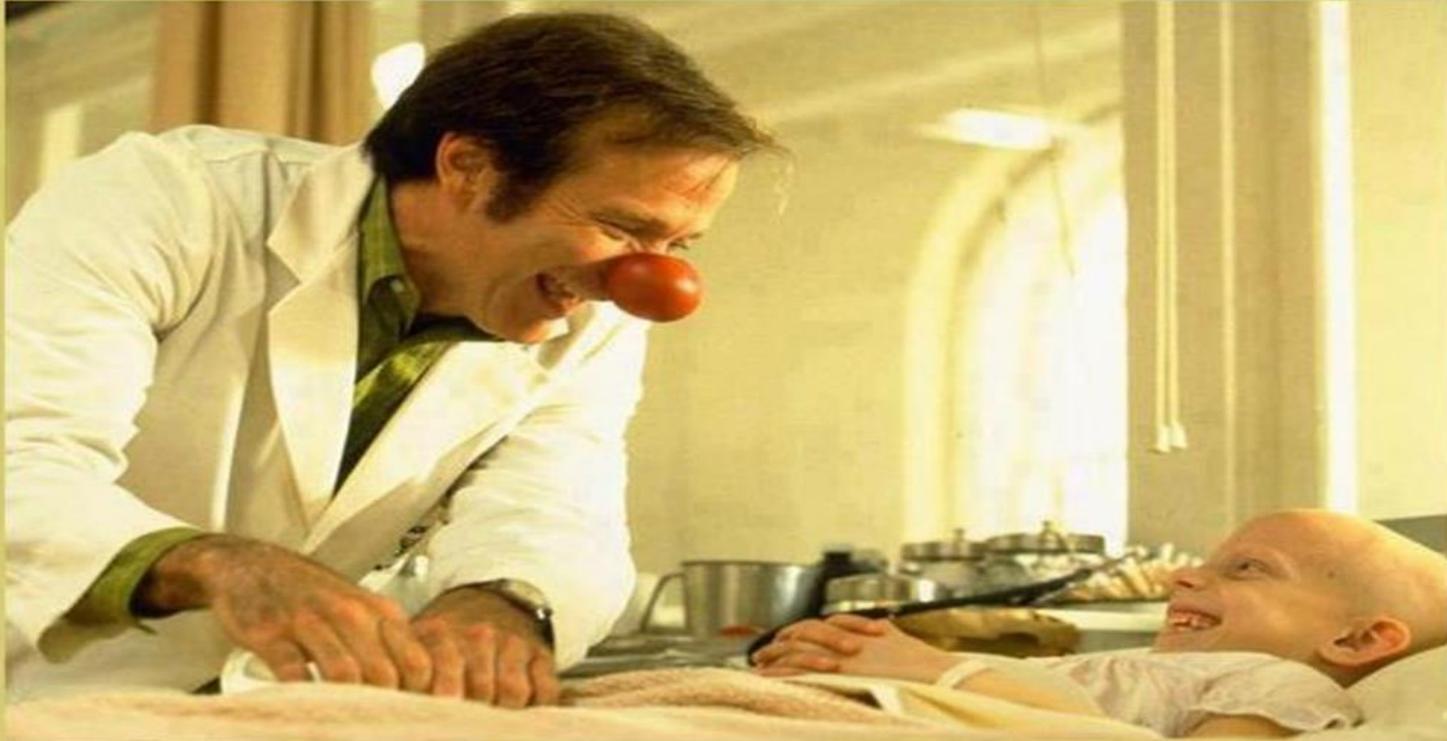
QUE TENEMOS?



VENDO CASA: SABER COMUNICAR!!!!



REFLEXIÓN:



*La única manera de hacer un trabajo genial,
es amar lo que haces.
Si no lo has encontrado...
Sigue buscando...*



**“Aprende a escuchar:
debajo de cada palabra hay otras palabras.”
Alejandro Jodorowsky**

“He aprendido que con el tiempo, las personas podrán:

*Olvidar lo que les has **dicho**,*

*Tardarán algo más en olvidar lo que les has **hecho**,*

**pero nunca
olvidarán como les
has hecho sentir”.**

Maya Angelou



**LAPERCEPCION QUE TIENES DE LA
REALIDAD NO ES LA REALIDAD ES**

TU REALIDAD

GRACIAS POR VUESTRA ATENCIÓN!!!!



Luis Guerrero Pecero

651995212

www.educalui.es

info@educalui.com