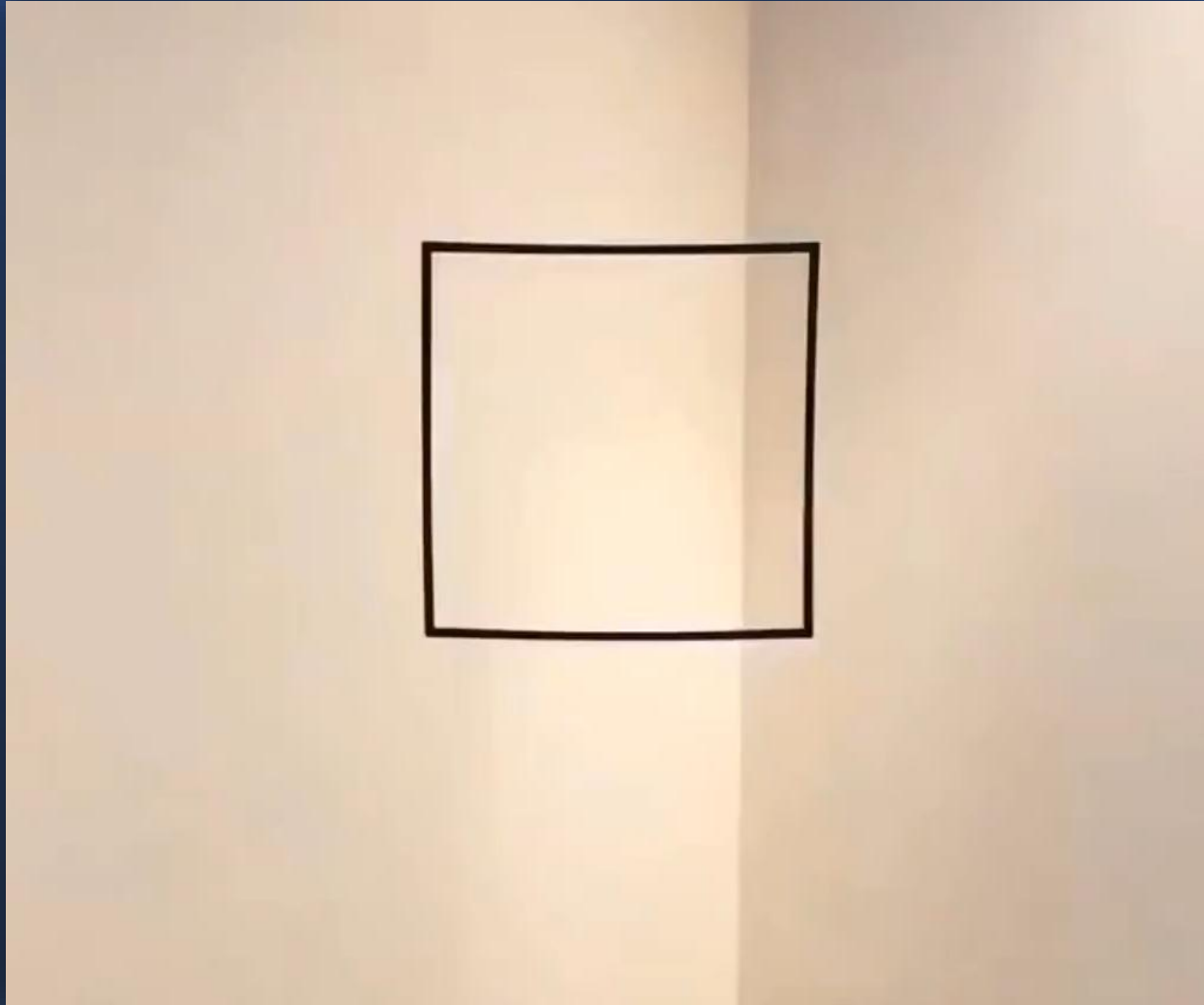


Curso sobre conversaciones



Conversar, un arte a recuperar

Mira este vídeo



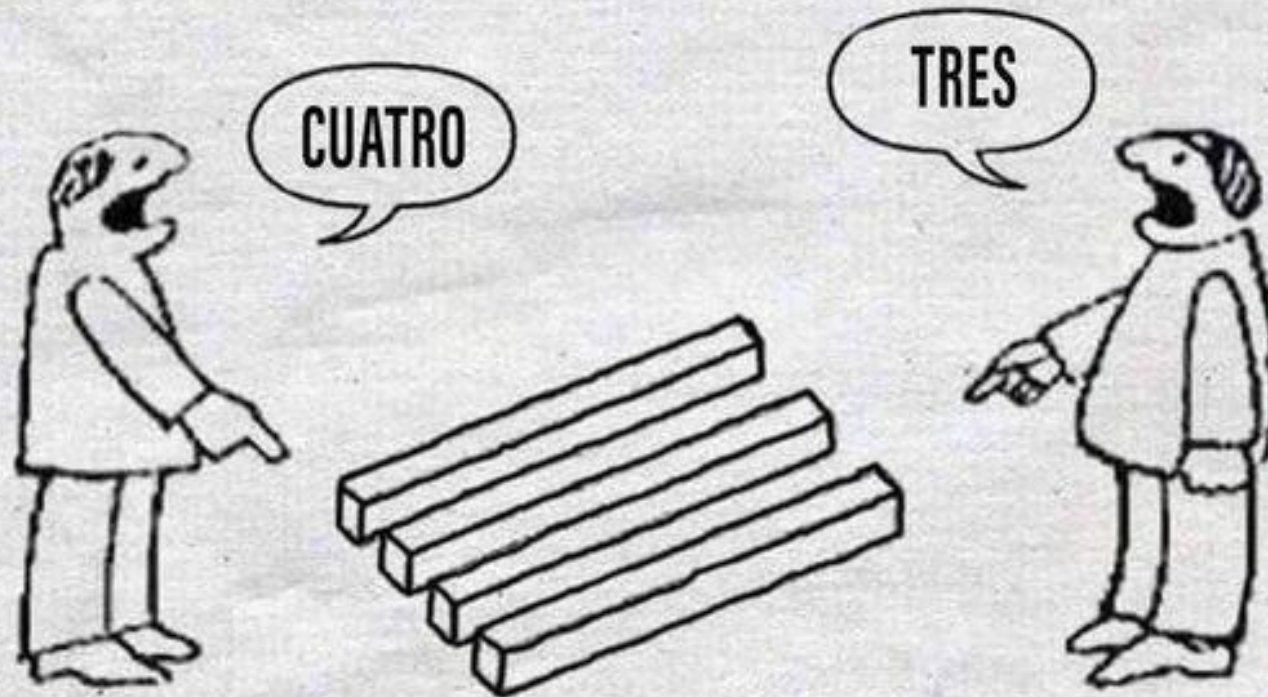
Efecto McGurk



This artist creates mind-blowing
optical illusions 🤯



**TOD LO QUE VEMOS ES UNA
PERSPECTIVA, NO LA VERDAD.**





Vídeo 1



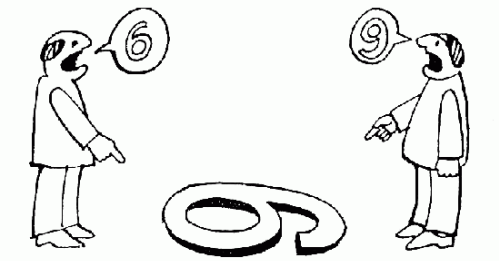
¿Qué opinamos?



Conclusiones

1. Nuestra percepción de la **realidad** depende de varios factores:

- Punto de vista/perspectiva de cada uno.
- Nuestros valores morales, éticos...
- Nuestra formación: artística (pintor, escultor...), técnica (arquitecto, ingeniero...), metodológica (docente...), conductual (psicólogo...), filosófica...
- Estado anímico.
- Contexto personal



2. Todas las percepciones son verdaderas o contienen una parte de la realidad/verdad.

3. Solamente cuando la compartimos, cuando conversamos y aceptamos otros puntos de vista tendremos una percepción más completa de la realidad.

Vídeo 2



Los españoles vamos a tener que
pagarlo.

Vídeo 2



¿Qué opinamos?



Conclusiones

1. Las posturas son totalmente cerradas
2. No hay escucha entre ellos
3. Se interrumpen
4. No les interesa lo que dice el otro

Por parejas

1. Nuestras posturas son totalmente cerradas.
2. No nos escuchamos.
3. Nos interrumpimos.
4. No nos interesa lo que dice el otro.



¿Esto sucede en nuestras vidas?
¿En nuestros debates en clase?

Responde a la siguiente cuestión

¿Con quién **NO** estarías
dispuesto a hablar?

y

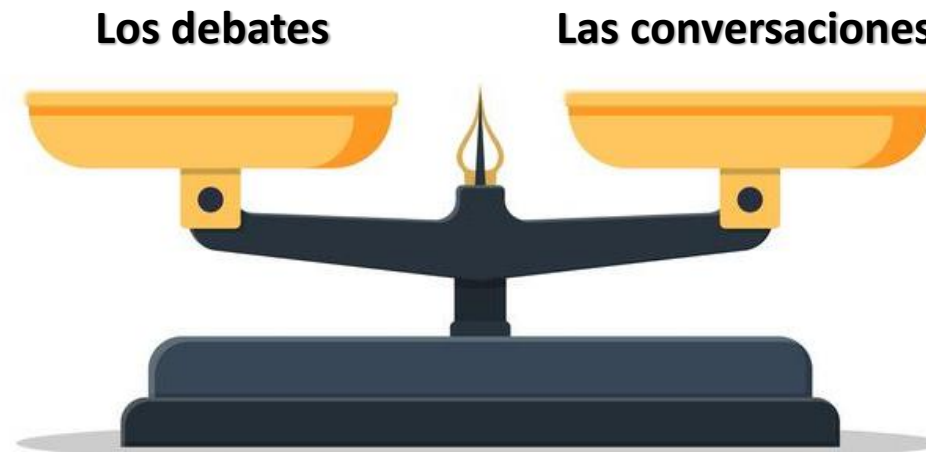
¿Por qué?



2. Qué es la conversación

Debate VS Conversación

- Altamente competitivos.
- Un ganador y muchos perdedores.
- Los compañeros son oponentes.
- Emociones: ansiedad, estrés...
- Emociones: frustración, desencanto...
- No se oyen las aportaciones.
- Se rebaten opiniones.



- Todos aportamos algo de valor.
- No hay que ganar a nadie.
- Los compañeros no son oponentes.
- Se escucha para argumentar, para opinar.
- Mejora la autoestima y el sentimiento de equipo.
- Posibilita que se desarrollen habilidades comunicativas...

Debate VS Conversación

Los debates

Las conversaciones

Foro de conversaciones



Aporta más valor

Liga de debates
Torneos escolares



¿Qué nos aporta?

1. Nos enriquece conversar con el diferente.
2. Nos enseña a escuchar activamente
3. Nos enseña hablar desde el corazón y no desde las ideas.
4. Se manifiesta respeto por la opinión de todos.
5. Podemos explicar al otro mis porqués.
6. Permite prepararse el tema para poder argumentar.
7. Nos permite llegar a soluciones comunes y contribuir al bien común.



Condiciones previas para la conversación

Qué hay que tener en cuenta

Distintos puntos de vista

Reconocemos que cada uno de nosotros somos un observador diferente de la realidad y que vemos el mismo hecho desde un punto de vista distinto.



Respetamos al otro

- Respetamos las observaciones de los otros, son tan buenas y válidas como las nuestras.
- Cada uno de los interlocutores tiene una opinión que es tan válida como la de los demás.
- Todos somos iguales como personas y nuestras observaciones son todas tan dignas de ser escuchadas y consideradas.

No hay verdad absoluta

- Ninguno podemos atribuirnos la verdad absoluta.
- No se pretende imponer una mirada o neutralizar la mirada del otro, sino compartir las diferentes miradas para apreciar lo que el otro nos dice.

Buscamos bienes comunes

- La conversación pretende, a partir de las diferentes observaciones sobre la realidad, construir bienes comunes que se basen en una verdad compartida, no en una verdad impuesta.





Espacios a respetar en el diálogo

Para que este sea fructífero



Sinceridad y fundamento

- Conversar significa que se hacen afirmaciones sinceras con juicios fundados.
- Que nuestras declaraciones salen de lo que realmente pensamos y no de panfletos o ideas preconcebidas.
- Intentamos aclarar de manera precisa y preguntar de modo respetuoso cuando no comprendemos lo que el otro nos dice.
- Se trata de compartir lo que se piensa y se siente de la manera más justificada posible para que el otro nos comprenda.



La escucha

- Escuchar, es parte muy importante de una conversación, porque si quien conversa intenta reflejar en sus palabras lo que realmente piensa o siente, la actitud de escucha que implica el interés por comprender y aprehender lo que el otro dice, es la que valida a quien habla
- Escuchar implica reconocer al otro, a lo que dice, a lo que piensa. Es esencial para crear una nueva realidad mutua en la que los contertulios puedan sentirse representados.
- Sin escucha de calidad no hay comunicación.



Clases de escucha

- **ACTIVA**
 - Intenta comprender y acoger
- **BENÉVOLA**
 - Salvar la proposición del otro
- **VULNERABLE**
 - Estar dispuesto a cambiar y a dejarse tocar por el otro)
- **FALSAS ESCUCHAS**
 - **BLINDADA**
 - Sé lo que me van a decir
 - **IDEOLÓGICA**
 - Busco rebatir al otro
 - **MAESTRO O DISCÍPULO**
 - Es desigual y no equitativa



El silencio

Por último, la conversación precisa de silencio, porque la palabra y la escucha salen del silencio y necesitan de él para la comunicación.

El silencio no es solo el que se realiza externamente para poder escuchar al otro o del que surge nuestra conversación, sino también es un silencio interno que no tapa lo que se el otro dice con nuestros pensamientos o nuestro razonamiento interno.

¿Qué es conversar?

Arte de establecer comunicación con otra/s persona/s...

- Respetando la **opinión del otro**,
- alternando los **turnos de palabra** y
- manteniendo una misma **línea de diálogo**.

¿Para qué sirve?

Objetivo:

- Establecer contacto, conocer a la otra persona, **saber cómo piensa** y, si es posible...
- descubrir que **parte de la proposición del otro puedo salvar** para mí, para reafirmarme o para crecer.



¿Qué se necesita para poder conversar?

- Que haya **reciprocidad**.
- Que los **dos escuchen**. Escucha activa.
- **Aceptar** otras opiniones.
- **Conocimientos** sobre el tema.

¿Qué circunstancias propician el diálogo?

- Un **buen clima**.
 - La tranquilidad de los participantes.
 - El escenario: **entorno amable** que invite a la conversación.
- Saber de antemano que el otro me va a **respetar**.
- Intentar ver en la proposición del otro «**qué se puede salvar**».
- Las expectativas de los oyentes.



Actitudes negativas para conversar

- **Quejumbrosa:**
 - Parece que todo le sabe mal.
 - El tema no le gusta.
 - Los compañeros tampoco...
- **Pasiva.**
 - No participa
 - Se dedica a escuchar o lo parece.
- **Activista:**
 - No acepta las otras opiniones.
 - Piensa que sólo él tiene la razón



¡Gracias por vuestra atención!

