

Programa: La importancia del lenguaje y cómo mejorar tu comunicación

Temario

1. Sesión 1: El Poder del Lenguaje y la Percepción (3 horas)
 - 1.1 El lenguaje como sistema representacional: "El mapa no es el territorio." Para comunicarnos eficazmente, debemos comprender el mapa del otro, no imponer el nuestro.
 - 1.2 PNL: Presuposiciones clave aplicadas a la comunicación.
 - 1.3 Metamodelo del Lenguaje: Identificación de distorsiones, omisiones y generalizaciones.
 - 1.4 "Escuchar" el lenguaje interno y cómo impacta la comunicación externa.
 - 1.5 Impacto emocional del lenguaje: El poder de las palabras. El código que utilizamos influye en la interpretación del mensaje.

2. Sesión 2: Conociendo los Estilos Comunicativos
 - 2.1 La diversidad de personalidades y su impacto en la comunicación.
 - 2.2 Sistemas Representacionales (VAK/OG): Calibración y claves de acceso ocular.
 - 2.3 Estilos de Comunicación: Asertivo, Pasivo, Agresivo y Pasivo-Agresivo. Adaptar nuestro estilo no es manipulación, sino respeto y empatía. Se trata de salir de nuestro marco de referencia para conectar con el otro. Los diferentes estilos se relacionan con el "canal" de comunicación.
 - 2.4 Los colores y los tipos de personalidad y su efecto en la comunicación.
 - 2.5 Claves de la neurociencia facial para adaptar el mensaje según la personalidad de la audiencia.
 - 2.6 Introducción al Feedback y su relación con los estilos comunicativos.

3. Sesión 3: El Arte de la Comunicación Efectiva
 - 3.1 Comunicación Centrada en el Receptor: Dejar a un lado el ego.
 - Empatía y Neuronas espejo
 - 3.2 Entender el papel de los elementos de comunicación para una comunicación efectiva.
 - 3.3 Escucha Activa: Niveles de escucha y técnicas para mejorarla.
 - 3.4 Comunicación Asertiva: Expresar necesidades y opiniones con claridad y respeto.
 - 3.5 Persuasión e Influencia: Principios de Cialdini aplicados a la comunicación.
 - 3.6 Retórica Clásica: Logos, Pathos y Ethos: Construyendo mensajes persuasivos.
 - 3.7 Storytelling: Conectar emocionalmente, facilitar la comprensión y la memorización.
 - 3.8 Elevator Pitch: Comunicar tu mensaje de forma concisa y convincente.

4. Sesión 4: Dominando la Comunicación No Verbal
 - 4.1 Neurociencia y lo no verbal.
 - 4.2 La comunicación no verbal como parte del "código" de la comunicación y su impacto en la interpretación del mensaje.
 - 4.3 La importancia de la línea base de las personas y el contexto para no caer en el juicio.
 - 4.4 Las emociones y la comunicación no verbal: micropicos, microexpresiones y paralingüística
 - 4.5 El comportamiento no consciente: saludos, el cuerpo, la proxemia.
 - 4.6 Coherencia y Credibilidad: Alineando lo verbal y no verbal.

5. Sesión 5: Integración y Aplicación Práctica y Cierre
 - 5.1 Breve recapitulación de sesiones previas.
 - 5.2 Role-playing con simulaciones reales.
 - 5.3 Feedback directo e identificación de fortalezas y áreas de mejora.
 - 5.4 Elaboración de un plan personal.
 - 5.5 Cierre y conclusiones.