



COMUNICACIÓN EFICAZ

+
•
○

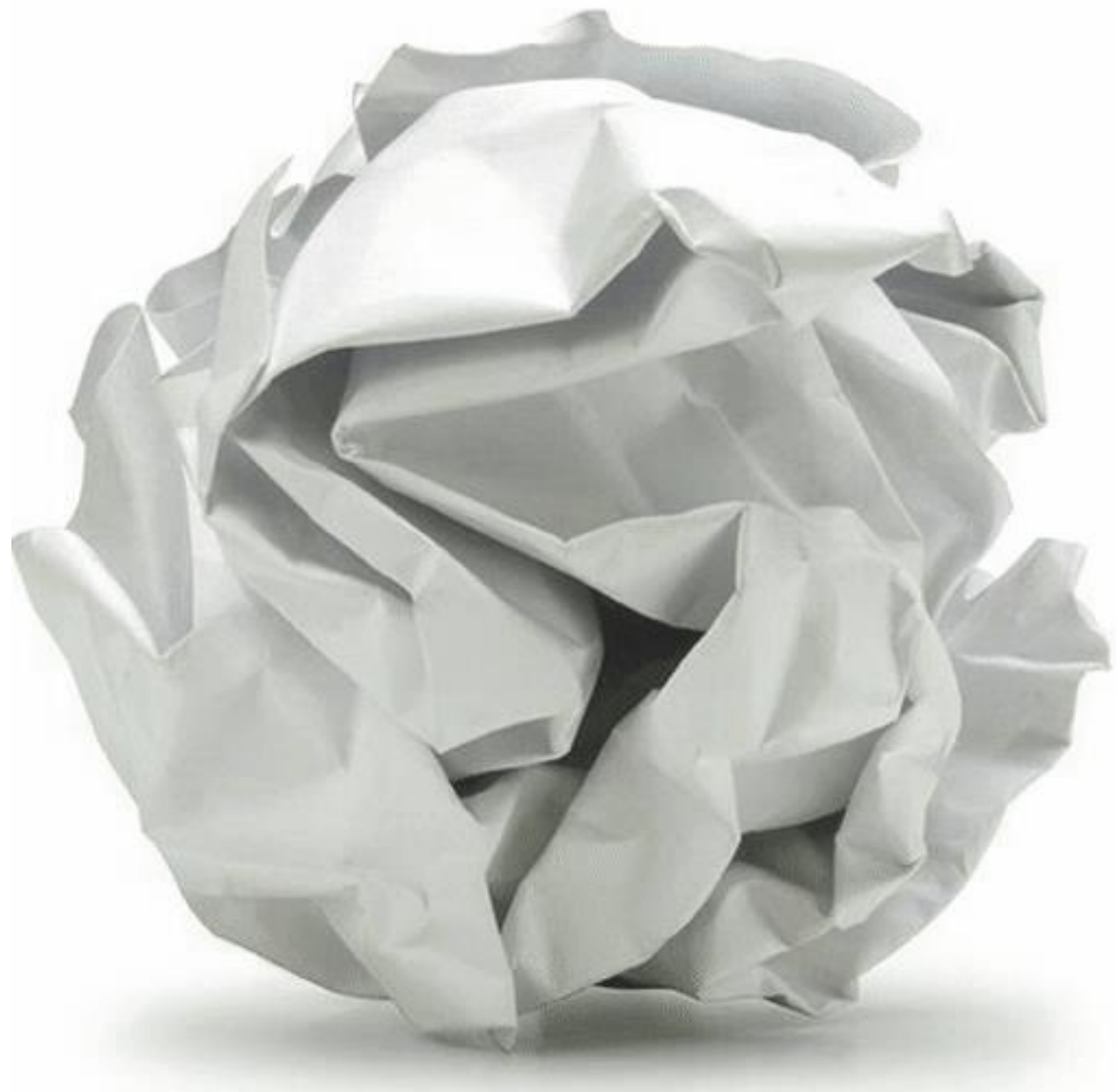
EL 85% DEL ÉXITO PERSONAL
Y PROFESIONAL DEPENDE DE
TUS HABILIDADES DE
COMUNICACIÓN

DALE CARNEGIE

+
•
○



PAUL WATZLAWICK



**i JAMÁS QUEDARÁ LA
HOJA IGUAL QUE ANTES!**

**¡ TU COMUNICACIÓN PROVOCA
MARCAS PERMANENTES EN
LOS DEMÁS !**

Cuento Samurai





RECUERDA EL
PODER DE LA
PALABRA

4

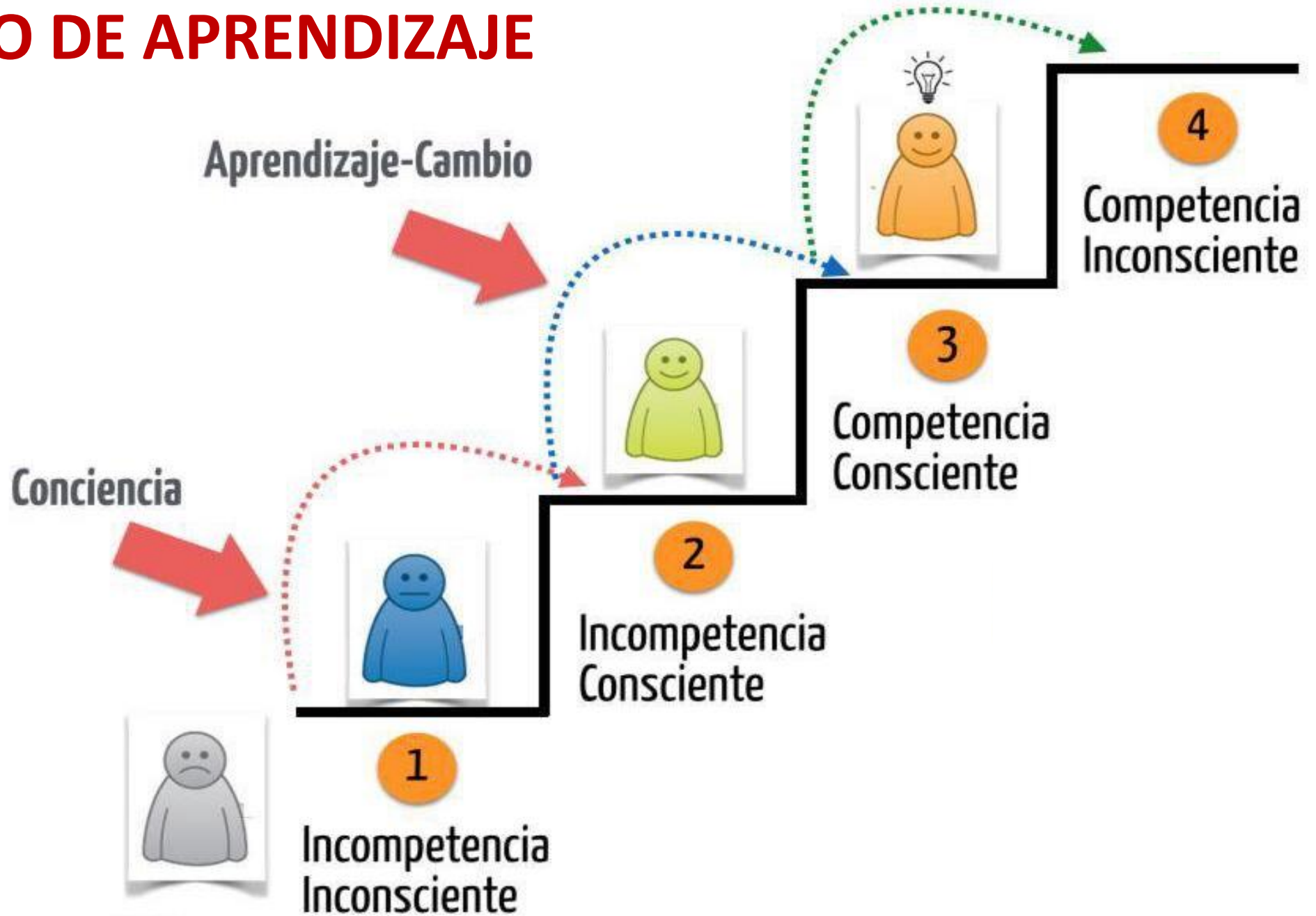
PUNTOS CARDINALES PARA DESARROLLAR TU COMUNICACIÓN





HABILIDAD QUE SE PUEDE DESARROLLAR INDEPENDIEMENTE DE TU NIVEL

PROCESO DE APRENDIZAJE



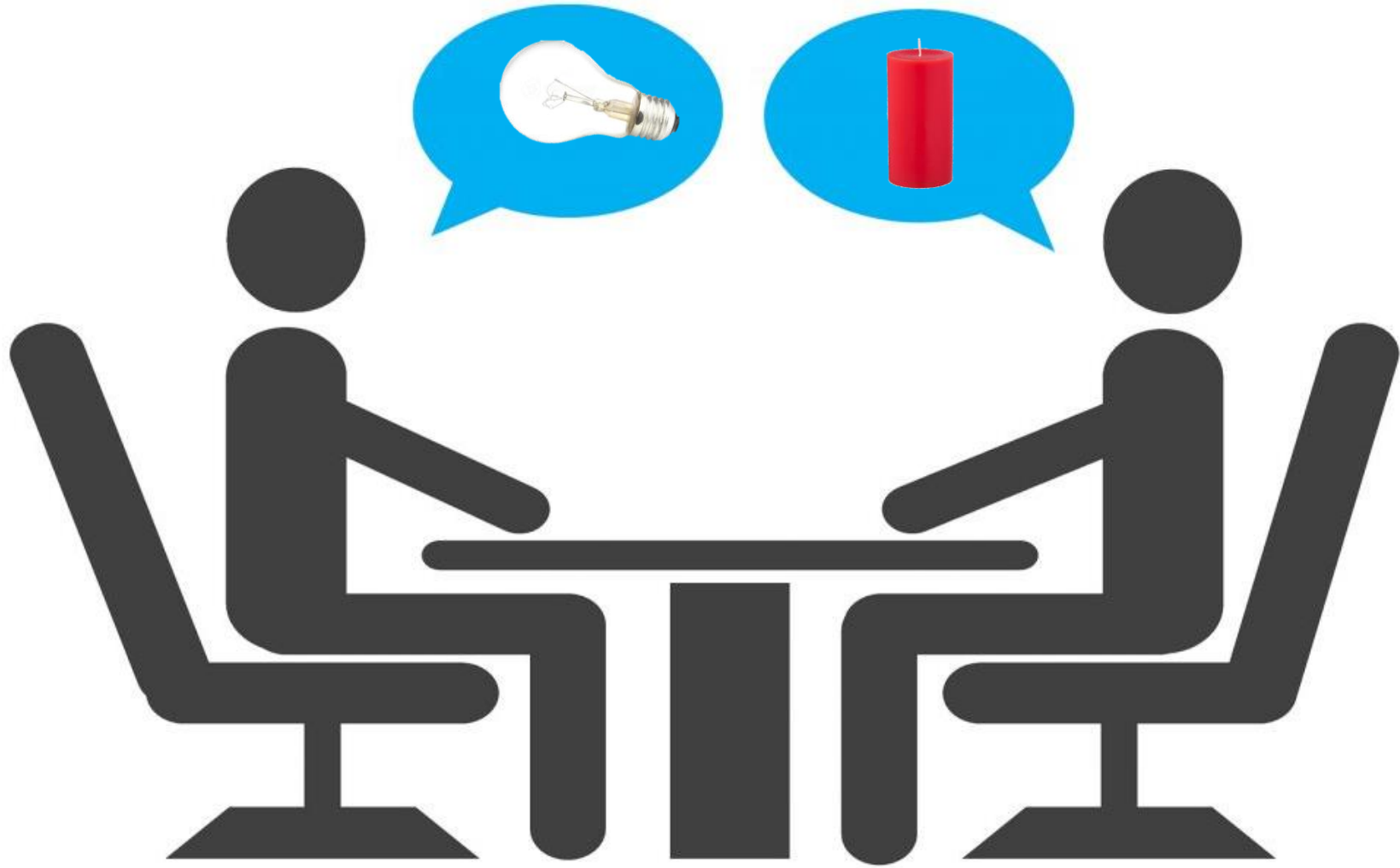


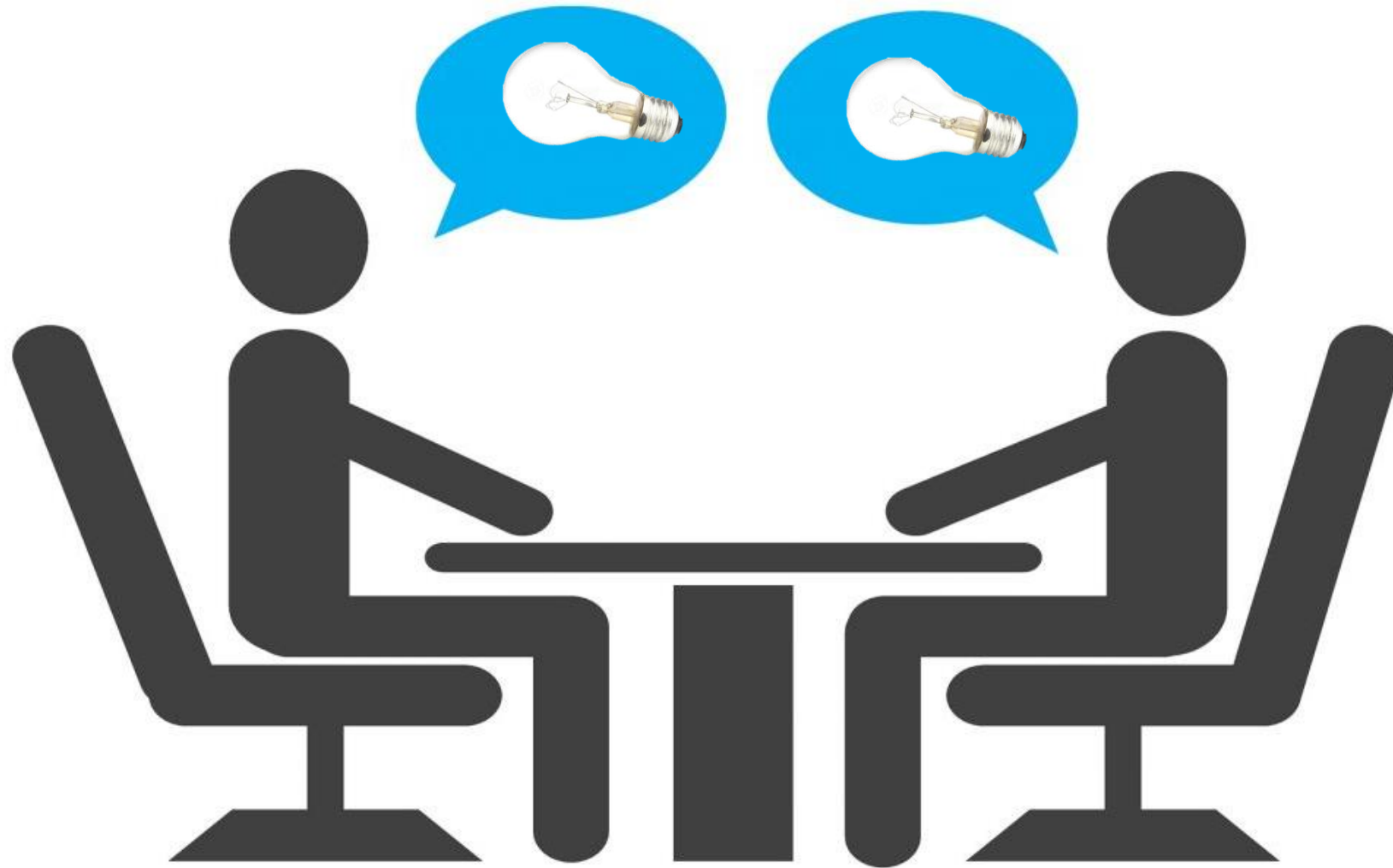
2

RESPONSABILIDAD DEL COMUNICADOR



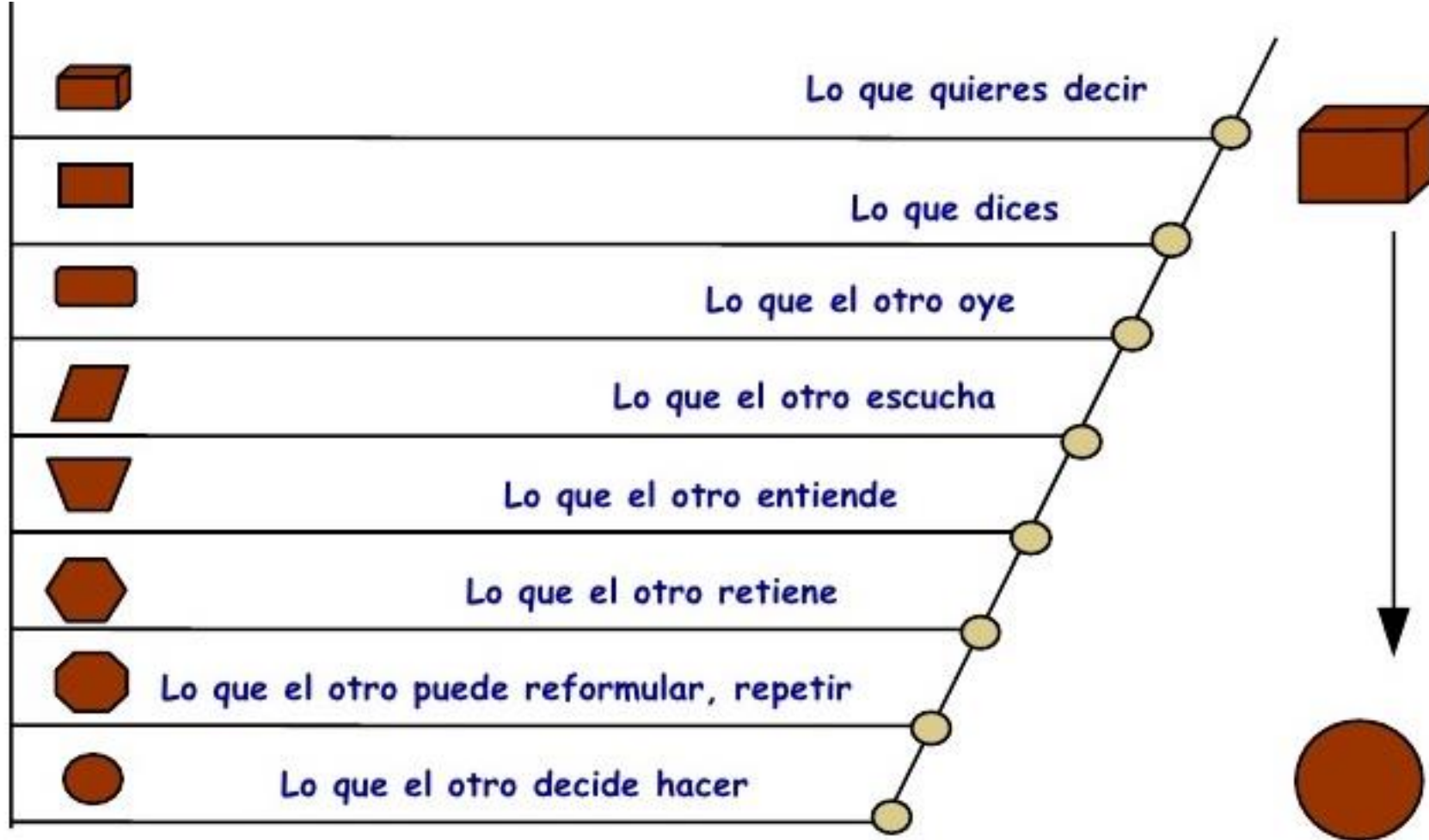
PIENSA EN UN OBJETO QUE ILUMINE EN LA OSCURIDAD





**SOMOS ACTORES DEL 50% DEL PROCESO COMUNICATIVO,
AUNQUE RESPONSABLES DEL 100% DEL RESULTADO.**

ARCO DE LA DISTORSIÓN



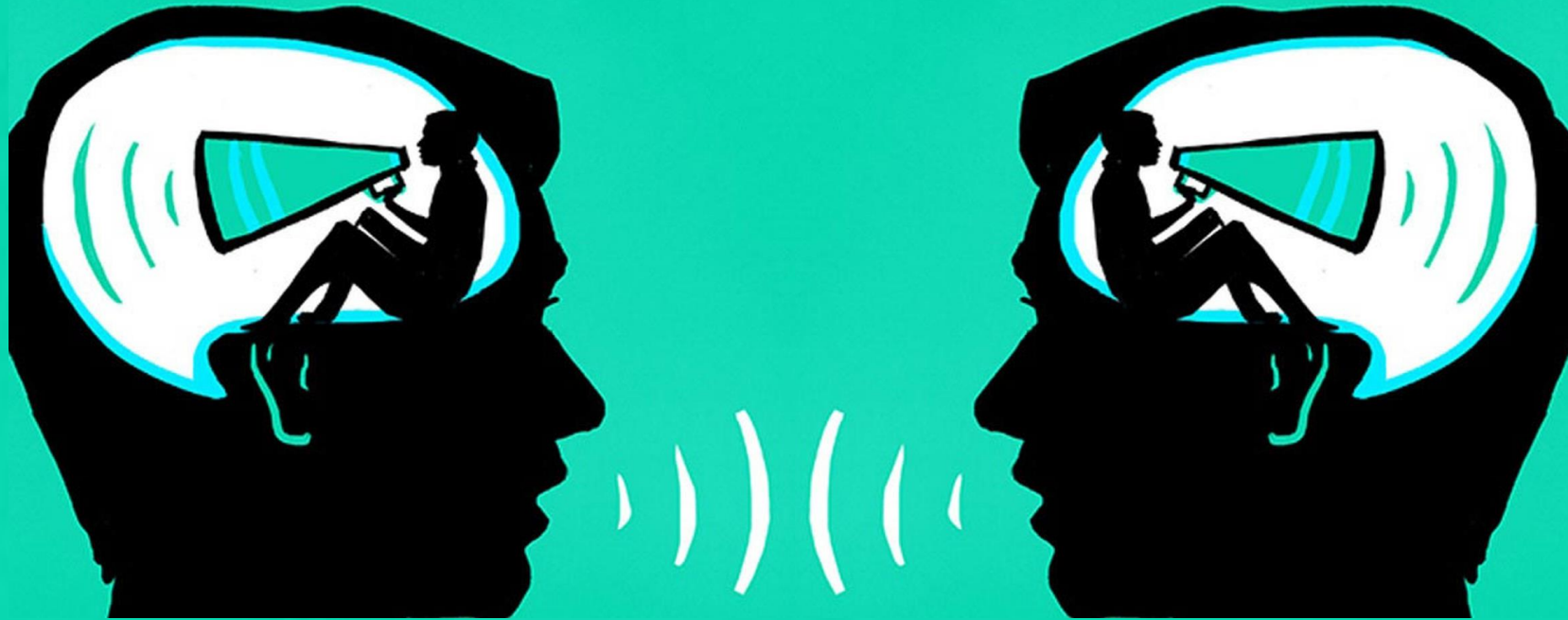


LA IMPORTANCIA DEL MENSAJE



EL MENSAJE HA DE DESTACAR POR SÍ MISMO





TODA INTERACCIÓN SE MULTIPLICA X 2



ESCUCHA
SELECTIVA

PRESENCIA Y
CONCIENCIA AL
COMUNICAR





**¿ERES CONSCIENTE DE
LO QUE TRANSMITES
AL COMUNICAR?**



**¿DÓNDE PONES EL
FOCO CUANDO
COMUNICAS?**



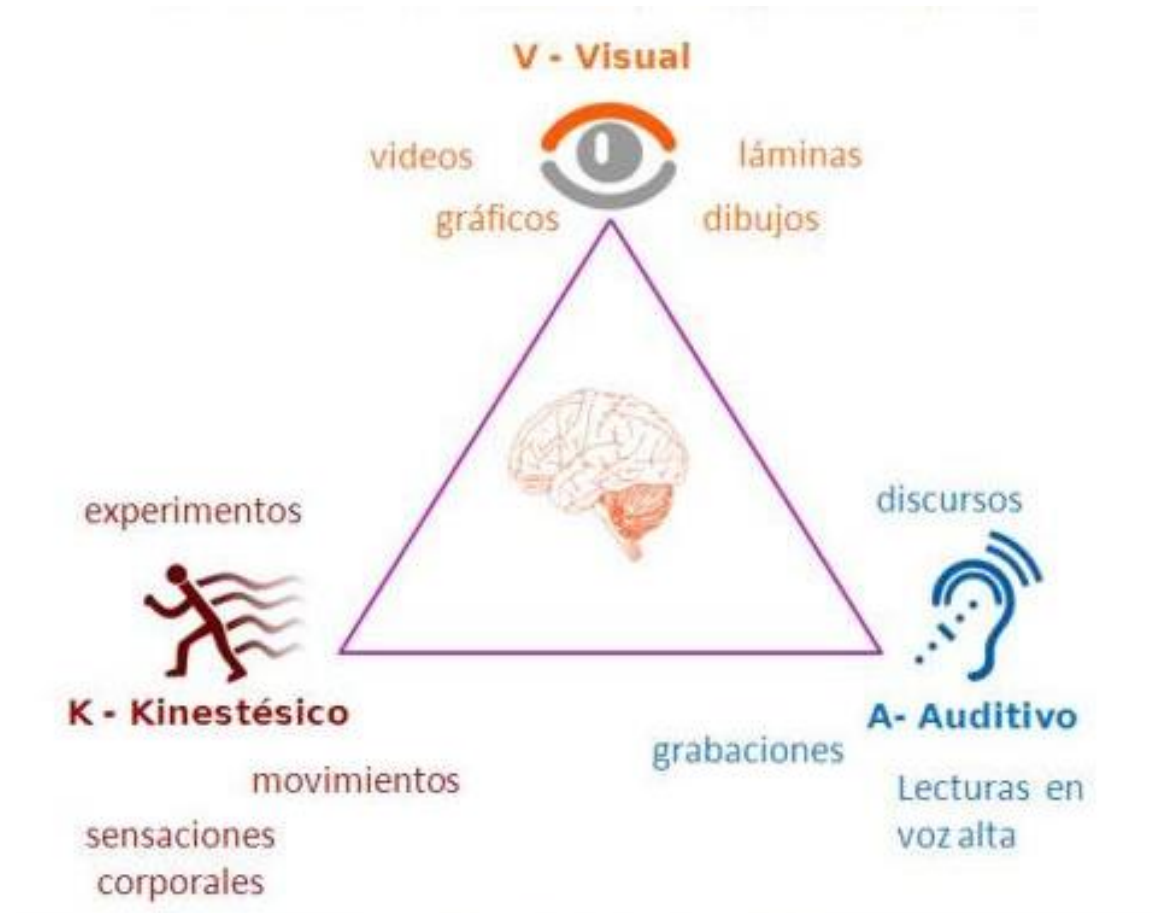
**¿CREES QUE TE
PERCIBEN CON
SEGURIDAD, CONFIANZA
Y PROFESIONALIDAD?**

SISTEMAS REPRESENTACIONALES



Percepción de la realidad a través de los sentidos

SISTEMAS REPRESENTACIONALES





Analizar
Foco
Escena
Claridad
Observar
Mostrar
Soñar
Examinar
Inspeccionar
Vista
Retrospectiva

Ver
Demostrar
Ilustrar
Imagen
Aparecer
Aspecto
Oscuro
Testigo
Ilusión
Dibujo
Prever

Vistazo
Observar
Idea
Perspectiva
Angulos
Mirar
Campo de visión
Horizonte
Obvio
Panorama

PREDICADOS VISUALES



Anunciar	Hablar	Articular
Chillido	Estrepitoso	Chismera proclamar
Comunicar	Pronunciar	Conversar
Comentar	Vocal	Entrevistar
Voz	Escuchar	Rugir
Susurro	Rumor	Enunciar
Decir	Audible	Oral
Murmurar	Oír	Chirrido
Sonido	Silencio	Preguntar
Disonancia	Discutir	Hablar
Mencionar	Sonar	Alarido

PREDICADOS AUDITIVOS



Sentir y hacer

Activo
Cimientos
Tibio
Suavemente
Batir
Asustado
Corazonada
Intuición
Atado
Carga
Dolorido
Sentir
Empujar
Tensión
Insensible
Enredar
Inestable
Sostener
Poner
Profundo
Agarre
Sólido
Emocional

Soportable
Movimiento
Insoportable
Acalorada
Firme
Afectado
Toque
Forcejeo
Presión sensible

Olfativos

Aroma
Húmedo
Esencia
Dulce
Agrio
Hedor
Olor
Oler
Fragancia
Apestar
Afrutado
Gustativos
Amargo
Sin sabor

Agrio
Quemado
Dulce
Acido
Insípido
Fresco
Salado
Delicioso

Inespecíficos

Activar
Saber
Comprender
Ondicar
Decidir
Anticipar
Organizar
Pensar
Planear
Dirigir
Considerar
advertir

PREDICADOS KINESTÉSICOS

¿CUÁL ES TU SISTEMA REPRESENTACIONAL?



VISUAL



AUDITIVO



KINESTÉSICO

—

LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL





KENNEDY VS NIXON



EL LENGUAJE CORPORAL MARCA LA



EN EL PROCESO DE COMUNICACIÓN



MECANISMO DE

SUPERVIVENCIA



CONTRADICCIÓN
EN TU
COMUNICACIÓN

INCOHERENCIA

COHERENCIA



PENSAR



SENTIR



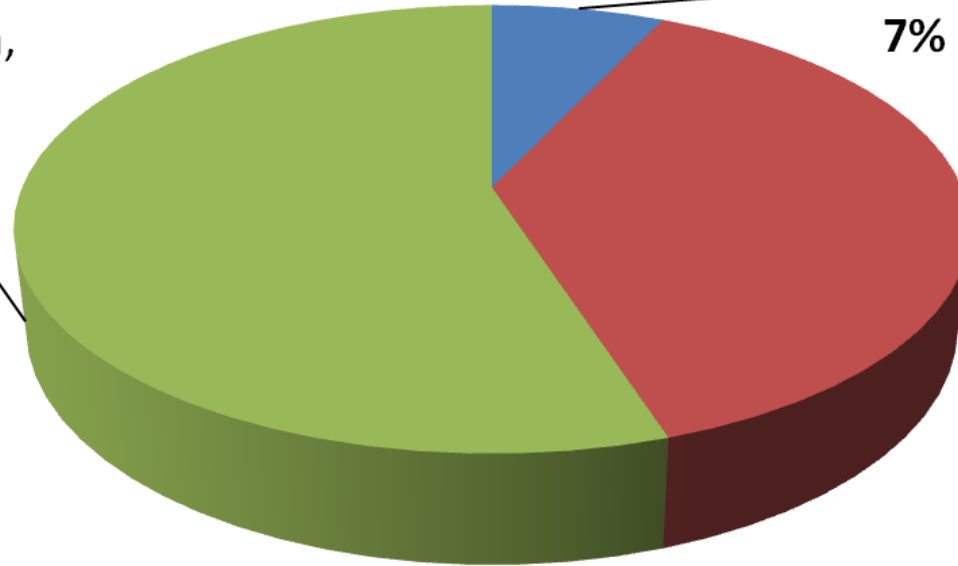
DECIR



PESO DEL EL LENGUAJE NO VERBAL EN LA COMUNICACIÓN



LENGUAJE CORPORAL
gesto, postura, mirada
55%



VERBAL
palabras
7%

VOZ
volumen, tono, entonación
38%

Albert Mehrabian

EXPRESIONES FACIALES



GESTOS



POSTURA



APARIENCIA

PROXÉMICA

PARALENGUAJE

CANALES DE COMUNICACIÓN NO VERBAL



EL LENGUAJE CORPORAL



EL REFLEJO EXTERNO DE LA CONDICIÓN EMOCIONAL DE LA PERSONA.



EXPRESIONES FACIALES

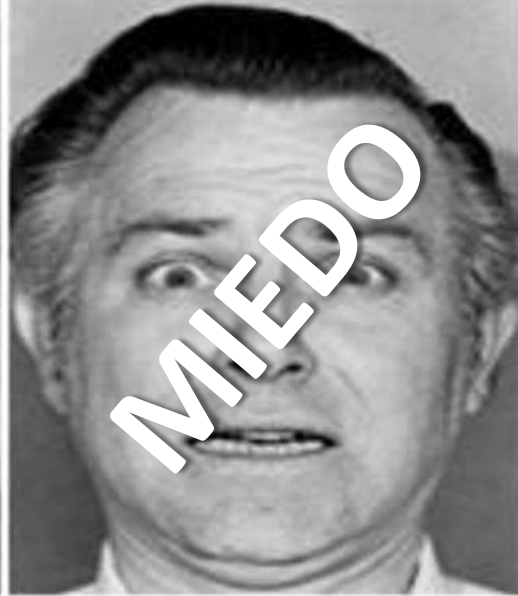


INDICADOR EMOCIONAL MÁS POTENTE Y CENTRO DE NUESTRA ATENCIÓN AL INTERACTUAR

EMOCIONES BÁSICAS



IRA



MIEDO



ASCO



SORPRESA



ALEGRÍA



TRISTEZA

**LA MAGIA
DE LA
SONRISA**



¿POR QUÉ ES CONTAGIOSA LA SONRISA?

**NEURONAS
ESPEJO**





SONRISA DUCHENNE



LA FUERZA DE LA MIRADA

**¿HACIA
DONDE
MIRAS?**



GESTOS



MOVIMIENTOS CORPORALES REALIZADOS PRINCIPALMENTE CON LAS MANOS, BRAZOS Y CABEZA



GESTOS ILUSTRADORES

COMPLEMENTAN LO QUE
DECIMOS EN PERFECTA
CONCORDANCIA Y
SINCRONÍA. ILUSTRAN



GESTOS ILUSTRADORES



GESTOS EMBLEMÁTICOS

SON COMPRENDIDOS SIN
NECESIDAD DE USAR
PALABRAS.
SON EMBLEMAS



GESTOS EMBLEMÁTICOS

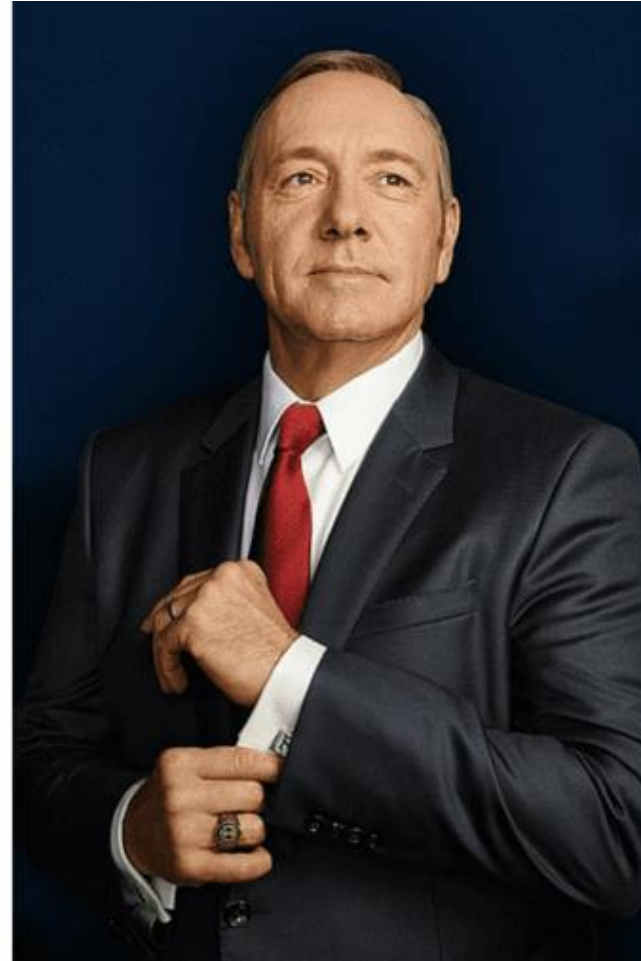


GESTOS ADAPTADORES

MOVIMIENTOS TOCANDO
NUESTRO CUERPO O
MANIPULANDO OBJETOS,
CON VINCULACIÓN
EMOCIONAL. ADAPTADOR
DE EMOCIONES



GESTOS ADAPTADORES



GESTOS REGULADORES

FACILITAN FLUJO DE
INFORMACIÓN E
INTERACCIÓN CON LOS
DEMÁS.
REGULAN LA
COMUNICACIÓN



GESTOS REGULADORES



EL APRETÓN DE MANOS





**PEZ
MUERTO**



**TRITURADORA
DE MANOS**



FIRME



CONTROLADOR



GUANTE

POSTURA



EXPRESA EL GRADO DE INTERÉS Y APERTURA HACIA LOS DEMÁS, Y PREDISPOSICIÓN A LA ACCIÓN.

POSTURA CERRADA



POSTURA ABIERTA



¿QUÉ RELACIÓN DESPRENDE CONFIANZA SEGÚN LA POSTURA?



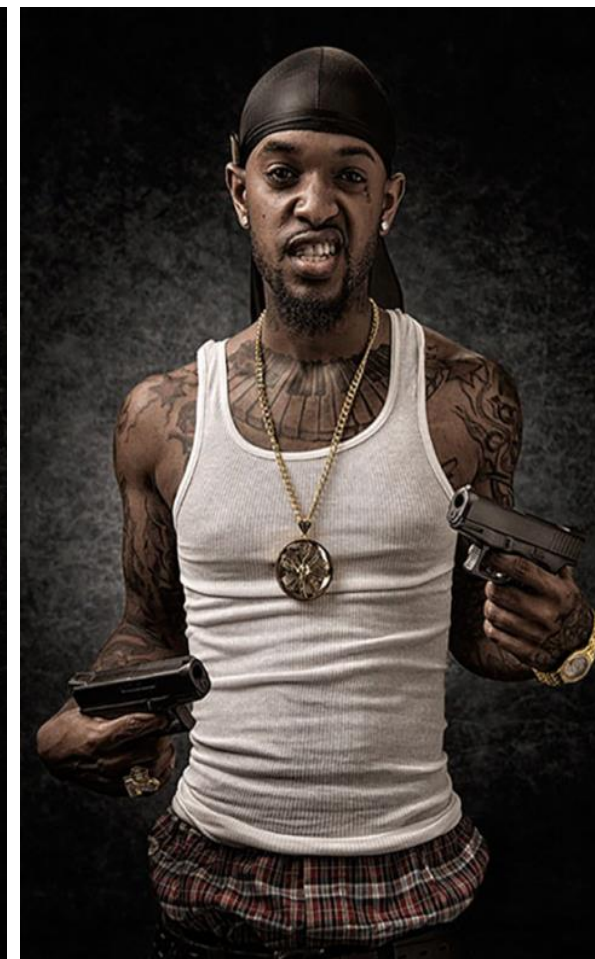
A



B

APARIENCIA





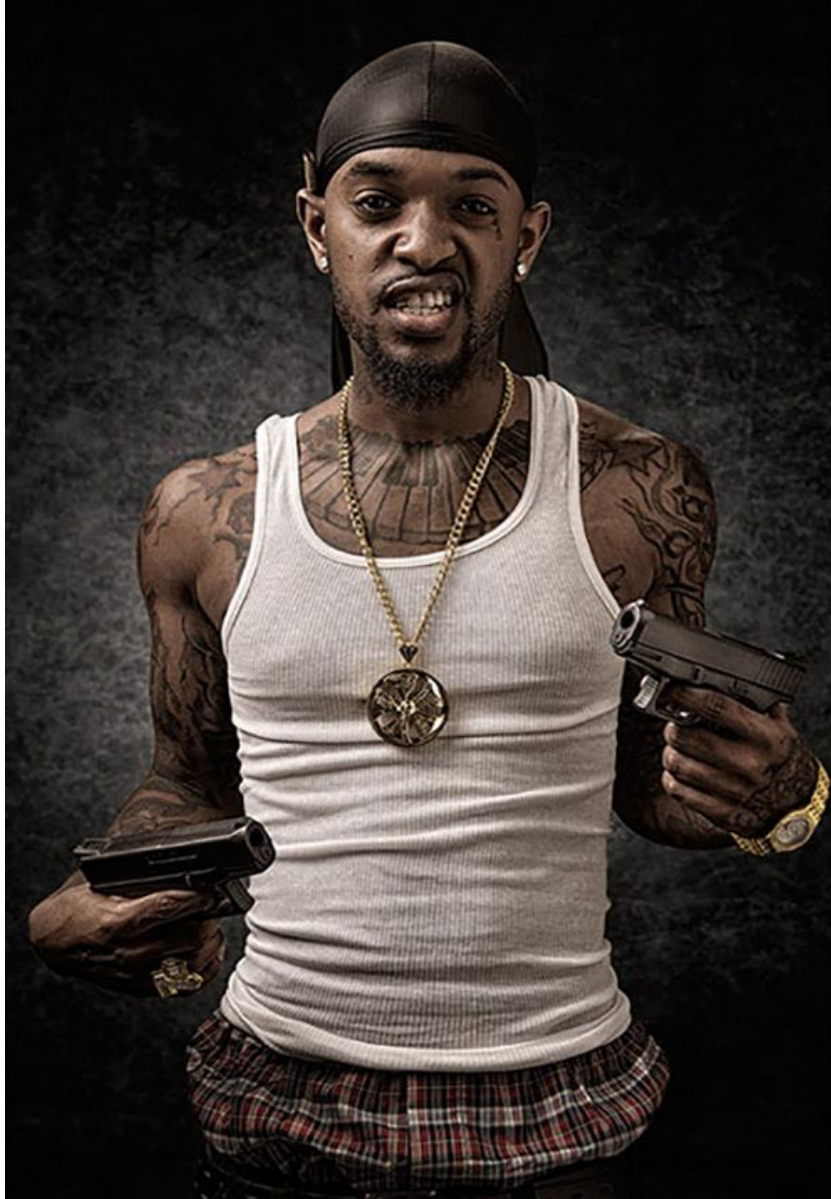
**EL ASPECTO Y LA VESTIMENTA CONDICIONAN NUESTRO JUICIO
INCONSCIENTEMENTE.**







Stanford Graduate School Student
Sammie Lee



Harvard Graduate
Jefferson Moon

PROXÉMICA



USO DEL ESPACIO EN NUESTRA INTERACCIÓN CON EL INTERLOCUTOR MOSTRANDO CERCANÍA O DISTANCIA.



DISTANCIAS



**DISTANCIA
ÍNTIMA**



HASTA 45 CM





**DISTANCIA
PERSONAL**



ENTRE 45 Y 120 CM



A woman with blonde hair is kissing a man with glasses on the cheek. The man has a surprised expression.

ENTRE 120 Y 360 CM



**DISTANCIA
SOCIAL**



MÁS DE 360 CM



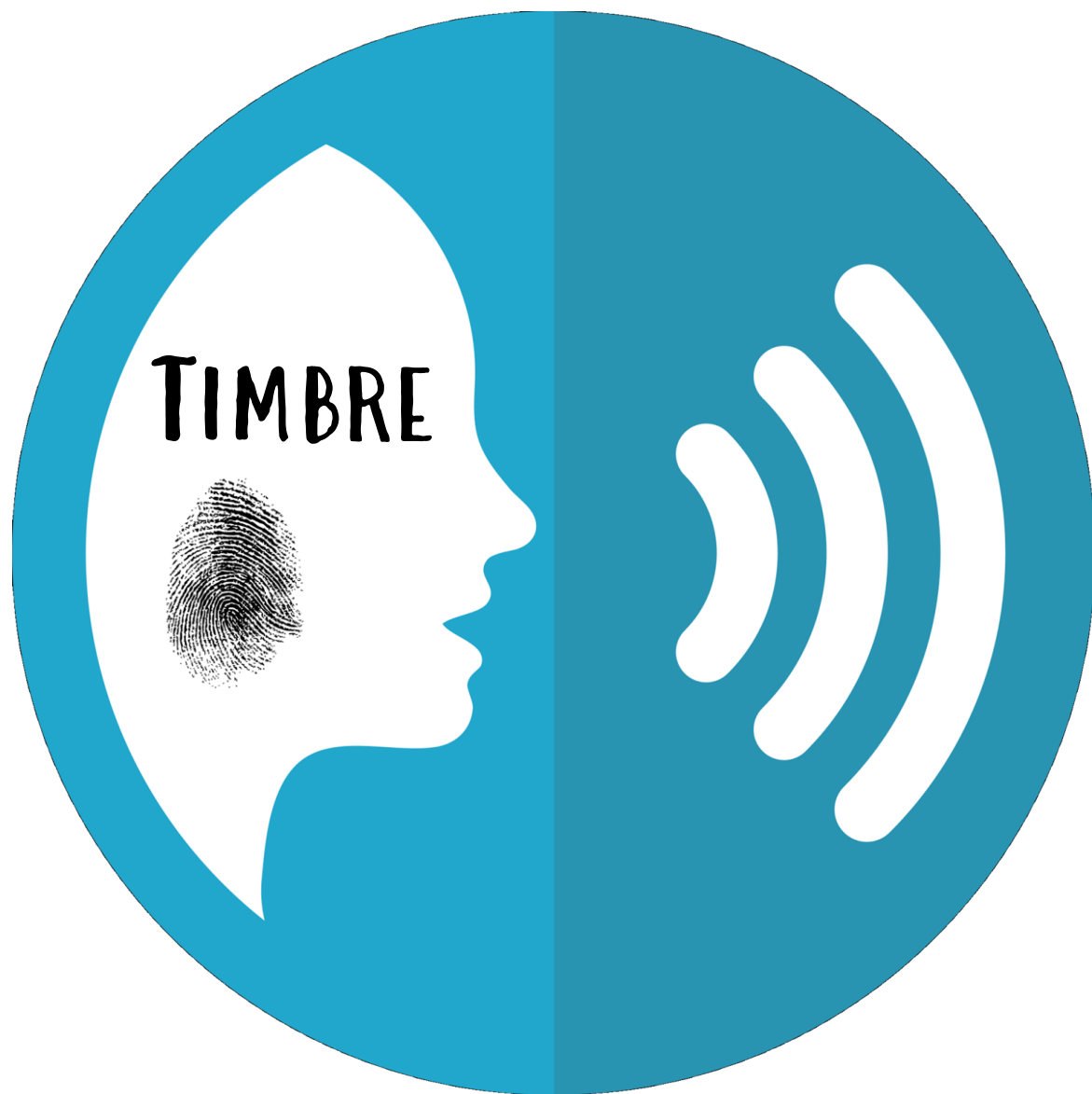
**DISTANCIA
PÚBLICA**



PARALENGUAJE



LA VOZ DICE MÁS QUE LAS PALABRAS A NIVEL EMOCIONAL



VOLUMEN

TONO

VELOCIDAD



GENERA CREDIBILIDAD CON TU VOZ



CÓMO DAR UN MENSAJE EFICAZ





PREGUNTAS EXPLORATORIAS

¿PORQUÉ SURGE?

¿QUIÉN SON LOS DESTINATARIOS?

¿PARA QUÉ SE REALIZA?

¿CUÁLES SON LOS MENSAJES CLAVE?

¿CUÁNTO TIEMPO VA A DURAR?

¿CÓMO LA VOY A REALIZAR?

¿CUÁNDO LA REALIZO?

¿DÓNDE LA REALIZO?



"LA VIDA
ES COMO UN ECO.
SI NO TE GUSTA
LO QUE RECIBES,
PRESTA ATENCIÓN
A LO QUE EMITES"

LAIR RIBEIRO



¡MUCHAS GRACIAS!

info@susanaherrero.es

