

JUEVES DE FACULTAD 2016/17

Inteligencia conversacional

Ángel Martínez Maestre
Actor, *coach* y formador

Jueves, 10 de noviembre de 2016
Edificio Quintillano
Sala de Grados
12.00 horas

Coordinan:
Yolanda Sierra Murillo y
Cristina Olarte Pascual,
Profesoras de la Facultad
de Ciencias Empresariales

Más información:
Facultad de Ciencias Empresariales
decanato.fcee@unirioja.es
Edificio Quintillano
Telf.: 941 299 686
www.unirioja.es/actividades

🐦 @unirioja
📘 unirioja



 Santander

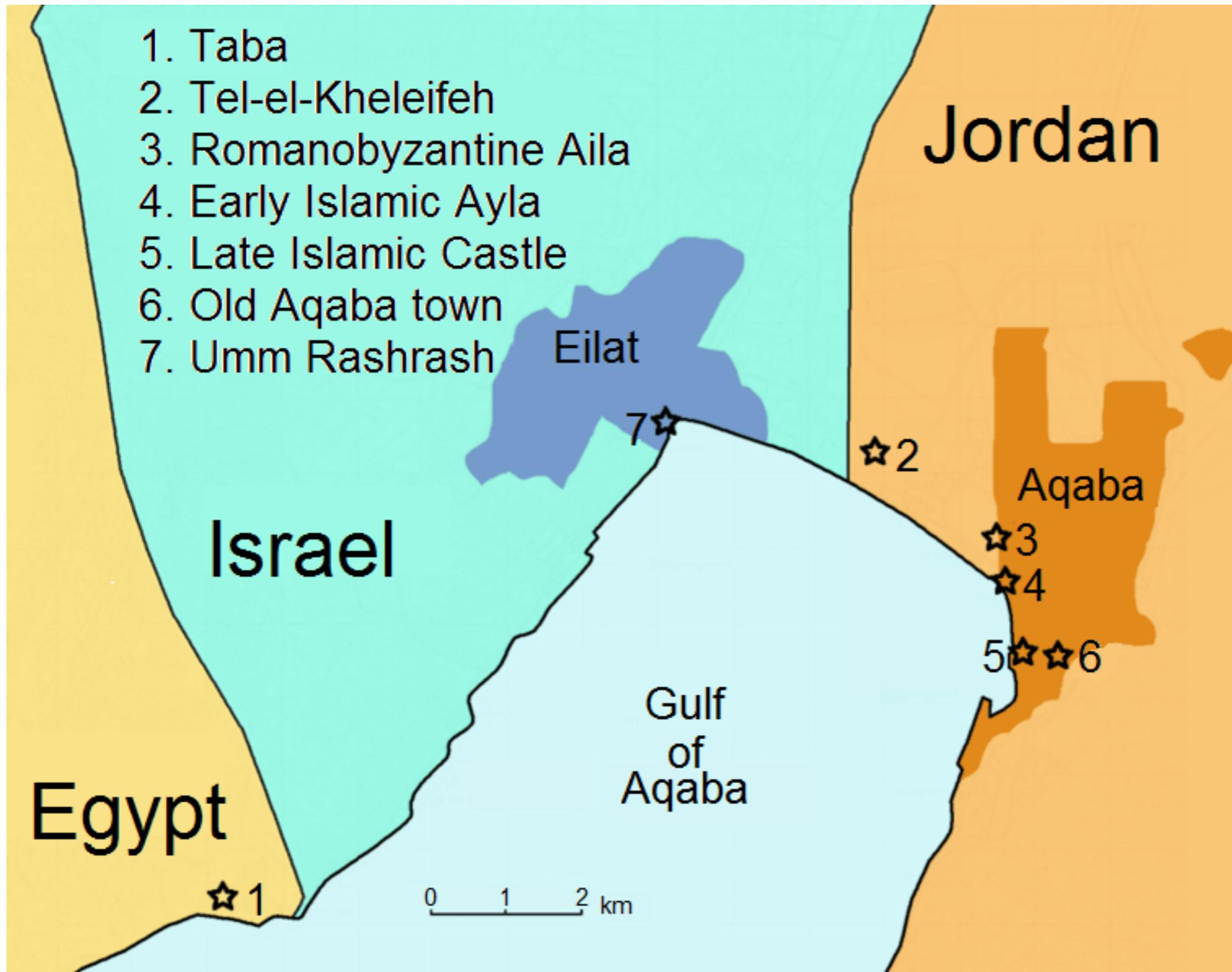


UNIVERSIDAD
DE LA RIOJA



© Sportsphoto Ltd./Allstar





Desierto de Nefud



Omar Sharif's iconic introduction to Western film audiences, first appearing as a tiny speck leaving a great trail of dust in his wake. Many consider this magnificent shot the greatest introduction of a character in all of film history.

Peter Guber & Magic Johnson



**EL LENGUAJE
ES LA MEJOR TECNOLOGÍA QUE EXISTE.
EL LENGUAJE DE TU CUERPO
EL LENGUAJE DE TUS OJOS
LA ENERGIA QUE IRRADIAS.
TODO ELLO LLEGARÁ A TU AUDIENCIA
Y LES DIRÁ QUIEN ERES
Y QUÉ PIENSAS DE TI MISMO
MUCHO ANTES DE QUE EMPIECES A HABLAR**

Izquierdo

Logica

CONTROL

1,2,3

Análisis

razón

Ciencia

Estrat

REAL

Derecho

ARTE

DESEOS

Felicidad

Poesia

Pasión

AMOR

creatividad

Lib



¿Qué hace falta para tener

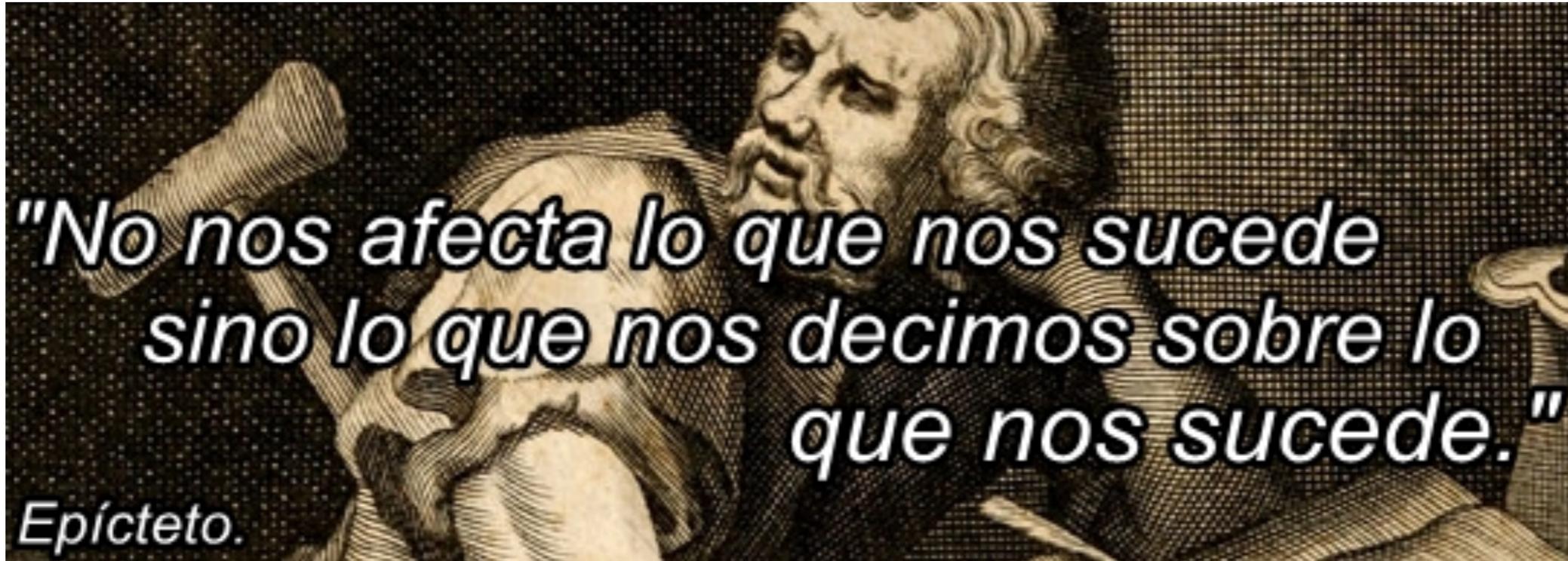
- **conversaciones inteligentes?**
- Intención.
- Determinación.
- Voluntad.
- Propósito.
- Entrenamiento.
- Práctica.
- Perseverancia.

OBSTÁCULOS

- Nuestro EGO.
- La Inconsciencia.
- La falta de autorregulación emocional.
- La falta de autocontrol.
- Emociones negativas
(miedo, desconfianza, resentimiento)

¿Qué es la IC?

La capacidad de detectar qué tipo de conversaciones nos llevan a **conectar con nuestras emociones negativas** (miedo, desconfianza, culpa, ira) o con respuestas instintivas (lucha, defensa, huida). **Y que conversaciones nos elevan y generan una actividad cerebral de alto nivel así como emociones positivas** como la confianza o el interés, que hacen aflorar habilidades como la intuición, la creatividad, el pensamiento estratégico y la sabiduría



*"No nos afecta lo que nos sucede
sino lo que nos decimos sobre lo
que nos sucede."*

Epícteto.

Puntos Ciegos

1. No asumas que los otros comparten tu punto de vista.
2. No permitas que la desconfianza o el temor distorsionen tu percepción de la realidad.
3. No permitas que el miedo destruya tu empatía.
4. No asumas que recuerdas exactamente lo que otros dicen. Lo que nuestro cerebro se queda no son las palabras sino la interpretación de ellas.
5. El significado NO reside en quien habla sino en quien escucha.

Proceso de una Conversación

1. Genera un clima de seguridad.
2. Despierta la confianza.
3. Acepta e incluye al interlocutor. Genera Vínculo.
4. Reconoce y valora lo que te aportan.
5. Empodera al interlocutor.
6. Rétale, estimula su creatividad, hazle preguntas.
7. Permíteles ser él mismo.
8. Aquí ya estás al máximo nivel!!!

Secretos Comunicación

- Conecta.
- Escucha de forma activa.
- Predefine Mensaje.
- Muéstrate entusiasta y apasionado.
- Equilibra Credibilidad/Razón/Emoción.
- Genera confianza y siente autoconfianza.
- Define qué quieres que se sepa/sienta/haga.
- Estructurar los argumentos.
- Diferénciate de lo mediocre.
- Haz tuyas las palabras.

EL MUNDO EN SUS MANOS
LA HISTORIA DE BEN CARSON



ESCENA 1

**Agresión en el colegio y
conversación con su madre**

**TENER UNA CONVERSACIÓN ADECUADA
CARA A CARA
EN EL ENTORNO PRECISO Y
EN EL MOMENTO IDÓNEO
DE LA MANERA MÁS PERTINENTE
PUEDE INDUCIR AL OYENTE A A ACTUAR Y
A MODIFICAR EL PATRÓN DE
PENSAMIENTO.**

EL MUNDO EN SUS MANOS
LA HISTORIA DE BEN CARSON



ESCENA 6

Hospital Johns Hopkins

PREMISA DE INTELIGENCIA CONVERSACIONAL

- ACCEDER A UN NIVEL SUPERIOR DE PROGRESO VA A DEPENDER DE NUESTRA CULTURA, LO QUE DEPENDE DE LA CALIDAD DE NUESTRAS RELACIONES, QUE A SU VEZ DEPENDEN DE LA CALIDAD DE NUESTRAS CONVERSACIONES.

PODERES INTELIGENCIA CONVERSACIONAL

- Influir en nuestra química cerebral.
- Fortalecer las relaciones.
- Interpretar la realidad.

EL MUNDO EN SUS MANOS
LA HISTORIA DE BEN CARSON



ESCENA 5

Alumno de Yale

NIVELES CONVERSACIÓN

- Nivel I.- Transaccional.
- Nivel II.- Posicional.
- Nivel III.- Transformacional.



ESCENA 7

Pulgada a Pulgada

Para cultivar la Inteligencia Conversacional

- Establecer Empatía.
- Escuchar sin juzgar.
- Hacer preguntas para descubrir.
- Reforzar el éxito.
- Dramatizar el mensaje.

Aprende a hacer preguntas

- ¿Qué quiero?.
- ¿Cuánto cuesta?.
- ¿Estoy dispuesto a pagar el precio?.
- ¿Para qué hago lo que hago?.
- ¿Esto que quiero, es un deseo o una meta?.
- ¿Qué tareas debo realizar para llegar?

ÁMBITO EMOCIONAL

- Decidir contexto emocional propio.
- Decidir contexto emocional audiencia.
- Las palabras **NO SON NEUTRALES**.

TEXTO

**DIOS, HAN VENIDO PAPÁ Y MAMÁ A
VERME**

HERRAMIENTAS

- MENSAJE-METAMENSAJE.
- LA CONEXIÓN-SINTONIZACIÓN.
- PUNTO DE VISTA.
- TEXTO. INTENCIÓN-EMOCIÓN.
- PREPARACIÓN EMOCIONAL.

Una conversación



SIN

FIN