

NEUROCIENCIAS APLICADAS AL COACHING



CLASE 3
NEURO
COMUNICACIÓN

**VENÍ... VENÍ, QUE
NO TE VA A
PASAR NADA...**





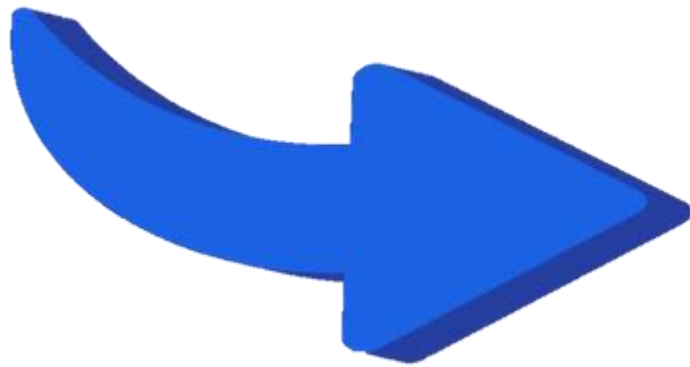
LO PRIMERO QUE APRENDÍ
DE COMUNICACIÓN

ES QUE EL LENGUAJE CORPORAL
Y EL LENGUAJE VERBAL,
TIENEN QUE COINCIDIR



LA COMUNICACIÓN EFICAZ ESTÁ DIRECTAMENTE RELACIONADA

CON UN AUMENTO
EN LA



¿QUÉ ES COMUNICACIÓN?

LA COMUNICACIÓN UTILIZA
EL LENGUAJE
PARA DARLE UN SIGNIFICADO
A LA VIDA QUE VIVIMOS

Es el proceso físico
y psicológico
por el cual se
intercambian ideas,
pensamientos,
emociones y
sentimientos.

EL LENGUAJE NOS AYUDA A ORGANIZAR ACCIONES. POR LO TANTO PODEMOS:



1 – LIDERAR



2 - ENSEÑAR



3 - GESTIONAR



4 – VINCULARNOS



5 - NEGOCIAR

6 – COORDINAR



7 – EXPLICAR



8 – OFRECER Y PEDIR



9 - DELEGAR



10 - EXPRESAR



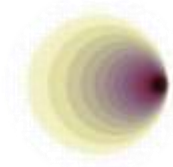
¿QUÉ ES LA **NEURO**COMUNICACIÓN?



ES LA INCORPORACIÓN DE LAS NEUROCIENCIAS
A LA COMUNICACIÓN HUMANA



EXPLICA CUALES SON LAS BASES BIOLÓGICAS
DE LA COMUNICACIÓN



NOS PERMITE DESARROLLAR ESTRATEGIAS Y HABILIDADES
ESPECÍFICAS PARA MEJORAR ESTE ASPECTO FUNDAMENTAL
EN LA VIDA SOCIAL DE LAS PERSONAS

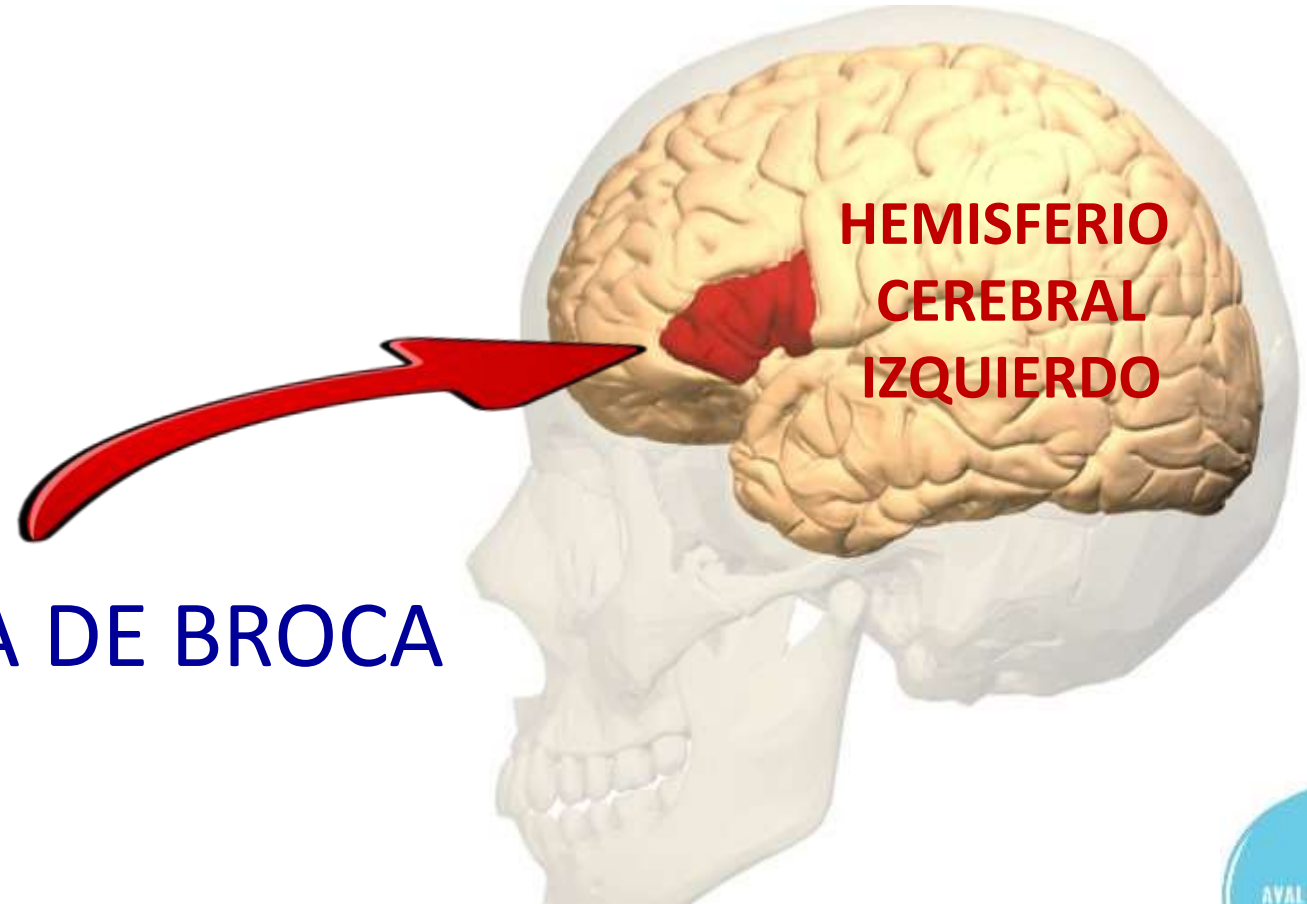


¿QUÉ ÁREAS DEL CEREBRO INTERVIENEN EN LA COMUNICACIÓN?



PAUL PIERRE BROCA

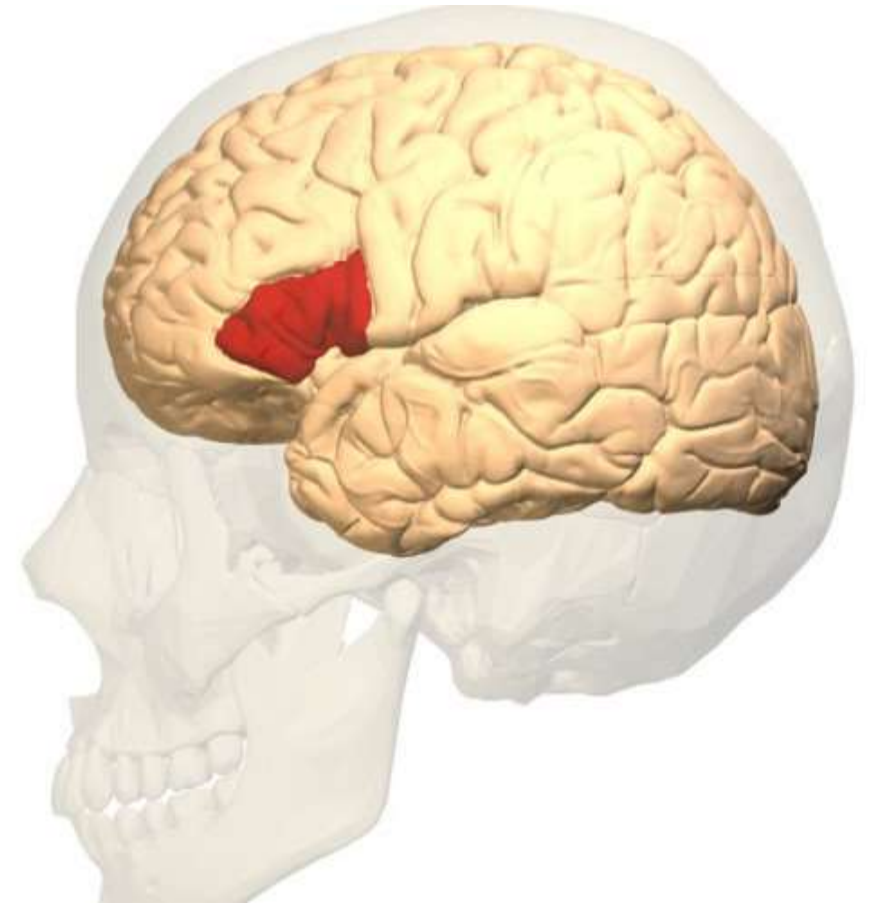
ÁREA DE BROCA



● REPRESENTA LA CAPACIDAD DE ORDENAR SONIDOS PARA CREAR PALABRAS Y LUEGO ORACIONES

● CUANDO ESTA ZONA SE ENCUENTRA DAÑADA, SE PRESENTA TAMBIÉN UNA DIFICULTAD SINTÁCTICA (relativa al orden, la combinación y la relación entre las palabras).

● UNO DE LOS TRASTORNOS EN LA FACULTAD EXPRESIVA VERBAL, ES LA LLAMADA “AFASIA DE BROCA”.



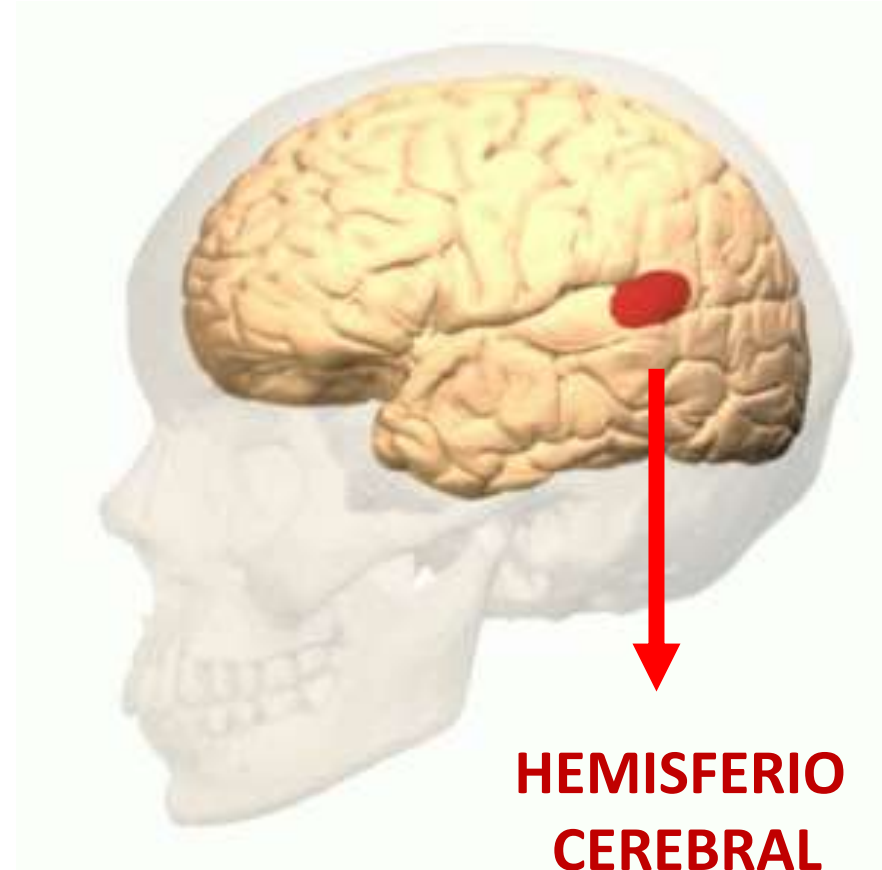
ÁREA DE BROCA



ÁREA DE WERNICKE



CARL WERNICKE



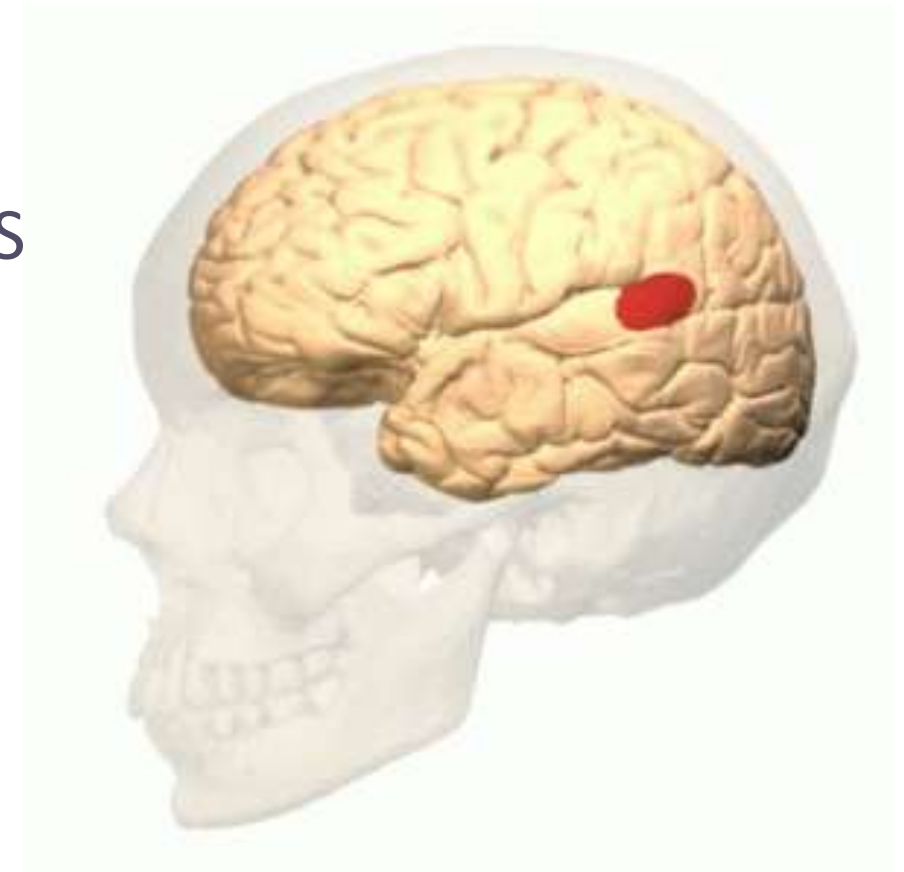
HEMISFERIO
CEREBRAL
IZQUIERDO

- AYUDA A EVOCAR Y VOCALIZAR CONCEPTOS

- PROCESA LOS SONIDOS PARA COMBINARLOS DE UNA MANERA QUE TENGAN SIGNIFICADO

- REGULA EL APRENDIZAJE ASOCIATIVO
(relaciona un estímulo con una respuesta)

- NOS PERMITE ENTENDER EL LENGUAJE



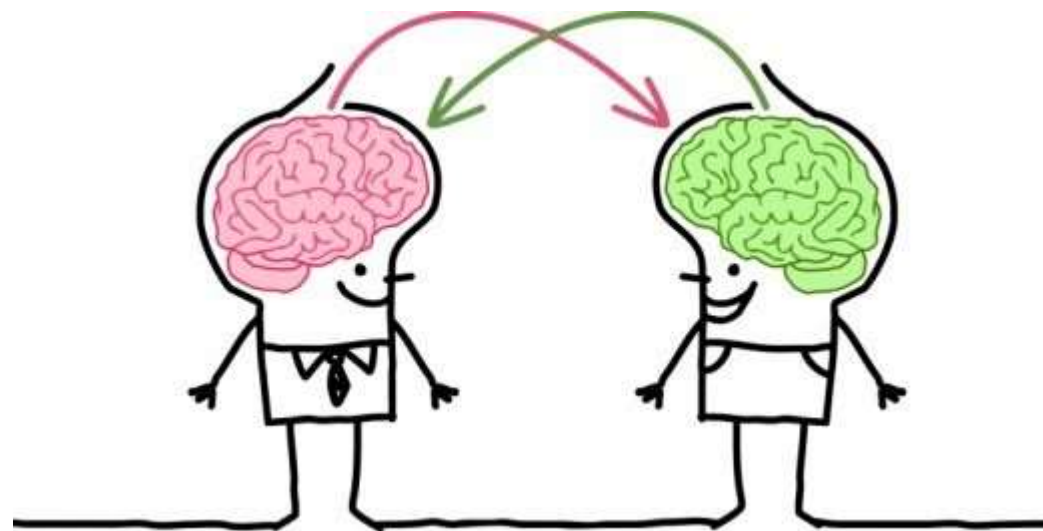
ÁREA DE WERNICKE



EN RESUMEN



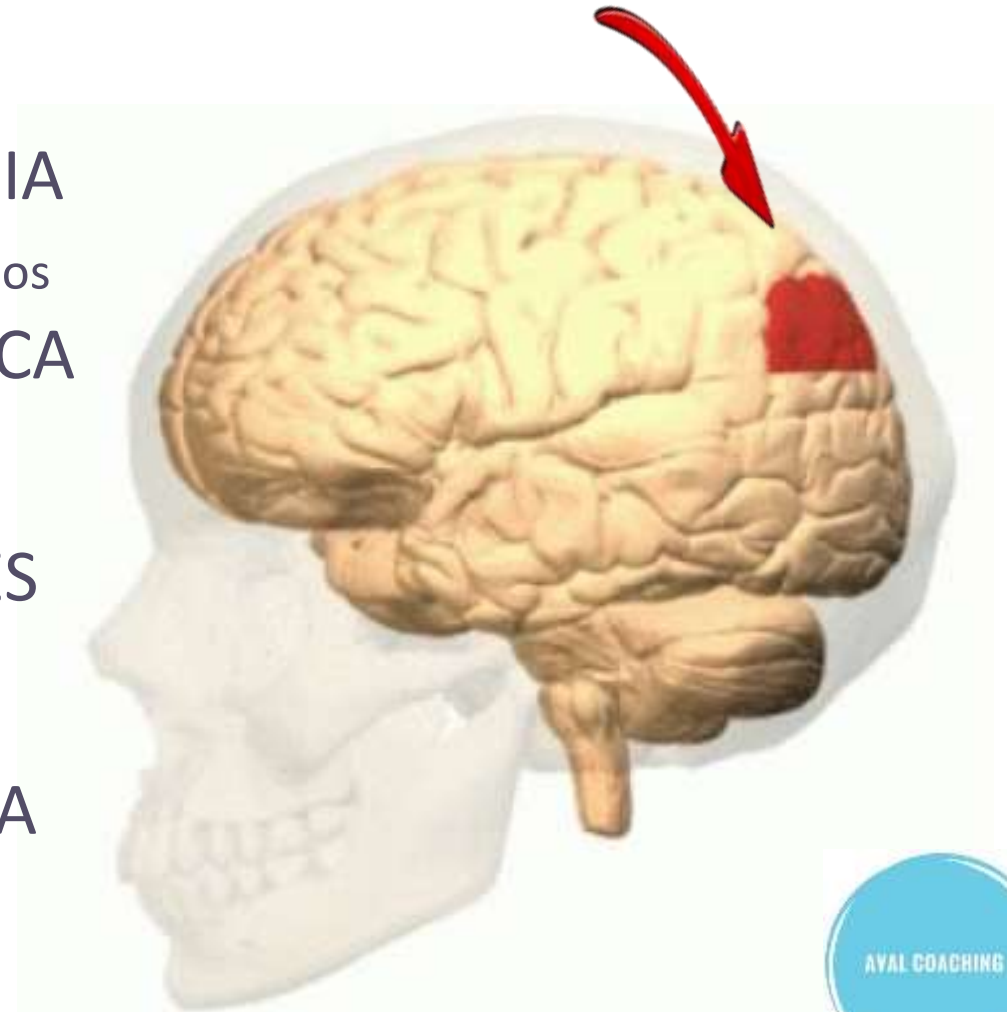
EL ÁREA DE BROCA
NOS PERMITE
CONSTRUIR EL
LENGUAJE



Y EL ÁREA DE WERNICKE
NOS PERMITE
COMPRENDERLO

CIRCUNVOLUCIÓN ANGULAR

- LA CIRCUNVOLUCIÓN ANGULAR ES UNO DE LOS TANTOS PLIEGUES QUE TIENE EL CEREBRO.
- ESTA ZONA PARTICIPA DE LA MEMORIA EPISÓDICA (es la que se refiere al recuerdo de los episodios pasados de una persona) Y SEMÁNTICA (se refiere al conocimiento general del mundo)
- SE RELACIONA CON LAS HABILIDADES MATEMÁTICAS
- TAMBIÉN ESTÁ RELACIONADA CON LA LECTOESCRITURA



ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN

AVAL COACHING

EMISOR

MENSAJE

RECEPTOR



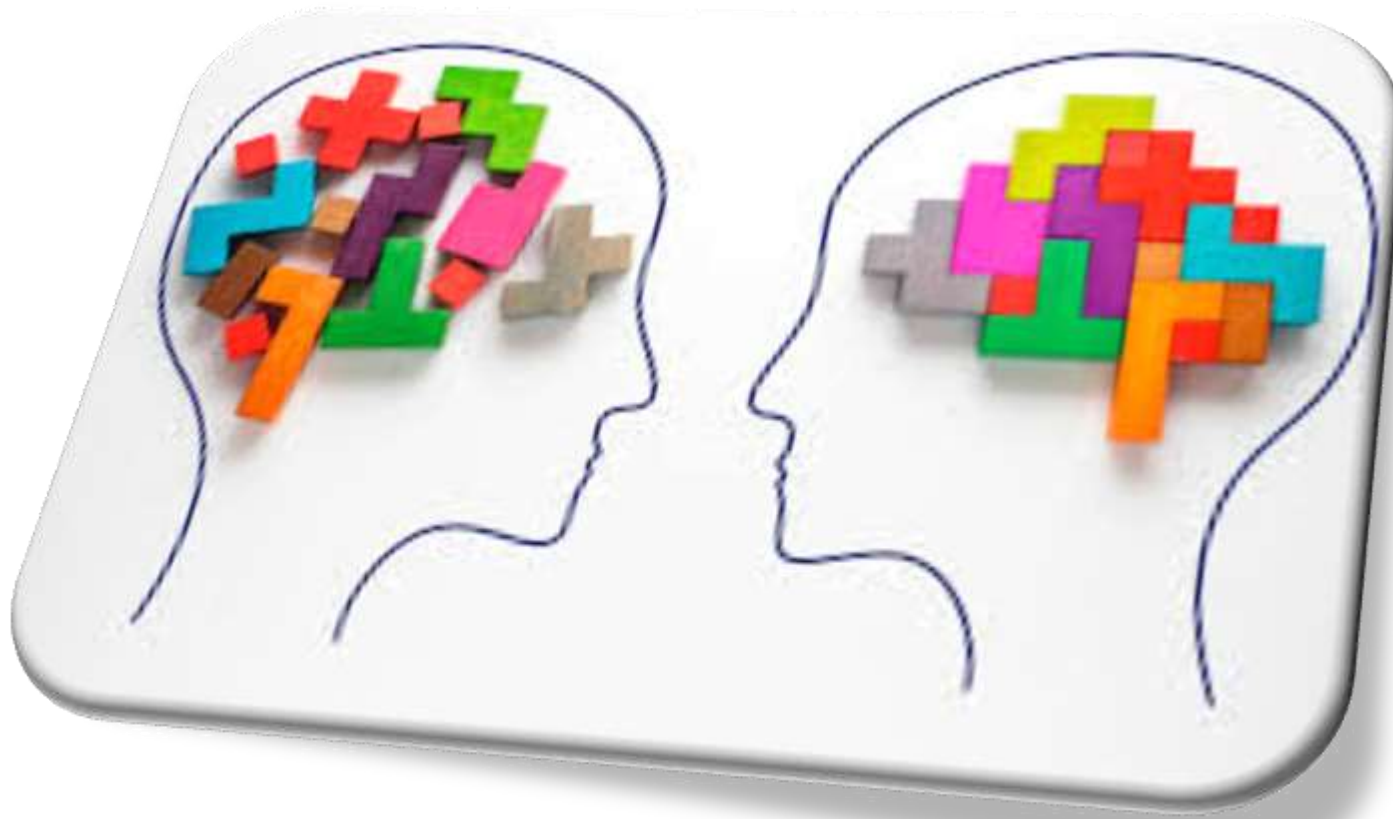
RUIDOS
O MALOS
ENTENDIDOS



INTENCIONALIDAD

SUBJETIVIDAD

REGLA MNEMOTÉCNICA PARA RECORDAR LOS ELEMENTOS DEL LENGUAJE



HUELLAS DIGITALES

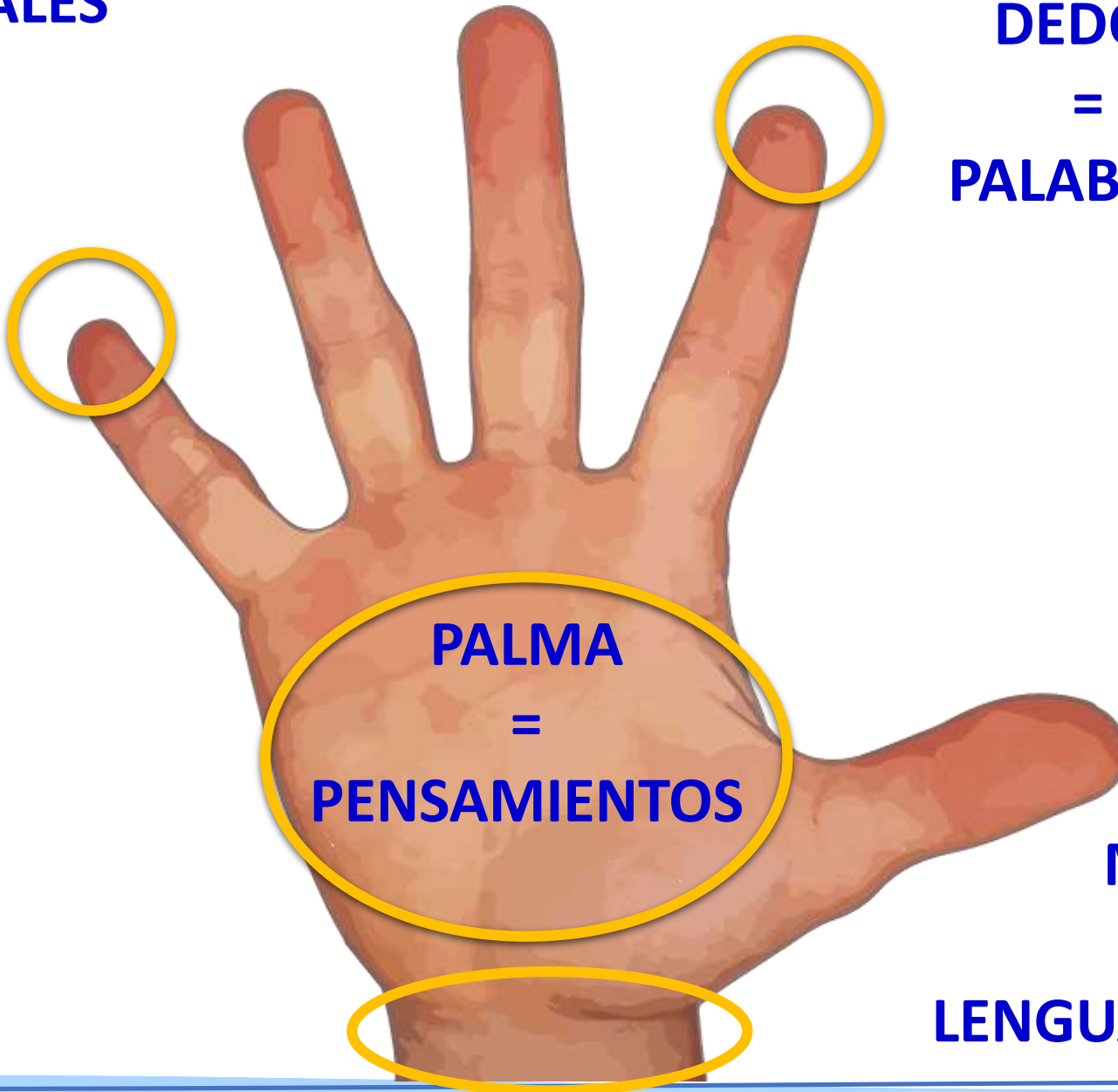
=

**LA FORMA
DE HABLAR
DE CADA
UNO**

DEDOS

=

PALABRAS



PALMA

=

PENSAMIENTOS

MUÑECA

=

LENGUAJE CORPORAL

AVAL COACHING

**UÑAS
=
FORMA DE
DECIR LAS
COSAS**

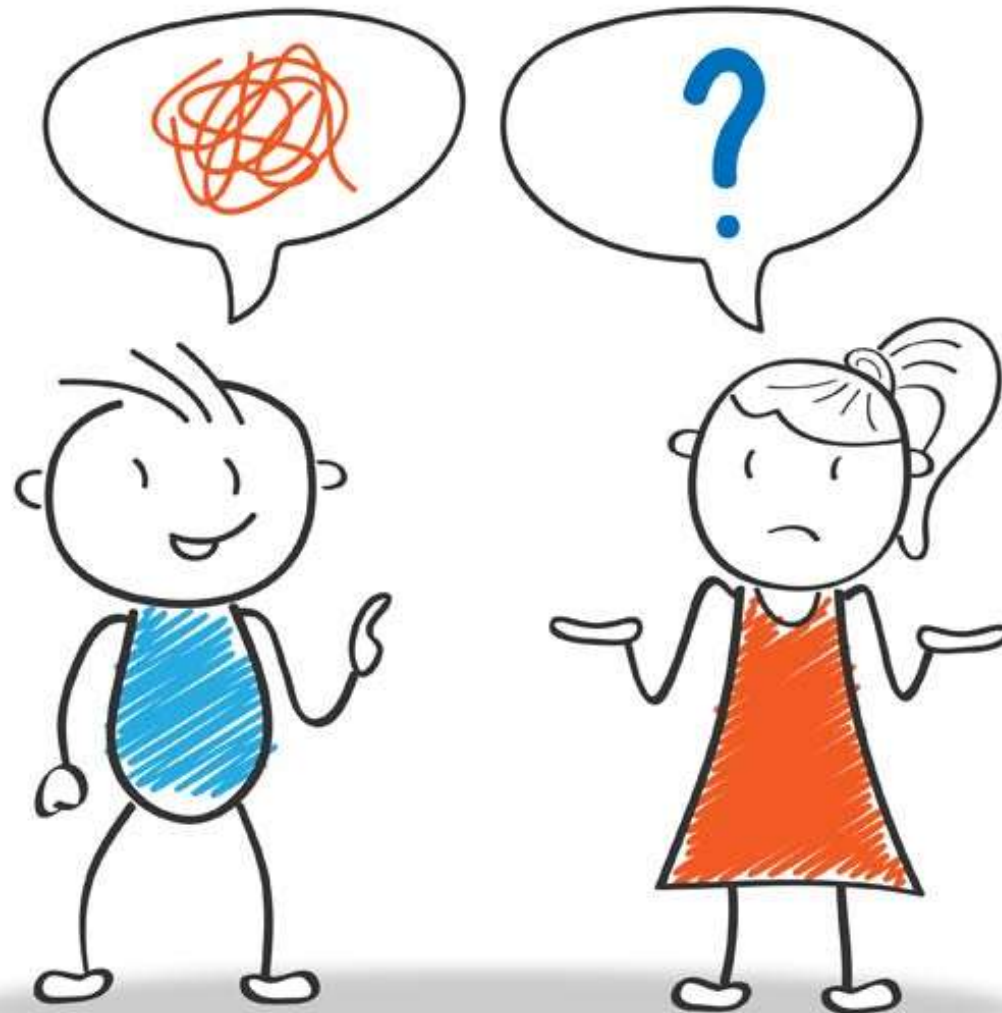


**ESPACIO VACIO
ENTRE LOS DEDOS
=
LOS SILENCIOS
Y LAS PAUSAS**

**DORSO
=
INTENSIÓN**



EN COMUNICACIÓN TENEMOS QUE APRENDER A SER CLAROS



AHORA BIEN... SER CLAROS EN COMUNICACIÓN, ¿ALCANZA?



VAMOS A AVERIGUARLO...



**PELÁ LA MITAD
DE LAS PAPAS
Y PONELAS
A HERVIR**



LISTO !!



**ME GRITO:
SAL DE MI VIDA!!
Y YO LE GRITE:
PIMIENTA DE MI
CORAZÓN!!
SE RE ENOJO...
TODAVÍA NO SE PORQUE**



**BARRERAS
EN LA**

COMUNICACIÓN



**LAS BARRERAS EN LA
COMUNICACIÓN
ESTÁN FORMADAS
POR TODOS AQUELLOS FACTORES
QUE OBSTACULIZAN O IMPIDEN
QUE EL PROCESO DE
TRANSMISIÓN Y RECEPCIÓN
DE LA INFORMACIÓN
SE REALICE DE MANERA EFECTIVA.**



ESTAS BARRERAS PUEDEN SER:



SEMÁNTICAS

SE REFIERE AL SIGNIFICADO DE LAS PALABRAS QUE SE UTILIZAN PARA TRANSMITIR UN MENSAJE.

MODISMOS

REGIONALISMOS

TECNICISMOS

NIVELES
CULTURALES

Muchas veces el receptor no interpreta lo que le quiso decir el emisor sino lo que su contexto cultural le indica.



FISIOLÓGICAS

IMPIDEN EMITIR O RECIBIR UN MENSAJE CON CLARIDAD Y PRECISIÓN DEBIDO A LIMITACIONES FISIOLÓGICAS



**PÉRDIDA
AUDITIVA**



**DISMINUCIÓN
VISUAL**



**DISCAPACIDADES
FONIÁTRICAS**

TALES LIMITACIONES PUEDEN AFECTAR A CUALQUIERA DE LOS SENTIDOS DE MANERA TOTAL O PARCIAL





CULTURALES

SE RELACIONAN CON LOS MODOS DE
INTERPRETAR LA VIDA Y RESOLVER LAS
SITUACIONES COTIDIANAS



COSTUMBRES



CREENCIAS



NORMAS

PUEDEN SER TAMBIÉN DE TIPO ÉTNICO, EDUCACIONAL,
GENERACIONAL Y LABORAL





FÍSICAS

SE RELACIONAN CON LOS INCONVENIENTES DE
LOS MEDIOS FÍSICOS EMPLEADOS EN LA
TRANSMISIÓN Y RECEPCIÓN DEL MENSAJE



**MECÁNICAS
ÓPTICAS**



**ELÉCTRICAS
ELECTRÓNICAS**



**RUIDOS / OBJETOS
DISTANCIAS**



DICHOS INCONVENIENTES PUEDEN SER PRODUCIDOS
POR LA PERSONA O POR EL CONTEXTO





PSICOLÓGICAS

SON AQUELLOS FILTROS INTERNOS QUE INFLUYEN
EN LA INTERPRETACIÓN DEL MENSAJE



**MOTIVACIONES
E INTERESES**



**PREJUICIOS
Y MIEDOS**



**EXPERIENCIAS
ANTERIORES**

TAMBIÉN SE RELACIONAN CON LOS ESTADOS EMOCIONALES
DEL EMISOR O RECEPTOR QUE PUEDEN LLEGAR A
ALTERAR EL MENSAJE



OTRAS BARRERAS EN LA COMUNICACIÓN



NO CONSTRUIR EL
CONTEXTO ADECUADO

INTERRUMPIR

NO TENER CLARO
QUE QUIERO DECIR

LEVANTAR EL TONO
DE VOZ

USAR PALABRAS
QUE LASTIMAN

RIDICULIZAR
AVERGONZAR

PRESUPONER
QUE EL OTRO SABE

SER IRÓNICOS

NO RESPETAR
OTRAS OPINIONES

COMO REDUCIR LOS MALOS ENTENDIDOS

ANTES DE ASUMIR ALGO
O DE PRESUPONERLO

PROBÁ UN MÉTODO

RE
LOCO:

PREGUNTÁ!!



LA PREGUNTA ES LA SALIDA DEL CONFLICTO



DEFINAMOS 5 PUNTOS QUE NOS PERMITAN MEJORAR LA COMUNICACIÓN



COMUNICACIÓN ASERTIVA

COMUNICACIÓN ASERTIVA



ASERTIVIDAD

ES LA HABILIDAD PARA DECIR LO QUE PIENSO,
LO QUE SIENTO, LO QUE NECESITO
Y LO QUE NO ESTOY DE ACUERDO,
SIN MIEDO, SIN ENOJO Y SIN ANSIEDAD



PASIVO



AGRESIVO



ALGUNOS SECRETITOS DE LA ASERTIVIDAD

- ✓ **APELA A LA CONSCIENCIA DEL OTRO**
- ✓ **NO CRITICA NI JUZGA AL OTRO, HABLA DE COMO NOS SENTIMOS NOSOTROS CON LAS ACCIONES DEL OTRO**
- ✓ **VEMOS AL OTRO COMO UN IGUAL**
- ✓ **SIEMPRE TERMINA CON UNA PREGUNTA QUE BUSCA GENERAR UN ACTO REPARATORIO** (esto es fun da men tal)
- ✓ **FUNCIONA COMO PRE-LÍMITE**





ES UN ACTO DE DIGNIDAD PERSONAL QUE ENGRANDECE A AMBAS PARTES



EVITA LA ACUMULACIÓN DE BASURA EN LA CABEZA



**DEJAMOS CONSTANCIA DE NUESTRA MANERA DE PENSAR
DE SENTIR FORTALECIENDO LA AUTOESTIMA**



**NO BUSCA NECESARIAMENTE UNA RESPUESTA
AFIRMATIVA FRENTE AL PLANTEO QUE HACEMOS,
TAMPOCO BUSCA QUE NOS DEN LA RAZÓN**



CUATRO PREGUNTAS PARA ORDENAR IDEAS

1 - ¿A QUIÉN LE
TENGO
QUE DECIR ALGO?

2 - ¿QUÉ LE TENGO
QUE DECIR?

3 - ¿PARA QUÉ
SE LO
QUIERO DECIR?

4 - ¿CÓMO SE LO
VOY A DECIR?



LA ASERTIVIDAD ESTÁ RELACIONADA CON NUESTROS DERECHOS



TENEMOS DERECHOS!!

LA ASERTIVIDAD ESTA DIRECTAMENTE
RELACIONADA CON LA DEFENSA DE
NUESTROS DERECHOS INDIVIDUALES

CADA CUAL DEFINE QUE GRADO DE
IMPORTANCIA LE DA A LOS
DERECHOS QUE TIENE

SE LLAMAN



**UNIVERSALES
ASERTIVOS.**

EMPECEMOS
A CONOCERLOS...

TENEMOS

DERECHO A DISFRUTAR Y A DARNOS PERMISOS PERSONALES

DERECHO A SER TRATADOS CON DIGNIDAD Y RESPETO

DERECHO A EXPRESAR Y A EXPERIMENTAR NUESTROS SENTIMIENTOS

DERECHO A EXPRESAR NUESTRAS OPINIONES Y CREENCIAS

DERECHO A CAMBIAR DE OPINIÓN

DERECHO A TOMARNOS EL TIEMPO NECESARIO PARA DECIDIR

DERECHO A PEDIR INFORMACIÓN

DERECHO A SER ESCUCHADOS Y TOMADOS EN SERIO



TENEMOS

DERECHO A TENER ÉXITO

DERECHO A EQUIVOCARNOS

DERECHO A DECIR “NO SE”

DERECHO A HACER LO QUE SE NOS OCURRA SIN VIOLAR EL
DERECHO DE LOS DEMÁS

DERECHO A MANEJAR NUESTRO PROPIO DINERO

DERECHO A DECIR “NO” Y “SI” CUANDO LO CONSIDEREMOS OPORTUNO

DERECHO A NO SER FUERTES TODO EL TIEMPO

3 DISTINCIONES FUNDAMENTALES



SABER ESCUCHAR

SABER PREGUNTAR



SABER DECIR



SABER ESCUCCHAR

MANTENER
CONTACTO VISUAL
CON QUIEN NOS
HABLA

ESCUCHAR PARA
COMPRENDER Y
NO PARA
RESPONDER

TENER UNA
POSTURA
CORPORAL
RECEPTIVA

SOSTENER EL
SILENCIO PARA
NO INTERRUPIR

MOSTRAR
INTERÉS

ESCUCHAR
SIN JUZGAR

DETECTAR
PALABRAS CLAVE
QUE USA LA
PERSONA

SABER PREGUNTAR

PREGUNTAR SIN
MIEDO CUANDO
NO ENTIENDO
ALGO

SER CLAROS
Y SER PRECISOS
AL PREGUNTAR

SER EMPÁTICOS
PERO
VALIENTES

LA PREGUNTA
DEBE SER
PERTINENTE

PUEDEN SER
ABIERTAS O
CERRADAS

APLICAR LA
VERIFICACIÓN
Y LA
REPREGUNTA

SABER DECIR

CREAR UN
CONTEXTO
ADECUADO
(confianza)

HABLAR
DESDE LA
SUBJETIVIDAD

CAMBIAR LA
AFIRMACIÓN
POR LA
PREGUNTA

CUIDAR LAS
PALABRAS
QUE USAMOS

LENGUAJE VERBAL Y NO
VERBAL COHERENTES

CERO IRONÍA

TONO DE
VOZ
CALMO

VOLUMEN
DE VOZ
BAJO

ALGUNAS GENERALIDADES

EVITAR USAR EL
CELULAR MIENTRAS
CONVERSAMOS

NO ETIQUETAR
A LAS PERSONAS

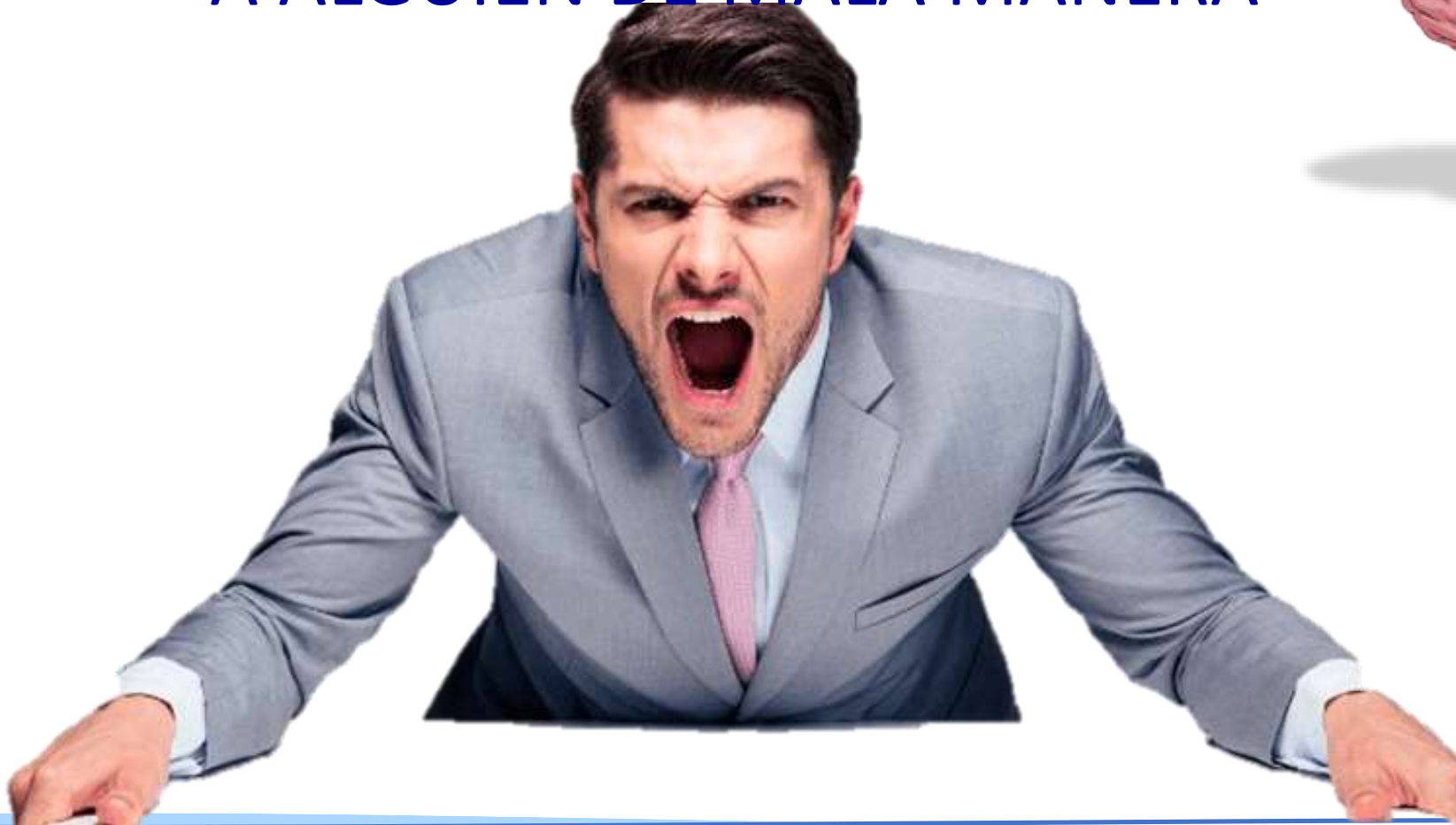
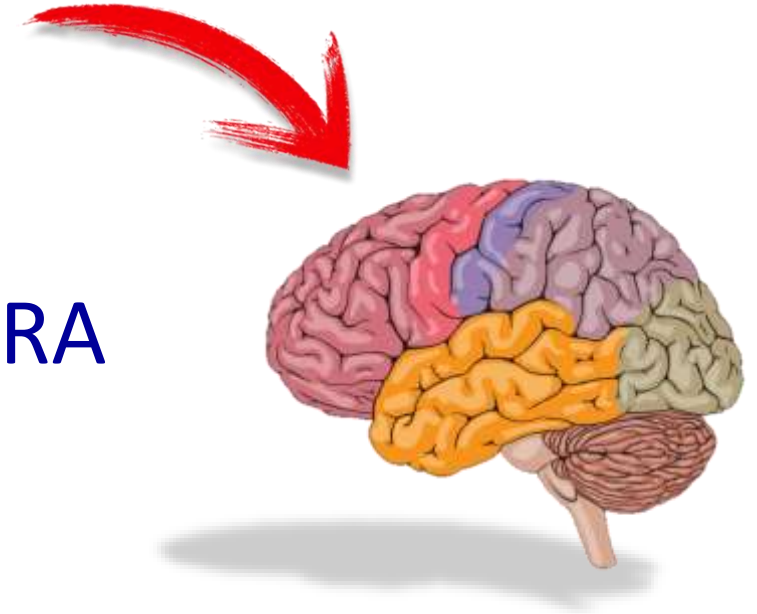
SER EMPÁTICOS
PONERNOS
EN EL LUGAR
DEL OTRO

ACEPTAR LAS
OPINIONES
DEL OTRO

EL SILENCIO
TAMBIÉN FORMA
PARTE DEL
LENGUAJE

DISCUTIR
TEMAS Y
NO A LAS
PERSONAS

QUE SUCEDE EN EL CUANDO LE HABLAMOS A ALGUIEN DE MALA MANERA



MECANISMO EVITATIVO



NO ACTIVAR EL S.A.R.A. EN EL CEREBRO DEL OTRO

LAS 7 C DE LA COMUNICACIÓN EFICAZ

CLARA: PARA QUE SE ENTIENDA

CONCISA: PARA AHORRAR TIEMPO

CONCRETA: PARA NO DISPERSARNOS

CORRECTA: PARA GENERAR CONFIANZA

COHERENTE: PARA QUE TENGA SENTIDO

COMPLETA: PARA NO GENERAR DUDAS

CORDIAL: PORQUE LA AMABILIDAD CONSTRUYE



**UNA PERSONA
QUE SE SIENTE
ESCUCHADA,**

**SE SIENTE
VALORADA**



GRACiAS

