Comunicarnos en casa II Llaves que abren la comunicación con nuestros hijos



Teoría de la Comunicación - Algunos aspectos fundamentales de la comunicación

Áreas

Contenido: Lo que cada uno dice en sí mismo, las palabras o parte verbal del mensaje.

Afecto: La forma no verbal de enviar el mensaje.

Tono de voz, pausas y silencios, énfasis, correcciones y lapsus

Gesticulaciones, expresiones faciales, movimientos del cuerpo y posición

Contexto: Es el comportamiento no verbal del que escucha nuestro mensaje.

Teoría de la Comunicación - Algunos aspectos fundamentales de la comunicación

Principios Universales

- Es imposible no comunicar si compartimos un mismo espacio
- Toda comunicación tiene un nivel de contenido (lo que decimos) y de relación (a quién y cómo). Deberemos conocer qué tipo de relación tenemos con el interlocutor para saber cómo comunicarnos
- · Las pautas o puntos en la relación
- Hay un Lenguaje verbal y no verbal

El 70% de todo lo que comunicamos esta inscrito en el lenguaje NO VERBAL y su influencia en la valoración y comprensión del mensaje por parte de la otra persona es mayor que el verbal

TÉCNICAS QUE NO FUNCIONAN

La ventilación o descarga emocional:

Consiste en el vertido indiscriminado de toda la carga emocional sin tener en cuenta para nada las implicaciones ni los sentimientos que esto producirá en el otro, viéndolo como una especie de "saco de boxeo" en el que desahogar la presión para quedarse tranquilo.

Proyección:

Es fácil que al vernos reflejados en lo que no nos gusta de nosotros proyectado en nuestros hijos, "castiguemos" con cierta severidad el defecto en ellos como una forma de "castigarnos" a nosotros mismos olvidando el verdadero objetivo de la disciplina que es la edificación.

1 Démosles la oportunidad de ser responsables

Confiamos en ti y te vemos capaz de ser responsable La mejor forma de aprender es enseñando / autoexigencia y autoimposición

2 Comuniquemos a nuestros hijos cómo nos sentimos

El mejor nivel de comunicación es la transmisión de necesidades profundas

Debemos escuchar y percibir / Debemos expresar y mostrar

No perderemos la autoridad

Unos padres excelentes no son personas insensibles o que no sufren emocionalmente

Niveles de comunicación en el contexto familiar

- Nivel 1: Sólo los hechos comunes
- Nivel 2: Opiniones
- Nivel 3: Sensaciones y vivencias más visibles
- Nivel 4: Sentimientos menos "visibles" producidos por las experiencias vividas.
- Nivel 5: Los sentimientos y las necesidades más profundas.

La Escucha Activa

Hacemos lo siguiente:

- Adoptamos una postura activa (no miramos la TV, ni fijamos nuestra atención en nada más que la otra persona)
- Mantenemos contacto visual
- Ponemos cara de estar atendiendo
- Animamos al que habla con nuestros gestos (sonrisa, asentir, etc.)

Decimos lo siguiente:

- Pequeños incentivos verbales (ya veo, entiendo, si, etc.)
- Usamos un tono adecuado cuando intervenimos
- No emitimos juicios de valor
- Repetimos el mensaje que creemos entender que nos envían

Observamos lo siguiente:

- El contenido de lo que se nos dice
- Los sentimientos del que nos habla
- La expresión de las palabras y gestos del que nos habla
- El momento en el que el que nos habla desea que intervengamos.



Las 10 Claves

- 1 Démosles la oportunidad de ser responsables
- 2 Comuniquemos a nuestros hijos cómo nos sentimos

El mejor nivel de comunicación: transmisión de necesidades profundas

- 3 Démosles mayor participación familiar
- 4 Busquemos la sinceridad en el planteamiento de los problemas
- 5 Trabajemos la armonía en la comunicación de la pareja
- 6 Esperemos de ellos sólo lo mejor
- 7 Escojamos un momento y un ambiente adecuado para comunicarnos (lugar tiempo)
- 8 Cuidemos el lenguaje corporal

Escucha activa

Situación de discusión

Situación de planificación

9 No hagamos referencia al pasado con recriminaciones

Establecer la relación sólo en vistas al futuro

Utilizar el pasado como referencia sólo si no ha habido un aprendizaje positivo

10 Capacitémosles para elegir y elaborar planes

Jerarquía de valores

Propuesta de objetivos

Resolución de Conflictos y modelaje

Resolución de conflictos

1.- Observar el problema

¿Qué pasa? ¿Cuál es el problema?



2.- Definir, describir mentalmente el problema

¿Cómo ha sucedido? ¿Quién está en el problema?



3.- Crear alternativas, estrategias y posibles soluciones

¿Cómo conseguir lo que quiero?



4.- Toma de decisiones (elección de la mejor)

¿Qué puede ocurrir si...? ¿Qué sucederá? ¿Cómo lo voy a hacer? ¿con quien?



5.- Acción de la solución escogida y Evaluación

Manos a la obra



¿Cómo ha ido? ¿He conseguido lo que quería? ¿Estoy satisfecho?



MODELADO

- 1.- Mi modelo habla y hace: el modelo de referencia se habla a sí mismo en voz alta durante la tarea:
 - 1- ¿Qué tengo que hacer?
 - 2- ¿Cómo tengo que hacerlo?
 - 3- Lo estoy haciendo bien ... / no, así no, tengo que modificar...
- 2.- **Mi modelo habla y Yo hago**: nuestro modelo de referencia nos da las instrucciones mientras nosotros vamos realizando la tarea
- 3.- **Yo me hablo y Hago**: nosotros hacemos la tarea mientras nos damos las instrucciones a nosotros mismos en voz alta.
- 4.- Yo me hablo flojito y hago: se trata de que mientras hacemos la tarea nos susurremos las instrucciones
- 5.- **Yo hago, no necesito hablar:** se trata de que hagamos la tarea pensando en los pasos que debemos hacer pero sin necesidad de decírnoslos en voz alta.

CONTRATO CONDUCTUAL O DE CONTINGENCIA

Contrato n.º		

Fecha de inicio Fecha de finalización Fecha de revisión

Yasmina se compromete a:

-Llegar a casa a la hora marcada por sus padres la noche de los viernes

Jorge y Blanca (padres de Yasmina) se comprometen a:

-Retrasar en una hora la llegada de Yasmina a casa si cumple su compromiso (posible cláusula de una llamada, etc.)

Firmado

Yasmina (hija)

Jorge y Blanca (padres)



Puede encontrar ampliados los contenidos de este taller en los siguientes CD's

Visita: www.claudepsy.com

