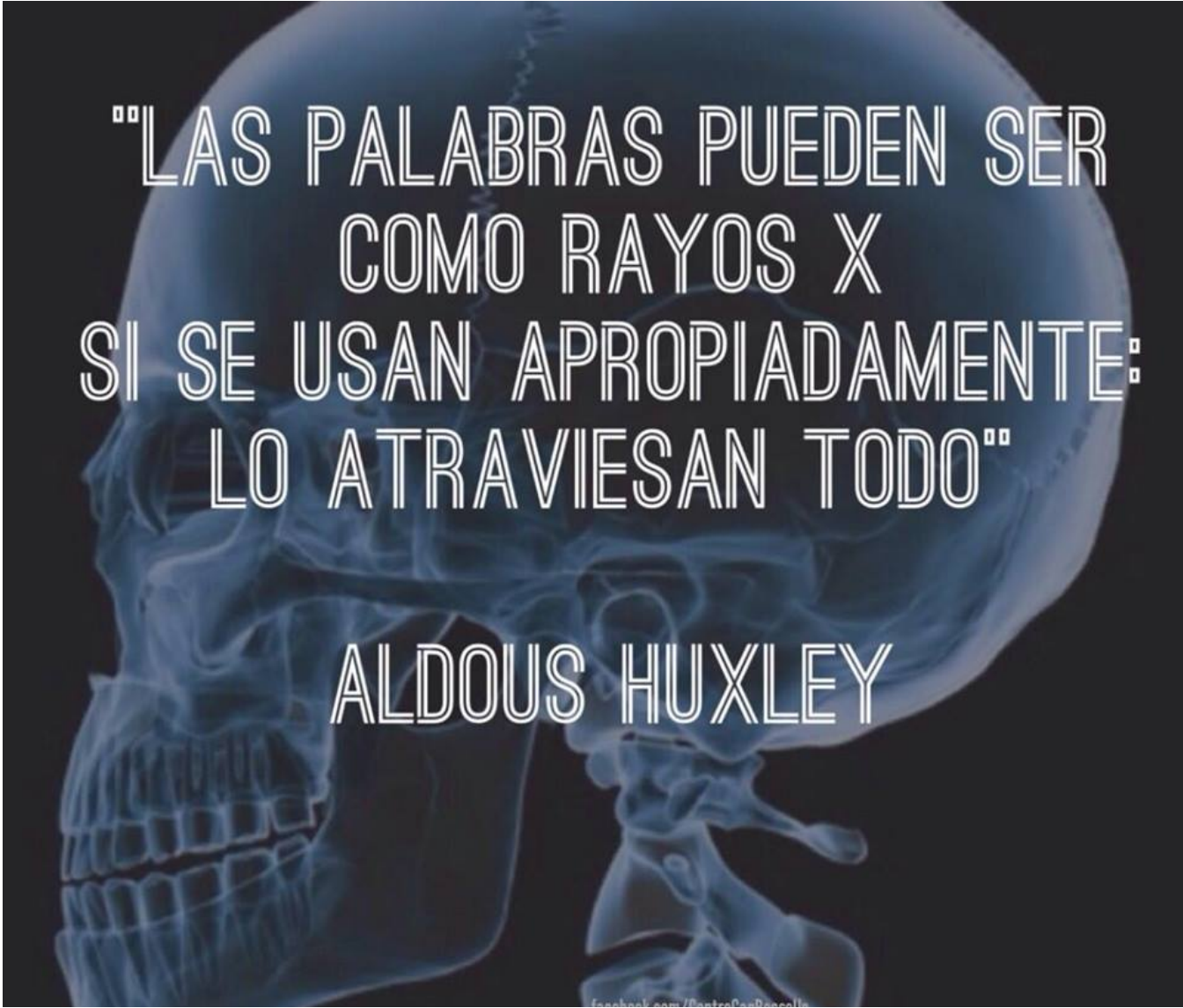


¿Cómo afecta la Comunicación Clara a nuestra conducta?

Luis Muíño



"LAS PALABRAS PUEDEN SER
COMO RAYOS X
SI SE USAN APROPIADAMENTE:
LO ATRAVIESAN TODO"

ALDOUS HUXLEY

facebook.com/DontraSanDiego



¿Cómo es la
comunicación oscura?





¿Qué efectos produce?

I) SÍNDROME DE INDEFENSIÓN (SELIGMAN)



2) PÉRDIDA DE LOS DERECHOS DE COMUNICACIÓN

- Tienes derecho a pedir información sobre todo aquello que te concierne. Si los demás quieren ocultártela, están en su derecho, pero debes saber que no quieren informarte.
- Tienes derecho a detenerte y pensar antes de actuar aunque alguien tenga prisa por conocer tu decisión.
- Tienes derecho a cometer errores si luego te haces responsable de ellos.

EL PSICODECÁLOGO

10 derechos de comunicación

Estas son nuestras necesidades de expresión básicas. Tenemos que conseguir que los demás las respeten si queremos que los diálogos que mantenemos con ellos resulten fructíferos.

1 Tienes derecho a forjarte una opinión sobre cualquier asunto y a poder expresarla abiertamente, aunque eso decepcione las expectativas de los demás sobre ti.

2 Tienes derecho a cometer errores si luego te haces responsable de sus consecuencias.

3 Tienes derecho a manifestar tus propias necesidades. A la hora de llegar a un acuerdo debe quedar claro que son tan importantes como las de las otras personas.

4 Tienes derecho a pedir información sobre todo aquello que te concierne, porque afecta decisivamente a tu vida. Si los demás pretenden ocultártela, están ejerciendo su potestad, pero debes saber que no quieren informarte.

5 Tienes derecho a decidir si optas por satisfacer las expectativas de quien te demanda algo o si te comportas siguiendo legítimamente tus intereses, mientras no violates los derechos del otro.

6 Tienes derecho a cambiar de opinión sobre cualquier cosa y no sentirte culpable por ello.

7 Tienes derecho a experimentar y expresar sin cortapisas tus propios sentimientos.




Una relación de igual a igual y enriquecedora exige la atención a los derechos individuales del otro.

8 Tienes derecho a rechazar peticiones sin que por ello te sientas mal y aunque eso suponga implicarte menos de lo que humanamente eres capaz de hacer.

9 Tienes derecho a detenerte y reflexionar antes de actuar, aunque la otra parte tenga prisa por conocer tu decisión.

10 Tienes derecho a pedir, en ningún caso a exigir, a la otra persona que responda a las necesidades que expresas.



¿Qué características
psicológicas tiene la
Comunicación Clara?

DECÁLOGO BÁSICO

I) No exige del receptor un continuo esfuerzo mental

Síndrome de disracionalidad

Keith Stanivich

3 “tipos” de mente

- **MODOTONTO**

Autónoma, usa una gran cantidad de atajos para solucionar los problemas.

- **MODO LISTO**

Algorítmica, más lenta, más trabajosa, pero también más lógica.

- **JEFE**

Reflexiva, sirve para saber cuál de las dos modos debemos usar en cada situación.

2) No atribuye mala voluntad a las otras personas




La mayoría de los conflictos se producen por diferencias personales: son conflictos de intereses, no ataques personales

Es más fácil ver lo malo
que lo bueno


Ley de asimetría hedónica, Nico Fridja

3) Adopta una estrategia de afrontamiento, no de evitación. Encara los temas tensos sin posponer el conflicto.


Quando comunicamos...



Somos pasivos cuando tenemos una comunicación verbal y no verbal de defensa.



Somos agresivos cuando tenemos una comunicación verbal y no verbal de ataque.



Y somos asertivos cuando tenemos una comunicación verbal y no verbal de negociación.

La Comunicación Clara incluye tácticas de negociación con...

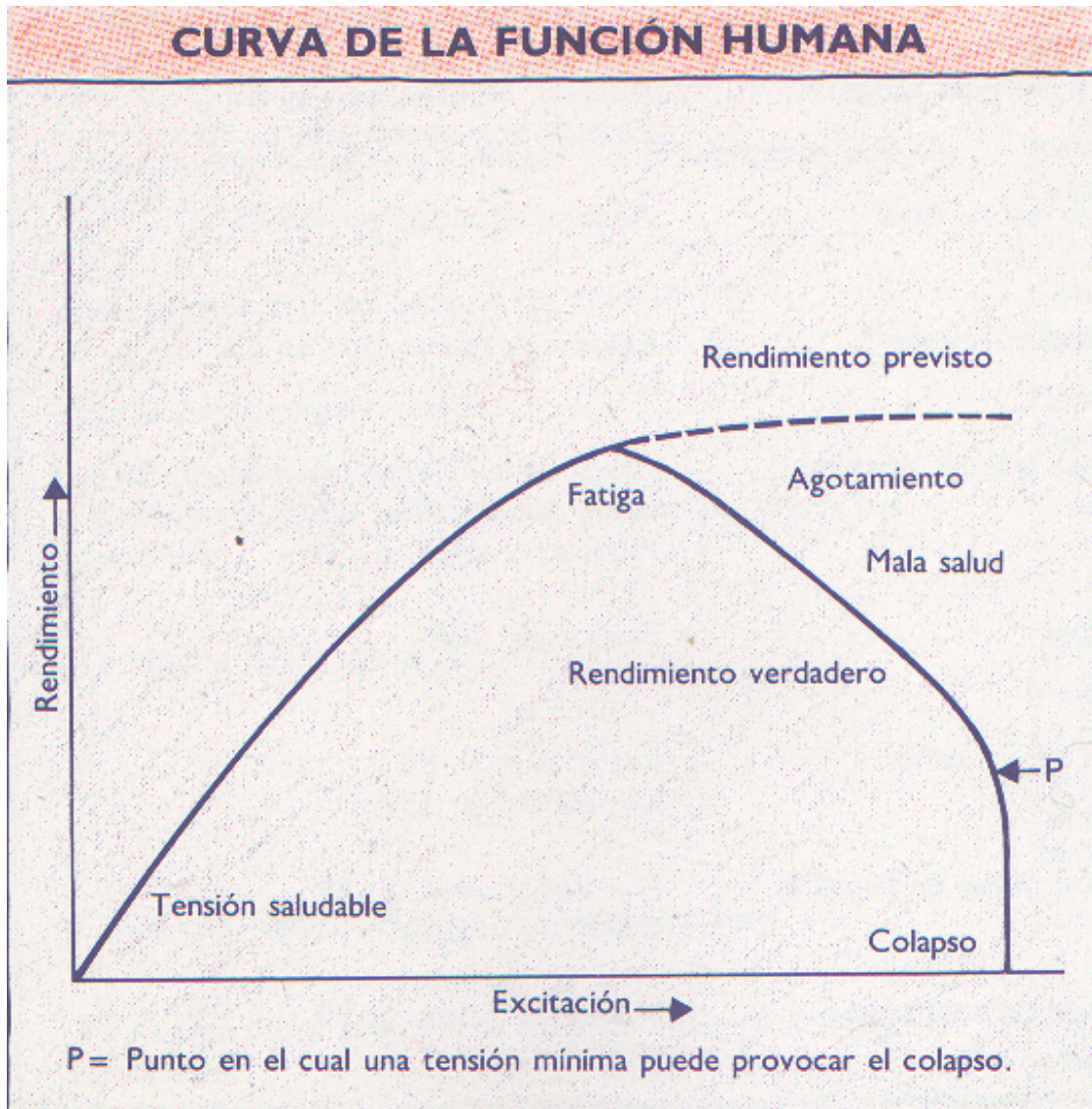
Los que solo quieren autocompasión y repiten quejas sin propuestas de solución



Los que tienen como único objetivo llevar razón por cuestiones de ego



4) Usa tecnicismos solo
cuando es necesario



**Los tecnicismos crean
tensión cognitiva**

5) Genera confianza

**El ciudadano teme que
la mentira no esté en lo
que se dice, sino en lo
que no se dice...**



Ejemplos de eufemismo famosos

“Indemnización en diferido”

El partido sigue pagando la nómina a su “despedido” tesorero.

“Tique moderador sanitario”

Pagar por ir al médico

“Ministerio de defensa”

El que se encarga de invadir países

“Cese temporal de la convivencia”

Divorcio

“Desaceleración”; “recesión”

Crisis económica brutal.

Ejemplos de eufemismo famosos


“Devaluación competitiva de los salarios”

Bajada de los sueldos.

“Medidas excepcionales para incentivar la tributación de rentas no declaradas”

Amnistía fiscal

6) Intenta entender la
posición de la otra persona



Es tan importante eso como el hecho de que
hagas comprensible la tuya.



No se trata de aceptar la postura de la otra
persona, sino de comprenderla.

Fenómeno del falso consenso

Gary Marks

Ejemplos:

- Los **fumadores** creen que fuma mucha más gente de la que realmente lo hace –y viceversa-.
- Las **personas deprimidas** piensan que la mayoría de las personas reaccionan muy negativamente cuando les ocurre algo malo –a las no deprimidas les pasa lo contrario.
- Los que han **cometido un delito** piensan que su infracción está mucho más generalizada de lo que realmente lo está –también ocurre el sesgo contrario con los que nunca han delinquido: piensan que hay más “honestos” que los que realmente hay.

“Hagas lo que hagas,
el 20% de la gente
estará en contra”

J. F. Kennedy



7) Evita ser prolija y distraer
con detalles





**No debemos usar el
agotamiento por
aburrimiento como
arma de guerra...**

8) Recuerda continuamente
que las diferencias de
intereses se resuelven mejor
con la actitud mental del
“todos ganan

Un famoso general francés dijo que solo hay una experiencia más melancólica que una batalla perdida, y es una batalla ganada.

Derrotar al otro no
soluciona el conflicto:
genera otro peor.

Huye del tono moralizante



9) Adopta un estilo de comunicación adaptable a todos los formatos

GRUPO DE WHATSAPP NOS ANOS 70



“El mundo no lo cambian las ideologías:
lo cambian las tecnologías” (Aldous Huxley)

Si CERVANTES, HOY, HUBIERA SIDO TUITERO...

Un tío loco y su amigo paleta salen de marcha; no ligan; apaléanlos; la lían parda y cuando al tío le vuelve la olla, la palma...pero aún vive



AH, Y NO SE MOLESTEN EN CONTARLOS, HAY 140 CARACTERES (CON ESPACIOS)

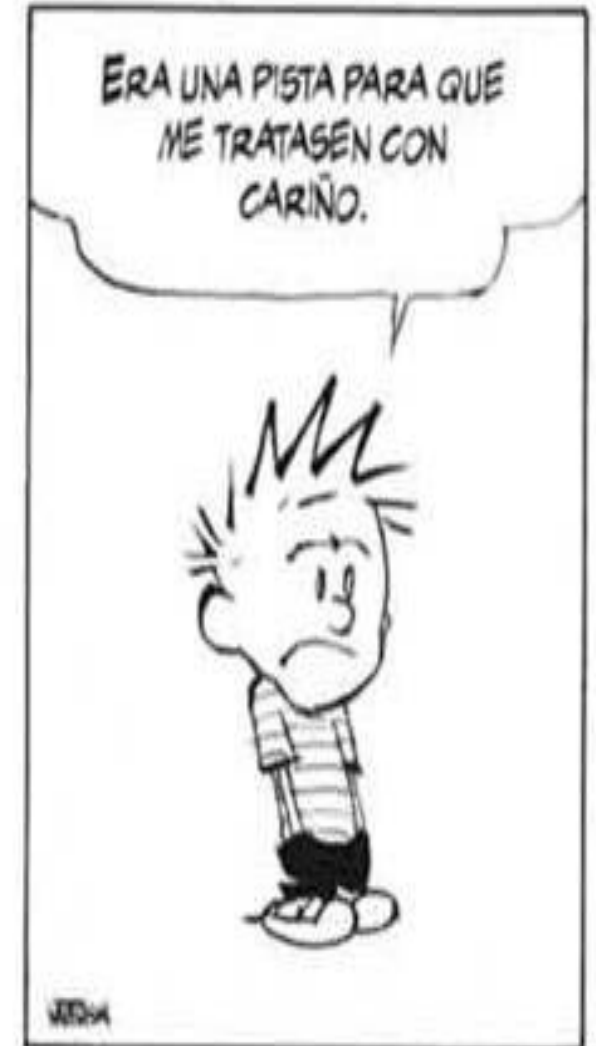
**4000 Years & we are back
to same language** 😊 🤔



2006 B.C. vs 2016 A.D.



10) No presupone que
el receptor tenga que
interpretarnos



Luis Muiño

Facebook:
<http://www.facebook.com/LuisMuinooficial>

Twitter: @Habitatunicorn

Web: www.elhabitatdelunicornio.net

*PARA DUDAS, críticas,
OPINIONES Y petición
de REFERENCIAS*