



CURSO TALLER BÁSICO DE

Coordinación de Parentalidad

MÓDULO 12

COMUNICACIÓN



El 90% de los problemas se deben a una comunicación deficiente.

¿Qué es la comunicación?

Comunicación deriva del latín *communicatio*, es la actividad consciente de intercambiar información entre dos o más participantes con el fin de transmitir o recibir significados a través de un sistema compartido de signos y normas semánticas.



LA COMUNICACIÓN EN GENERAL TOMA LUGAR ENTRE TRES CATEGORÍAS DE SUJETOS PRINCIPALES:



Los Seres Humanos



COMUNICACIÓN



Los Organismos Vivos



BIOSEMIÓTICA



**Dispositivos de
Comunicación**



CIBERNÉTICA

COMUNICACIÓN

- ➔ **INTRAPERSONAL:** Comunicación consigo mismo.
- ➔ **INTERPERSONAL:** Diálogo directo con nuestros semejantes.
- ➔ **SOCIAL:** Es una información indirecta de la comunicación interpersonal, porque no existe diálogo, pero hay una relación.

VENTANA DE JOHARI

01

ÁREA PÚBLICA

((Todos conocen))

02

ÁREA CIEGA

(Los demás ven,
nosotros no)

03

ÁREA SECRETA

(Solo nosotros
sabemos)

04

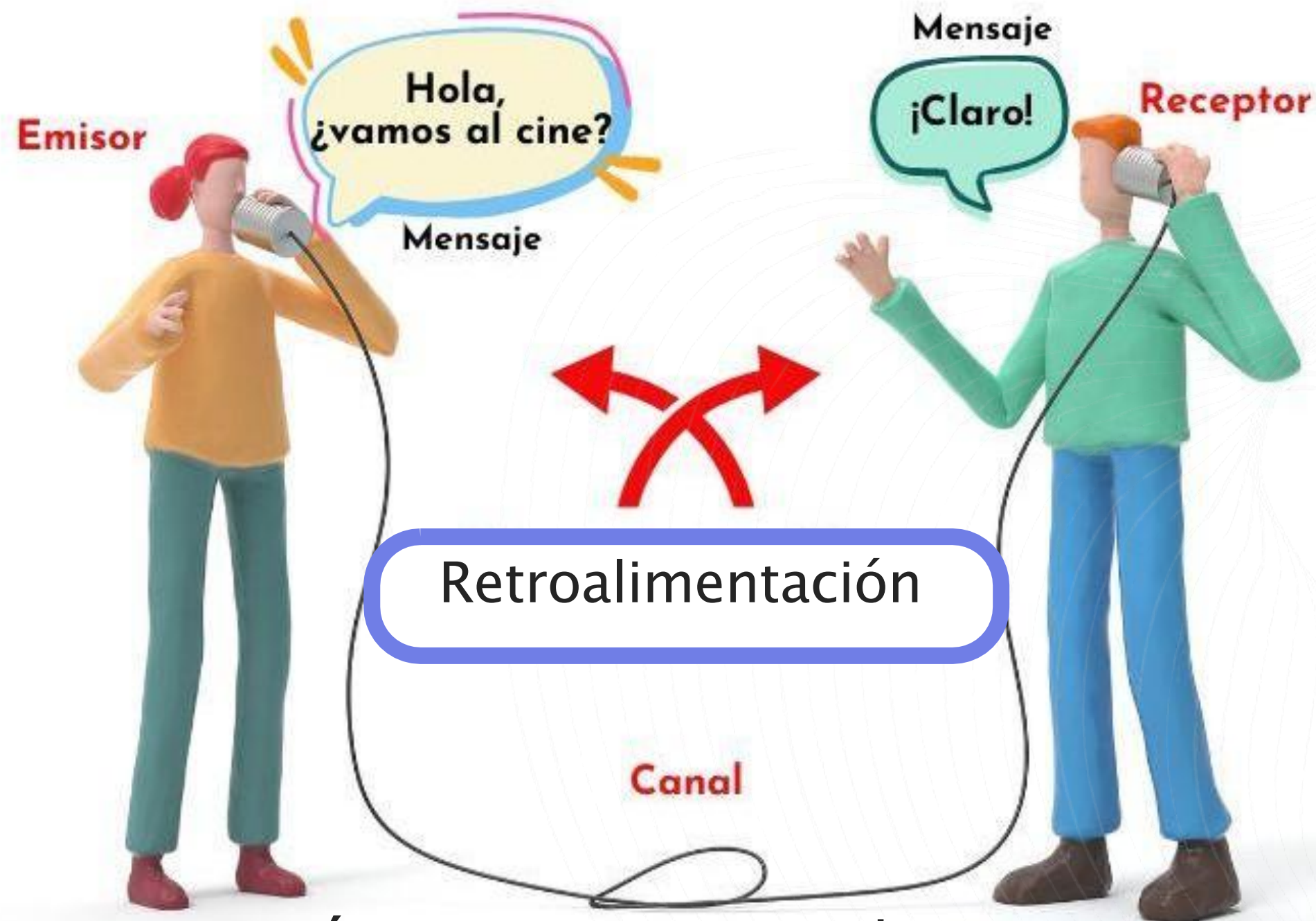
**ÁREA
DESCONOCIDA**

(Desconocen los
demás y nosotros)



COMUNICACIÓN INTERIOR

ELEMENTOS EN UN PROCESO DE COMUNICACIÓN

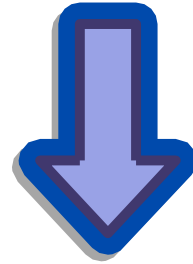


“La comunicación es un intercambio entre dos personas; el emisor habla y el receptor escucha . El objetivo del emisor es que se reciba el mensaje exacto”(Carter y Kravits, 1997)



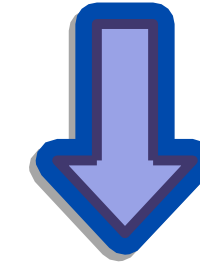
[Universitas](#) Albertiana.mp4

COMUNICACIÓN COMPONENTES



DIGITALES **Lingüísticos**

Lenguaje empleado para designar objetos o cosas



ANALÓGICOS **No verbales**

Los signos y los símbolos empleados son similares a los objetos representados (posturas, gestos, expresiones faciales, inflexión de la voz)

LA COMUNICACIÓN

puede ser

VERBAL

NO VERBAL

puede ser

si utilizamos

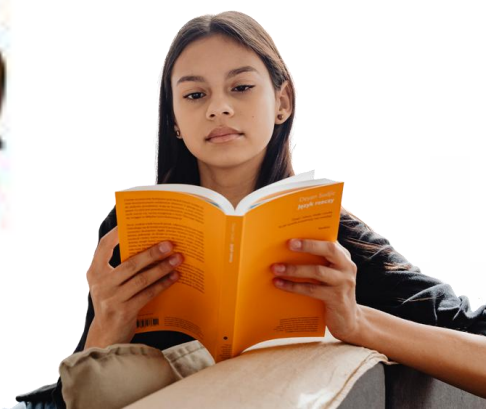
oral

escrita

gestos

imágenes

sonidos



COMUNICACIÓN VERBAL

Comprende todos los mensajes que se transmiten mediante palabras; por medio de la voz o por escrito.

¡QUÉ SE DICE!



COMUNICACIÓN NO VERBAL

A través del **lenguaje corporal**, transmitimos mensajes; por medio de movimientos o gestos, **delata** completamente tus emociones y sentimientos, es la percepción que nos formamos sobre la persona con quien interactuamos.

¡ CÓMO SE DICE !





COMPONENTES LINGÜÍSTICOS

- Volumen de Voz
- Ritmo
- Entonación
- Fluidez en la conversación
- Claridad en la conversación
- Tiempo del habla
- Pausa

COMPONENTES NO VERBALES DE LA COMUNICACIÓN

- ✓ Mirada
- ✓ Expresión facial
- ✓ Gesto que muestra intencionalidad
- ✓ Movimientos
- ✓ Ademanos
- ✓ Orientación
- ✓ Postura Corporal
- ✓ Contacto Corporal
- ✓ Proximidad física



PERCIBIENDO MI PROPIA REALIDAD



VISUALES

Visten de manera coordinada. Son inquietos, hacen ademanes, caminan, parpadean y hablan rápido, el volumen de su voz, tono y ritmo es alto.

*El orden es prioritario, son organizados, escrupulosos y detallistas .
La apariencia es importante para tener la imagen que los satisface.*

Hablan en términos de visión y colores: mira, ¿viste?, observa, imagina, a primera vista, la vida es color de rosa, la perspectiva, el panorama, esta clarísimo, etc.

➔ *Sus movimientos oculares son hacia arriba, su respiración y hombros son altos.*

➔ Captan de un «vistazo» y recuerdan lo que vivió.

➔ *Algunas profesiones u ocupaciones idóneas para los visuales son: arquitectos, decoradores, diseñadores gráficos, modistas, pintores, etc.*



AUDITIVOS

Visten de manera armonizada, conservadora y discreta.

Sus hombros son balanceados y su respiración es regular.

Caminan más lento, ladean la cabeza y hablan con toda la precisión posible.

Hablan en términos de voces y sonidos: me suena, menciona, estará a tono, remarcar, dice, le digo, soy todo oídos, te escucho, presta atención, resonancia, hacer eco, etc.

Captan paso a paso, recuerdan lo que se dijo.

Les desagradan las voces fuertes y agudas, los sonidos estrepitosos o ruidos.

Sus movimientos oculares son hacia los lados.

Algunas profesiones u ocupaciones recomendables para los auditivos son: músicos, jueces y abogados del nuevo sistema, psiquiatras y psicólogos, sacerdotes o pastores, etc.



KINESTÉSICOS

[gusto, olfato, tacto]

- ➔ *Visten y calzan de manera cómoda.*
- ➔ *Caminan arrastrando los pies o lo hace holgadamente.*
- ➔ *Su respiración es profunda, aprende haciendo.*
- ➔ *Hablan en términos de sensaciones y sentimientos: cálido, aburrido, presionar, frialdad, estresante, emotivo, con el corazón en la mano, los pies sobre la tierra, áspero, rudo, atiéndeme, quedo congelado, es un dulce, etc.*

Sus movimientos oculares son hacia abajo y sus hombros caídos.

Toca al otro al hablar y habla de manera tranquila y apacible.

Recuerda lo que sintió, disfruta la comida, la bebida y los perfumes.

Las profesiones u ocupaciones recomendables para ellos son: cocinero o chef, masajistas, demostradoras de perfumes, instructores de yoga, etc.



COMUNICACIÓN ASERTIVA



Tipos de comunicación



Pasiva



Agresiva



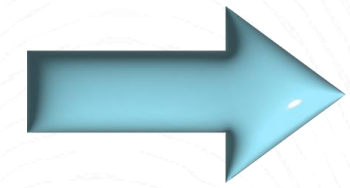
Asertiva

COMUNICACIÓN ASERTIVA

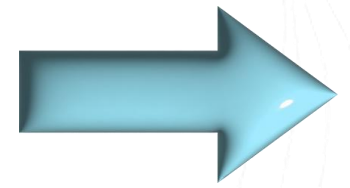
- ➔ Expresar lo que se desea o se siente.
- ➔ Pensar antes de decirlo.
- ➔ Comunicarse oportunamente.
- ➔ Ser claro, preciso y breve.
- ➔ Ser honesto.
- ➔ Saber escuchar.
- ➔ Comunicarlo con la persona en el lugar apropiado.



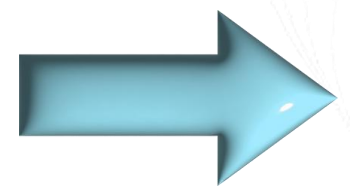
HERRAMIENTAS DE LA COMUNICACIÓN



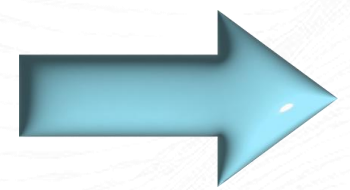
Validación



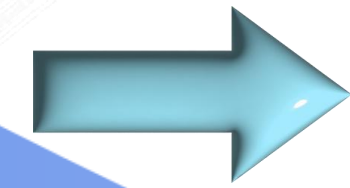
Escucha Activa



Empatía



Mensajes "Yo"-Mensajes «Tú»



Tipos de preguntas



A hand in a dark suit jacket and white shirt cuff is shown from the bottom left, holding a glowing blue sphere. The sphere is composed of intricate, overlapping blue lines that resemble a complex network or circuitry. In the center of the sphere, the word "VALIDATION" is written in a bold, white, sans-serif font. The background is dark blue with faint, glowing blue lines that suggest a digital or technological environment.

VALIDATION

ESCUCHA ACTIVA



OBJETIVOS DE LA ESCUCHA ACTIVA

- ➔ Empatía (entender sus percepciones, emociones y problemática)
- ➔ Respeto
- ➔ Aceptación
- ➔ Tranquilidad
- ➔ Confianza
- ➔ Animar a la persona que habla





EMPATÍA

Arthur Ciaramicoli y Katherine Ketcham define la empatía como:

“La capacidad de comprender y responder a las experiencias únicas del otro”



MENSAJES «TÚ»

MENSAJES «YO»



MENSAJES EN “YO”

Se utilizan para mostrara la otra parte cómo me siento, ante un determinado comportamiento de la otra parte, en qué me afecta y qué necesito para que mejore.

Objetivos:

- Aprender a asumir la responsabilidades de sus propias emociones y acciones.
- Evitar mal entendidos.
- Comunicar de manera clara sus propias necesidades.
- Reducir los mecanismos defensivos y la intensidad del conflicto.

MENSAJES EN “YO”

Cuando utilizar mensajes en “Yo”

- 1** Para modificar el comportamiento de otra persona cuando le está causando problemas.
- 2** Para animar a otra persona a un comportamiento aceptable o positivo.
- 3** Para comunicar sus propias necesidades o problemas que deben entender.

Fórmula para mensajes en "Yo"

- 1** Describa sus sentimientos
- 2** Describa el comportamiento de la otra persona (sin palabras culposas ni juicios).
- 3** Describa los efectos tangibles en usted (si los hay) del comportamiento de la otra persona.
- 4** Describe aquello que te gustaría que mejorara o se modificara de esa relación.

MENSAJES “YO”

"Me siento preocupado porque no has terminado tu trabajo y tenemos muy poco tiempo para entregarlo, me gustaría que pudieras cumplir."

Comprenden tres elementos:

- 1** Cómo yo me siento;
- 2** La conducta de la otra persona y
- 3** Cómo eso a mi me afecta (efecto tangible). Puede incluirse una petición para el futuro.

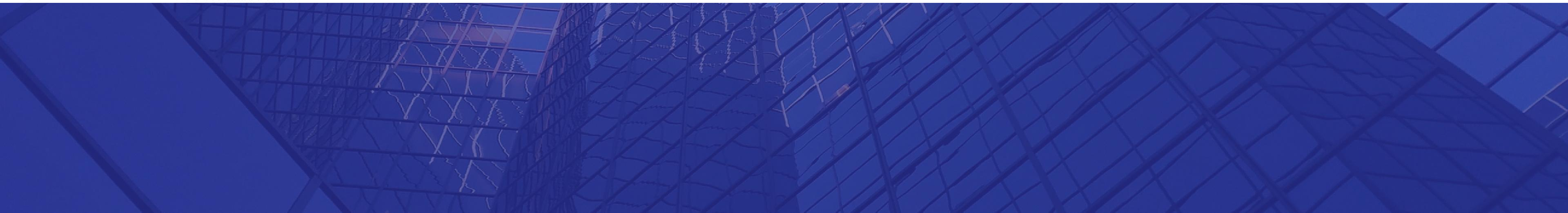
MENSAJES "YO":

Estructura

Yo me siento _____ **cuando** _____

porque _____ **y necesito** _____

Ejercicios.



MENSAJES TÚ

TÚ ERES TAN IRRESPONSABLE QUE NUNCA
CUMPLES LO QUE DICES.

- Responsabiliza al otro (culpa al otro).
- Generaliza.
- Califica o descalifica.
- Particulariza, critica, enjuicia.
- Se victimiza.



Tipos de preguntas

ABIERTAS



CERRADAS



ACLARATORIAS



REFLEXIVAS



PREGUNTAS ABIERTAS:

Las preguntas abiertas son aquellas orientadas a recibir respuestas amplias, destinadas a conocer circunstancias generales, estados de ánimo, sensaciones y opiniones.

Ejemplos:

- ➔ • *¿Qué paso?*
- ➔ • *¿Cómo describe su rol de madre (esposa, pareja, trabajadora)?*
- ➔ • *¿Cuál es su perspectiva de la situación?*
- ➔ • *¿Cómo describe usted lo que sucede?*

PREGUNTAS CERRADAS.

- Las preguntas cerradas buscan señalamientos puntuales, concretos, específicos.

Ejemplos:

- ➡ • *¿Cuál es su nombre? ¿Cuántos años tiene viviendo en su casa?*
- ➡ • *¿Dónde ha trabajado? ¿Han hablado antes con un abogado o especialista?*

PREGUNTAS ACLARATORIAS

Son formuladas para orientar al coordinador en las situación de las partes, ya que permiten que las mismas den explicaciones específicas del problema, así como también son útiles para la clarificación y manejo de datos o información abstractos o ambiguos.

Ejemplo: «Le pagaré en un plazo breve...»: ***¿A qué se refiere con un plazo breve?***

Son muy útiles cuando se presentan omisiones en la comunicación:

- **Me siento mal** *¿Con respecto a qué? ¿Con quién? ¿Cuándo? ¿Qué siente?*
- **Esto no me gusta** *¿Qué es lo que no le gusta?*
- **No me entienden** *¿Quiénes no le entienden?*
- **Quien mal anda, mal acaba.** *¿Qué quieres decir con eso?*
- **Naturalmente** *¿Qué es lo natural?*

PREGUNTAS REFLEXIVAS

Se caracterizan porque **No** pueden ser contestadas en automático.

El coordinador las hace con la intención de generar en el participante un proceso mental previo a dar una respuesta.

Ejemplos:

➔ • *¿Qué puede hacer usted para lograr que la relación sea distinta?*

➔ • *¿Que necesita para sentirse seguro?*

➔ • *¿Cómo le gustaría que fueran las cosas en el futuro?*

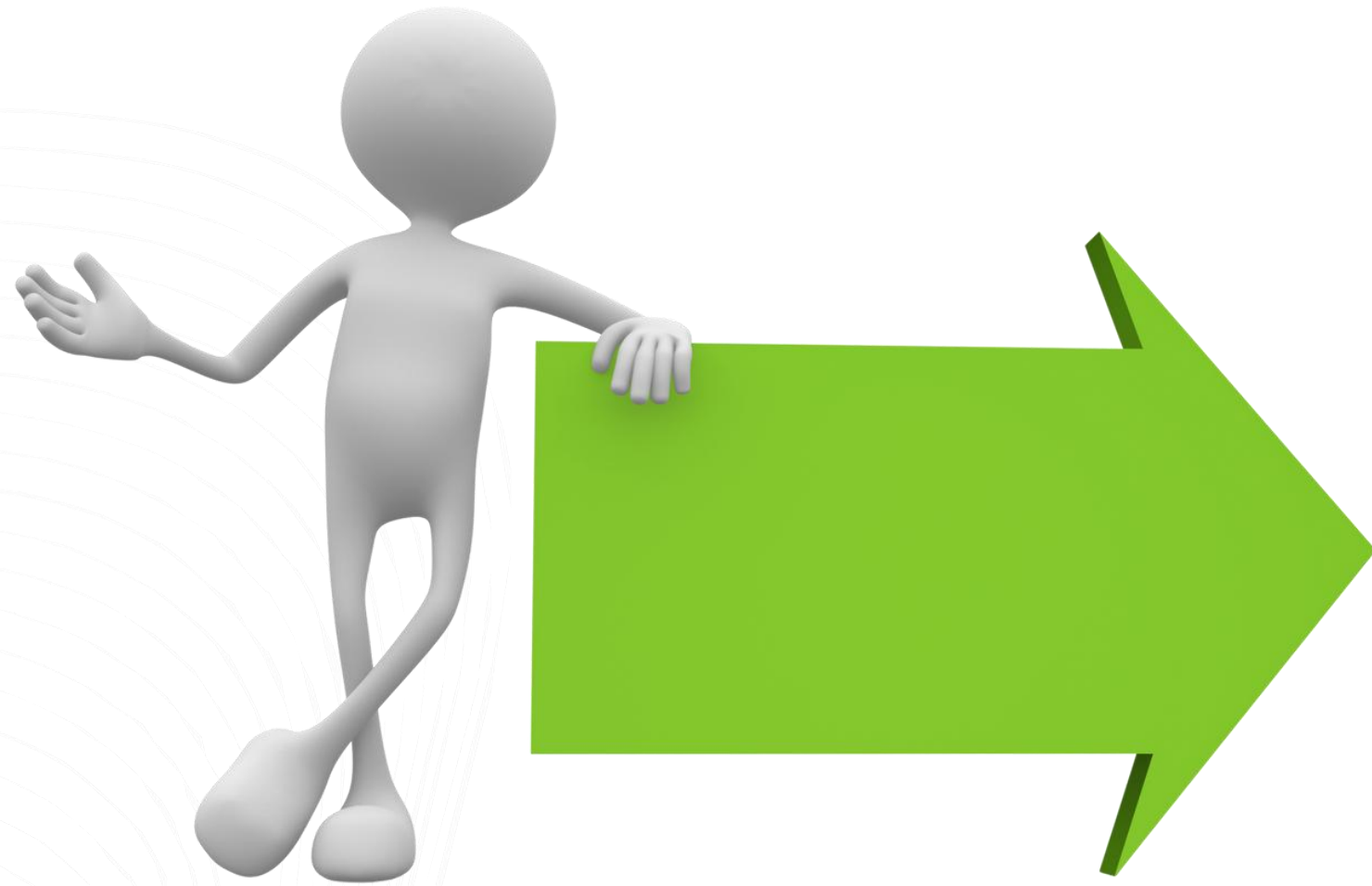
➔ • *¿Qué funcionaría para usted?*

➔ • *Si pudiera conseguir que las cosas fueran exactamente como en realidad le gustaría, ¿Cómo serían o cómo se verían?*

➔ • *¿Qué estaría dispuesto a hacer para que la situación cambie?*

➔ • *¿Qué cosas tienen que ocurrir o suceder para que su hijo conviva con su ex pareja?*





Gracias por su atención