

GACETA DESARROLLO *humano*



ENREDANDO las palabras

Las confusiones de la comunicación



PODER JUDICIAL
CIUDAD DE MÉXICO



OFICIALÍA MAYOR
PJCDMX



RECURSOS HUMANOS
PJCDMX

DIRECCIÓN DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL
SUBDIRECCIÓN DE CAPITAL HUMANO



PAEP
PROGRAMA DE APOYO
EMOCIONAL Y PSICOLÓGICO

GACETA
DESARROLLO
humano

DIRECTORIO

Dr. Magistrado Rafael Guerra Álvarez
Presidente del Tribunal Superior de Justicia
de la Ciudad de México

Dr. Sergio Fontes Granados
Oficial Mayor

Mtro. Andrés Sánchez Hernández
Director Ejecutivo de Recursos Humanos

Lic. Miguel Ángel Brito Pulido
Director de Administración de Personal

Mtro. Rodrigo de Jesús García Chimal
Subdirector de Capital Humano

PAEP:

Lic. Anaiss Alcaraz Alcantar
Jefa de Unidad Departamental
de Apoyo

Lic. Paola Andrea Bermúdez Ramírez
Técnica Especializada

Lic. Claudia Erika Rivera Velázquez
Técnica Especializada

Lic. Juana García González
Técnica Especializada

Mtro. José Alberto Hernández Pulido
Técnico Especializado

Lic. Haydeé Lugo Cervantes
Administrativa Especializada

Mtro. Andrés Guadalupe Guerrero Navarrete
Técnico Especializado

Lic. Aída Salazar Pérez
Técnica Especializada

Lic. César Manuel Ruiz Pedraza
Técnico Especializado

Lic. Diana Martínez Sánchez
Administrativa Especializada

María Vianey Vidal Zúñiga
Administrativa Especializada

Diseño Editorial
Dirección Ejecutiva de Gestión Tecnológica
Lic. Isabel Isidro Rodríguez

ÍNDICE

Editorial	5
Reflexión del mes	6
En plataformas y librerías	8
Psicología de hoy Comunicar no solo está en las palabras.	9
Construyéndonos Cuando lo que decimos no es consistente con el cómo y a quién.	10
Ayudándonos Estrategias de comunicación eficiente	20
Salud El movimiento como el lenguaje esencial de creación en la practica del yoga	22
Entretenimiento.	24
Referencias.	26

Editorial

Estimados lectores, nos complace estar nuevamente con ustedes, en esta ocasión hablaremos sobre la comunicación y sus enredos. ¿Cuántas veces hemos estado dentro de una plática que termina mal, pues lo que buscamos comunicar no sale como esperamos? La comunicación es parte de nuestro día a día y en ocasiones puede convertirse en todo un enredo.

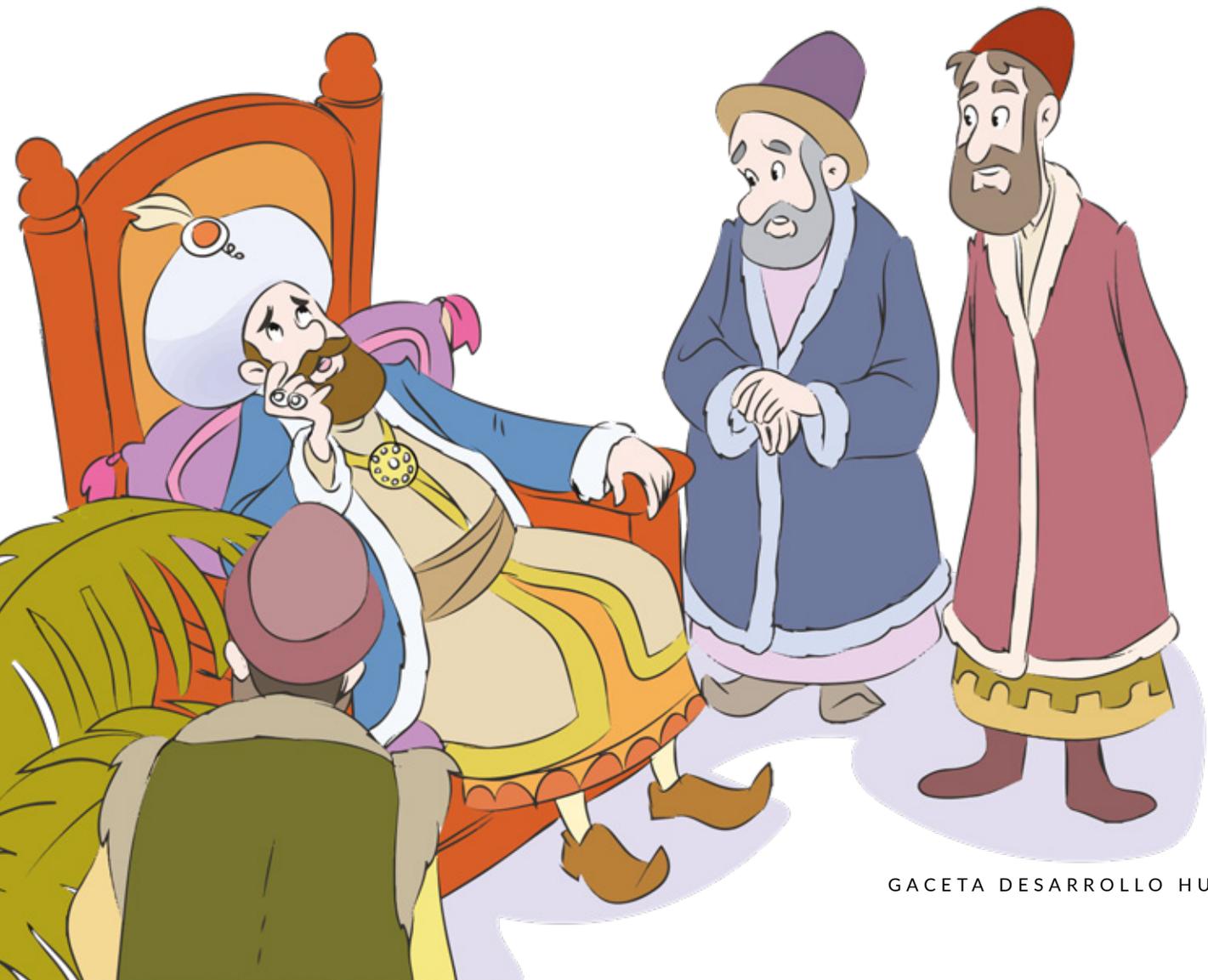
Es por esto que te invitamos a leer las siguientes páginas donde se explorarán temas enfocados a los enredos al comunicar, por ejemplo, encontrarás la relevancia que tiene el lenguaje no verbal en el proceso de la comunicación, la coherencia en lo que se dice y como se dice, así como, más temas que nos adentran a los obstáculos que pueden afectar nuestra comunicación.

Esta gaceta busca reflexionar ¿Cómo nos estamos comunicando? ¿Cómo nuestros gestos, posturas e inclusive silencios influyen en lo que tratamos de decir? y ¿Qué sucede cuando no es congruente lo que decimos, con cómo lo decimos? Esperemos que esta lectura sea de su agrado y les proporcione herramientas para una mejor comunicación.

Equipo PAEP

El sueño del rey ^(s.f)

Érase una vez un rey poderoso que había pasado una noche inquieta. Durante su sueño, una terrible pesadilla lo atormentó: todos sus dientes se caían, uno por uno. Al despertar, una sensación de desasosiego lo invadió, y, preocupado por lo que el sueño podría significar, mandó llamar a uno de sus fieles consejeros para que interpretara la visión.



El sabio, con rostro solemne, escuchó atentamente el relato del rey y, tras una breve pausa, ofreció su interpretación:

—Su majestad, lamento informarle que este sueño es un presagio de malas noticias. Significa que todos sus familiares morirán antes que usted.

Las palabras del consejero cayeron como un jarro de agua fría sobre el rey. Ofendido por la crudeza del mensaje, su ira no tardó en desbordarse. Sin pensarlo dos veces, ordenó que el sabio fuera castigado con una sesión de latigazos, pues consideraba su predicción una impertinencia intolerable.

Aún preocupado, el rey decidió consultar a otro de sus hombres de confianza. El segundo sabio escuchó con igual atención el relato del rey y, tras unos momentos de reflexión, le dio su interpretación del sueño:

—Oh, majestuoso rey, ¡qué afortunado es usted! Este sueño es, en realidad, una bendición disfrazada. Significa que usted vivirá más que todos sus parientes, sobreviviéndolos a todos.

Al oír estas palabras, el rostro del rey se iluminó con una sonrisa. Su buen humor regresó, y, complacido por la interpretación, recompensó al segundo consejero con una generosa bolsa de monedas de oro.

Un sirviente que había presenciado ambos encuentros se acercó al segundo sabio mientras este salía de los aposentos reales.

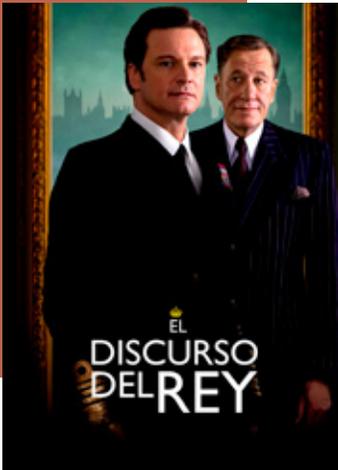
—Excelencia, perdone mi atrevimiento —dijo el sirviente con curiosidad—, pero lo que le dijo al rey no es muy diferente de lo que expresó el primer consejero. ¿Por qué entonces él recibió un severo castigo y usted una rica recompensa?

El sabio sonrió y, con paciencia, respondió:

—Tienes razón, joven. El mensaje en sí era el mismo, pero la manera en que se presentó fue distinta. Recuerda siempre que la forma en que expresas tus palabras puede ser tan importante, o incluso más, que el significado que llevan. La manera en que comunicamos nuestras verdades define cómo serán recibidas.

Compilado por:
Lic. en psicología Paola Andrea Bermúdez Ramírez

En plataformas y librerías



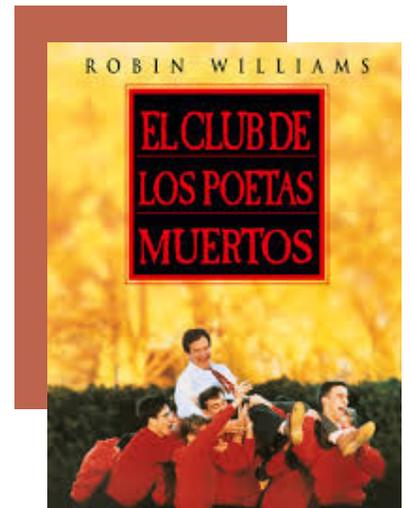
El discurso del rey / 2010

Narra la historia de un rey de Inglaterra tartamudo que recurre al especialista en lenguaje Lionel Logue, con métodos poco habituales, le ayuda a superar su limitación mientras se forja una amistad fascinante. Toda la trama incluye una multitud de técnicas, consejos y recomendaciones prácticas para desenvolverse con éxito ante cualquier auditorio.



El club de los poetas muertos / 1989

En un estricto colegio privado de Nueva Inglaterra, un grupo de alumnos descubrirá la poesía, el significado del "carpe diem" -aprovechar el momento- y la importancia vital de luchar por alcanzar los sueños, gracias al Sr. Keating, un excéntrico profesor que despierta sus mentes por medio de métodos poco convencionales.



La comunicación no verbal
El cuerpo y el entorno
Mark L. Knapp
Paidós Comunicación



La comunicación no verbal: el cuerpo y el entorno

Mark L. Knapp

Se trata de una de las obras clásicas sobre comunicación no verbal, en la que el autor revisa los trabajos más importantes realizados hasta la fecha sobre el tema y ofrece al lector una rigurosa síntesis. En el libro se abordan, entre otros, el papel del contacto táctil en las relaciones interpersonales, la gestualidad en los ritos sexuales, la función de la apariencia en la expresión, la interrelación entre el entorno y la personalidad, la dirección y sentido de las miradas, las expresiones faciales, etc.

Comunicar no solo esta en las palabras (no es posible comunicar)

Una acción vale más que mil palabras

Proverbio popular

Cómo se versa en el proverbio popular “una acción vale más que mil palabras”, y por muy obvio que parezca, la mayoría de las veces las acciones tienden a pesar más que lo dicho verbalmente, por lo que tal vez debería decirse que “una acción dice más que mil palabras”, lo que termina por resaltar que incluso las palabras no tienen todo el peso en lo que respecta a la comunicación, sino que se trata únicamente de un fragmento de la amplia experiencia comunicativa.



Esto no es nuevo, aunque no por ello no quiere decir que no valga la pena resaltarlo una vez más, ya que la mayoría de las veces tendemos a reducir nuestras acciones a automatismos, dejando de lado lo que ponemos en juego para establecer vínculos con las personas, minimizando nuestra capacidad de influir en cómo reaccionamos, esto puede sonar raro, ya que no es habitual poner al nivel de las acciones a la comunicación, o lo que pensábamos como comunicación, pero como nos menciona Watzlawick, Beavin y Jackson (1981) en la Teoría de la comunicación humana; toda acción es comunicación y toda comunicación es acción, o dicho de forma más sencilla, “no hay no comunicación”.

Siguiendo la línea de lo dicho, se deduce que todo por cuanto hacemos o dejamos de hacer comunica algo, ya sea a los demás o a nosotros mismos, es cuestión de recordar las ocasiones en las que nos dicen “estás triste”, “¿te sientes bien?”, “¿no estás de humor?”, “te notas intolerante hoy”, entre otras expresiones más, para esto les invito a realizar una pequeña retrospectiva ante comentarios similares hacia su persona, pero no como señalamientos negativos, sino con la intención de pensar “¿qué es aquello que yo hice que tal vez les hacía pensar eso de mí?”, “¿qué tipo de gestos?”, “¿cómo me dirigí?”, “¿qué palabras utilicé?”, “¿cuál era mi volumen de voz?”, “¿omití algo?”, “¿ocurrió algo atípico antes de llegar al trabajo o a casa?”... todo lo que podemos deducir a partir de este ejercicio nos da la posibilidad de hacer un pequeño análisis sobre la interpretación que se puede hacer de nuestras acciones o comunicaciones, pero mejor aún, el cómo la comunicación no se limita a las palabras, porque incluso estas tienen mayor significado y potencia si se acompañan de gestos y acciones acordes, no es lo mismo un “te amo” dicho con un volumen de voz bajo y “torciendo” los ojos, tal vez un “te amo” dicho al oído durante un fuerte abrazo y caricia en la nuca con la mano derecha, mientras que en la otra sostiene un pequeño detalle (sea una carta, o cualquier cosa que guste a la otra persona).

Ahora, si estos pequeños ejemplos los trasladamos a nuestra área de adscripción laboral, muy probablemente nos podemos encontrar con una interminable lista de malos entendidos que solo escalaron a pequeños o grandes conflictos sin resolución o con la resultante de afectar relaciones entre compañeros; es válido posicionarnos en los malos entendidos, pero lo indispensable es ¿Qué pudimos hacer que se benefició dicha mala interpretación?, no a modo de justificaciones o culpas, sino más bien, con la posibilidad de propiciar un manejo diferente de nuestra comunicación, y considerar que no solo se trata de palabras, sino de un complejo y amplio rompecabezas en donde todo por cuanto hacemos forma una imagen completa y que en medida en que busquemos propiciar una comunicación diferente, en cuanto a lo que nos corresponde, se puede beneficiar un espacio de reducidas “malas” interpretaciones; afortunadamente esta gaceta tiene la finalidad de evidenciar las piezas del rompecabezas y poderlas considerar de forma más efectiva... y en caso de no lograr armar el rompecabezas de forma efectiva o querer entender más sobre como propiciar comunicaciones más claras, podrán acercarse a su psicólogo PAEP de mayor proximidad.

Recopilado por Mtro. en Psicología Andrés Guadalupe
Guerrero Navarrete

Más allá de las palabras:

*La influencia del lenguaje no verbal
en la comunicación.*

“Lo más importante en la comunicación es escuchar lo que no se dice”

Peter Drucker



Cuando se habla del proceso de comunicación, se le da cierta relevancia a la comunicación oral y escrita en la transmisión de un mensaje, aunque estos componentes son importantes no son los únicos. Existe el lenguaje complementario al de las palabras: el lenguaje no verbal, Zeledón, 2001 señala que: Cuando hablamos de lenguaje no verbal hacemos referencia a un sistema de signos no sonoros que permiten la comunicación. Pueden mostrarse mediante movimientos corporales, posturas, gestos faciales o cualquier objeto creado por el hombre que transmita un mensaje sin utilizar la palabra oral o escrita. (p.67).

La comunicación no verbal incluye :

- ☑ **Gestos:** Incluyen los movimientos del rostro, manos u otra parte del cuerpo, con esto se puede enfatizar, ilustrar o incluso contradecir el mensaje que se busca transmitir. Es importante tener en cuenta que los gestos pueden variar según la cultura, por lo que es importante tener en cuenta esto para evitar interpretaciones incorrectas.
- ☑ **Expresiones faciales:** El rostro puede transmitir muchas emociones sin hablar. En contraste de otras formas de comunicación no verbal, la expresión facial de las emociones se considera universal y pueden ser identificadas en cualquier cultura.
- ☑ **Postura corporal:** Es la forma en cómo se mantiene el cuerpo por ejemplo cuando estamos de pie, sentados, caminando o acostados, refleja el estado emocional, por lo regular cuando uno está tenso o relajado.
- ☑ **Proxemia:** Es la distancia y espacio interpersonal, cada persona tiene espacio vital mínimo, es decir, una distancia ante los demás que les hace sentirse cómodos y seguros, se identifican cuatro tipos que son la distancia íntima, personal, social y pública.

El lenguaje no verbal influye de forma significativa al momento de transmitir un mensaje, en él plasmamos emociones, pensamiento, sentimientos, estados de ánimo; en efecto en el lenguaje oral podemos expresar esas ideas y contenidos, pero en la manera en cómo lo decimos la postura, expresión facial, los gestos, etc. que se hagan en conjunto pueden transmitir más que las propias palabras.



En este sentido el psicólogo Mehabrian (1972) como se cita en Rodriguez (2018) investigó la influencia que tiene los elementos que componen la comunicación centrándose en las actitudes y emociones y los resultados fueron los siguientes: 7% corresponde a la comunicación verbal, es decir las palabras que decimos; 38% a lo vocal, es decir, cómo lo transmitimos el tono, matices, etc.; 55% corresponde a la comunicación corporal gestos. Cabe señalar que esta regla solo aplica en la comunicación donde entran en juego emociones y sentimientos, sin embargo, estos datos reflejan la importancia del lenguaje no verbal en la interacción con los demás.

Por lo tanto, el lenguaje no verbal es crucial para la comunicación porque puede complementar, reforzar o incluso contradecir lo que se dice. Cuando hay una congruencia entre el mensaje no verbal y el mensaje verbal, la comunicación puede prosperar, pero cuando se presentan mensajes contradictorios, pueden causar malentendidos y perder la confianza en las interacciones.

Recomendaciones para mejorar la comunicación no verbal:

Postura corporal: Mantén una postura relajada y abierta; esto puede demostrar que eres receptivo y aumentar tu confianza en los demás.

Contacto visual: Mantener contacto visual con los demás demuestra interés en la interacción.

Expresiones faciales: Es importante ser conscientes de las expresiones faciales, analiza si estas concuerdan con el mensaje que quieres transmitir, la congruencia entre la expresión facial y el lenguaje verbal favorece una comunicación efectiva.

Identifica el tono de voz: El tono, volumen y la velocidad de la voz puede influir en la credibilidad y persuasión.

Autenticidad: Para aumentar la credibilidad y la confianza, es esencial que haya coherencia entre lo que se dice y lo que se hace.

Observación: Identificar el lenguaje no verbal de los demás puede ayudarlo a determinar si la comunicación es efectiva, o puede ayudarlo a ajustar su propio lenguaje corporal.

En las interacciones diarias, el lenguaje no verbal es una herramienta poderosa. Siendo conscientes de nuestro lenguaje no verbal permite mejorar nuestras relaciones, evitar malentendidos y construir una comunicación más empática y efectiva.

Elaborado por:
Lic. en Psicología Paola Andrea Bermudez Ramirez.

Comunicación simétrica y complementaria

Cualquiera que sea el nivel en que nos comunicamos hablamos con todo nuestro cuerpo, y no sólo las palabras afectan nuestra expresión facial, el movimiento corporal, los músculos, etc. Podemos mencionar que las emociones están a flor de piel cuando nos comunicamos.

Todos los intercambios comunicacionales son simétricos o complementarios, según estén basados en la igualdad o la diferencia.

Esta depende de la relación que existe entre los interlocutores si es simétrica o complementaria. El término simétrico se refiere a que existe mayor igualdad de poder en las relaciones. Mientras en la complementaria hay dos posiciones distintas. Uno ocupa lo que se ha descrito de diversas maneras como la posición superior o primaria mientras el otro ocupa la posición correspondiente inferior o secundaria.



Interacción Simétrica:

- ✓ Los participantes tienden a igualar su conducta recíproca.
- ✓ Se caracteriza por la igualdad y la diferencia mínima.

Interacción Complementaria:

- ✓ La conducta de uno de los participantes complementa la del otro. Ninguno impone al otro una relación complementaria, sino que cada uno de ellos se comporta de una manera que presupone la conducta del otro, al tiempo que ofrece motivos para ella.
- ✓ Está basada en un máximo de diferencia.
- ✓ Hay dos posiciones distintas, un participante ocupa la posición superior mientras el otro la inferior.
- ✓ Puede estar establecida por el contexto social o cultural.

Ejemplos:

- **Simétrica.** Donde las partes se encuentran en una posición igualitaria (por ejemplo, dos miembros del mismo equipo).
- **Complementaria,** en la que existe una unión de autoridad-seguidor (el jefe respecto al empleado). El segundo caso no tiene por qué ser negativo, siempre y cuando sean asumidos por las partes de forma voluntaria y ambos roles encajen.
- Dos amigos platican sobre cómo les había ido en las vacaciones. **Simétrica.**
- En cambio, la relación de comunicación es **complementaria** cuando las personas que intervienen en el intercambio tienen una relación asimétrica, es decir, que una persona tiene más poder que otra o que las otras personas. Por ejemplo: Un jefe les dijo a sus empleados que tenían que mejorar sus producciones.
- Un profesor le hizo una pregunta a un estudiante en un examen oral. (relación **complementaria** porque hay una relación de comunicación asimétrica)
- Dos amigas hablaron de sus planes para el futuro. (relación **simétrica** porque es una relación de comunicación entre iguales)
- Un artista le pidió a su asistente que terminara de ordenar el estudio. (relación **complementaria** porque hay una relación de comunicación asimétrica)
- Dos compañeros de la universidad conversaron sobre el examen. (relación **simétrica** porque es una relación de comunicación entre iguales)
- El jefe les dijo a sus empleados que tenían que entregar el informe inmediatamente. (relación **complementaria** porque hay una relación de comunicación asimétrica).

- Comunicación **simétrica** sería una conversación entre dos amigos que comparten el mismo nivel de poder y tienen una relación igualitaria. Ambos interlocutores se escuchan y se responden de manera equilibrada.
- Comunicación **complementaria** podría ser una conversación entre un jefe y un empleado, donde el jefe tiene más poder y el empleado asume un papel más sumiso.



De lo que alguien trata de decir a lo que dice hay un mundo, y hay otro mundo de lo que el receptor escucha a lo que entiende. Dos mundos que forman un mar de confusiones.

No existe la autoexpresión emocional que describa el “cómo me siento”. Se espera que el otro lo sepa.

La emoción que el otro recibe es distinta a la que se desea expresar. Existe la creencia de “no quiero que me vea triste, no quiero que me vea débil”.

Dificultad para comprender un significado.

Existe la autoexpresión emocional, pero es demasiado general (Ej.: estoy mal, estoy ansioso, estoy desmotivado, etc.)

La actitud del emisor es pasiva. Pide ser escuchado, pero no pone voz a sus mensajes y no establece límites a aquellas maniobras ajenas que dificultan su expresión.

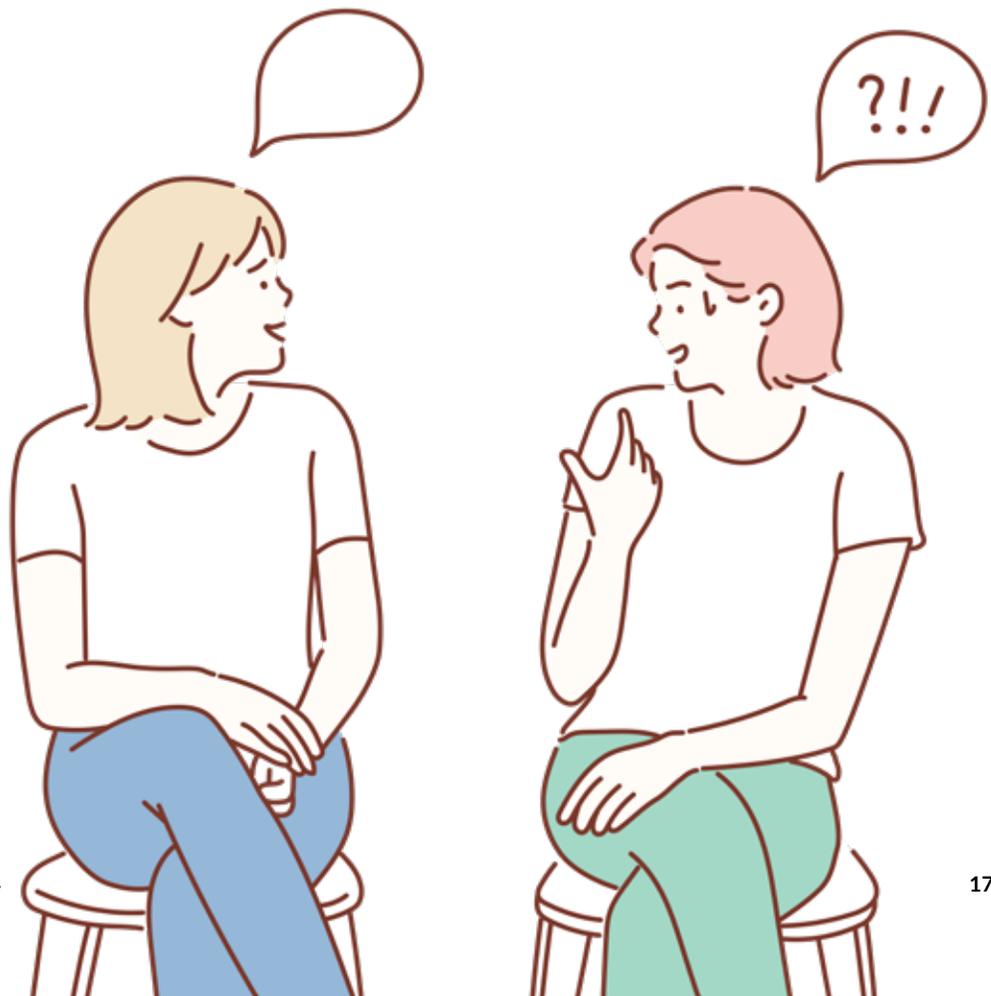
Estos ejemplos de los axiomas de comunicación, nos mencionan desde la imposibilidad de no comunicarse hasta la influencia de la cultura en la interpretación de los mensajes, esto nos ayuda a entender mejor cómo nos comunicamos con los demás y cómo nuestros mensajes pueden ser interpretados. Al comprender estos axiomas, podemos mejorar nuestra capacidad de comunicarnos de manera efectiva y fortalecer nuestras relaciones interpersonales.

Elaborado por: Lic.en Psicología Juana García González.

Cuando lo que decimos *no es consistente* con el cómo y a quién

Nivel de contenido y nivel relacional

Estimado lector, en anteriores gacetas se ha hablado sobre el fenómeno de la comunicación, en esta ocasión nos hemos enfocado en los enredos de este proceso. Existen muchas maneras de complicar los procesos de comunicación, una de ellas es la confusión de los niveles de contenido y el relacional. Dentro de la cultura popular existen ejemplos, uno de ellos puede ser ese fenómeno llamado “habladas”. Es un mecanismo por un lado muy popular, hasta cierto punto gracioso, incluso hasta una forma discreta de manifestar enojos/desacuerdos contra alguien ¿Pero que implica? ¿Cómo entenderlo? o ¿Cómo funciona?



Primero vale decir, que la comunicación no solo consiste en hablar, sino también los silencios forman parte de dicho proceso puesto que también comunican. De manera sintética y somera “echar habladas”, tiene implicación en dos niveles, o en dos sentidos. Seguramente el lector en este punto se preguntará que significa o cuales son esos niveles, lo que a continuación trataré de aclarar.

Cuando hablamos hay algo que se dice, es decir se expresa algo sobre un tópico o tema determinado, pero en toda comunicación además de manifestar algo sobre tal o cual tema, también se emite información sobre como los interlocutores conducen su relación, solo que de manera no explícita; es decir, se indica algo sobre como se van a tratar o como se están tratando esas dos personas involucradas y que es diferente pero complementario al primer aspecto.

Retomando las famosas y populares habladas, tal vez al lector le ha sucedido que ante una experiencia de esta naturaleza, se ha quedado con la sensación de que había alguna otra información en la plática, o incluso la sensación de que había un mensaje contradictorio a lo que escuchó, precisamente este es el dilema de la comunicación al cual me refiero, y ocurre cuando no es posible separar y por ende confundir dichos niveles, el resultado es que uno de los interlocutores habla del tema, mientras que el otro usa el tema para hablar pero en el nivel relacional, luego entonces el resultado es un verdadero caos. El objetivo de estas líneas será ayudar al lector a desenredar los conflictos comunicacionales, y con ello facilitar las interacciones.

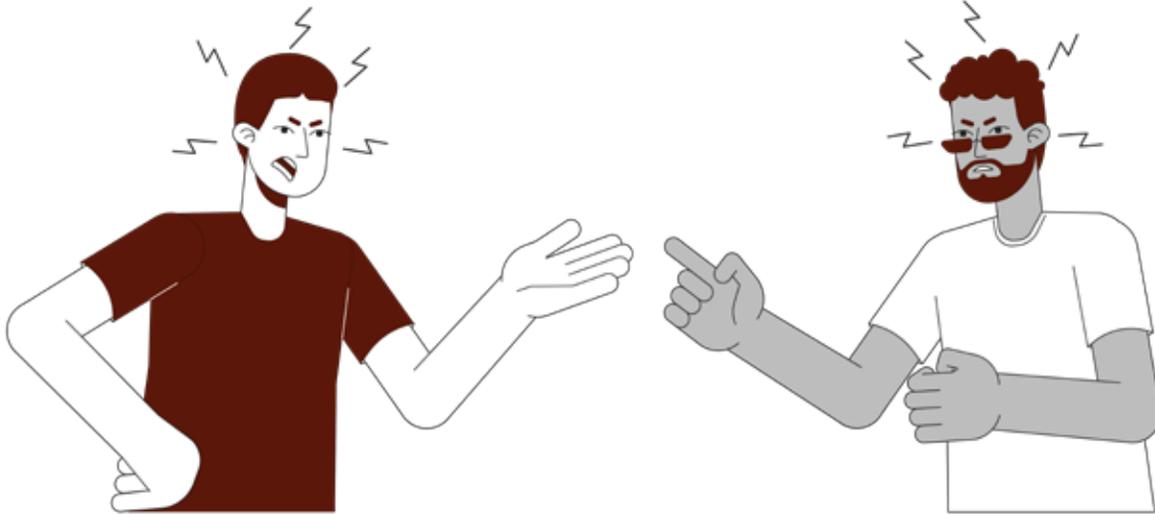
He aquí un ejemplo:

Nivel de contenido: Supongamos que Tito y Pepito se encuentran conversando y Tito comenta que le desagradan los pasteles de chocolate, ya que su sabor le resulta horrible; Pepito por su parte expresa que a él son los pasteles que más le gustan, a pesar de que pueda ser un momento incómodo para ambos, tan solo están expresando cuales son sus gustos y preferencias, lo cual es perfectamente válido e inofensivo para ambos, pero además es necesario precisar que aquí ambos continúan hablando sobre el mismo tema (el pastel) que en este caso representa el mismo nivel, el del contenido.

Nivel Relacional: En este mismo ejemplo, Tito y Pepito se reúnen, pero en esta ocasión no son desconocidos, ambos han compartido momentos y experiencias, incluso unas semanas atrás Pepito comentó que le encantan los pasteles de chocolate, con este conocimiento previo, en esta nueva reunión Tito expresa lo horrible que son los pasteles de chocolate al grado de criticar a quienes tienen ese gusto.....en esencia es una situación muy parecida a la del párrafo anterior, con la diferencia de que Tito ya sabe que a su compañero le gustan los pasteles de chocolate y aún con ello decide criticar dicho gusto....aquí Tito ya no está hablando del pastel solamente, el contenido (el pastel), más bien está usándolo para criticar e incomodar, el contenido (pastel) lo está usando a nivel relacional, porque tal vez no se atreve a expresar frontal y abiertamente sus diferencias con Pepito.

Elaborado por: Mtro. en Psicología José Alberto Hernández Pulido

Puntuación en la *secuencia de hechos*



El siguiente ingrediente para complicar la comunicación, tiene que ver con la “falta de acuerdo en la puntuación de la secuencia de hechos”, así enunciada resulta poco comprensible, pero si planteo al lector/a el siguiente dilema, empezará cobrar un poco de sentido.

¿Qué fue primero el huevo o la gallina?

Nuestro apreciable lector/a seguramente ya ha elaborado una respuesta y habrá quien diga que la gallina y muchas otras personas dirán sin dudar que fue el huevo, y cada postura será rebatida con “n” argumentos seguramente todos ellos válidos o apoyada con igual número de explicaciones de diversas fuentes, teológicas, científicas, etc... Sin importar el origen me parece que lo que demuestra este dilema es que buscamos reiteradamente hacer imperar nuestro punto de vista, sin embargo si consideramos que el otro también puede tener el 50% de la razón, las cosas cambian.

En las interacciones y comunicaciones humanas es fácil encontrar ejemplos que demuestran esta falta de acuerdo en la puntuación de la secuencia de hechos, y podría decirse que el gran problema es que siempre es más fácil culpar al otro y no hacerme cargo de la influencia o responsabilidad que puedo llegar a tener. Es más fácil decir “tú me hiciste enojar por tal comentario”, en vez de decir “fui yo con mi anterior comentario de hace 2 días lo que te hizo reaccionar como para que hoy respondas así”, es decir, el error es marcar un origen y comienzo y creer que no tengo responsabilidad en lo que sucede en una pareja y que lo que hice ayer no tiene efecto en el otro, porque quien me hizo enojar hoy fuiste tu y tu tienes que asumir la culpa o reparar el daño. Más allá de la situación en particular nos diseñamos un verdadero enredo que desde nuestra perspectiva se solucionará hasta que yo consiga que el otro se disculpe o acepte la culpa; pues déjame decirte algo querido lector/a no es posible que el otro haga lo que yo quiero o se comporte como yo lo haría. Por el momento solo te puedo sugerir asumir la mitad de la responsabilidad y al menos pensar que el otro tiene 50% de razón.

Elaborado por: Mtro. en Psicología José Alberto Hernández Pulido

Estrategias de comunicación eficiente



Como hemos visto en los apartados anteriores, la comunicación es un elemento inherente al ser humano, pues aunque no deseamos comunicarnos, lo hacemos; nuestra conducta, actitud y expresión facial comunica precisamente eso, que no queremos comunicarnos, porque aunque no sea nuestro deseo comunicamos en todo momento.

La manera de comunicarnos tiene influencia directa en la calidad de las relaciones que entablamos con los demás. Cuando comunicamos sin ambigüedades nuestros pensamientos, emociones y deseos, generamos confianza, respeto y deseo de cooperación, por eso resulta crucial hacerlo de manera eficiente, ya que ayuda a generar vínculos personales, laborales y sociales positivos.

En el ámbito personal, una comunicación adecuada es importante, para mantener y nutrir relaciones, emocionales profundas y significativas al permitirnos compartir sentimientos y experiencias que fomentan la comprensión y el soporte recíproco.

En el ámbito laboral la comunicación efectiva mejora el ambiente laboral, fomenta la confianza y cooperación entre los miembros de un equipo, también ayuda a incrementar la eficiencia y productividad.

En el ámbito social la comunicación clara y respetuosa ayuda a establecer relaciones saludables entre familiares, amigos, vecinos entre otros.

La comunicación efectiva es más que simplemente hablar, implica la capacidad de transmitir información de manera que sea entendida y asimilada por el receptor.

Algunas estrategias clave de la comunicación efectiva son:

- ✓ **Planifica la comunicación:** antes de comunicar ten claro el objetivo, el mensaje que quieres transmitir, la persona o personas a quien va dirigido y el medio que vas a utilizar.
- ✓ **Adapta la comunicación:** adecua el mensaje al contexto y al receptor, ten en cuenta sus características, intereses y necesidades.
- ✓ **Se claro y preciso:** utiliza un lenguaje sencillo, directo y concreto, evitando ambigüedades, redundancia y tecnicismos innecesarios.
- ✓ **Se congruente:** mantener congruencia entre lo que dices y lo que haces, entre el mensaje verbal y no verbal.
- ✓ **Se empático y respetuoso:** ponte en el lugar del receptor, escucha con atención e interés, evita juicios, críticas o agresiones.
- ✓ **Se asertivo:** expresa tu propia opinión, tus sentimientos y necesidades de forma, evita imponer. Utiliza argumentos, datos y ejemplos que apoyen tu mensaje.
- ✓ **Solicita y da retroalimentación:** pide al receptor que confirme que entendió el mensaje y que dé su opinión, que exprese sus dudas o comentarios al respecto. Así mismo da al receptor una respuesta honesta y constructiva.

Utilizando un lenguaje claro y conciso, la escucha activa, la empatía y el uso adecuado del lenguaje no verbal, es posible mejorar significativamente la calidad de las relaciones con los demás. Cuando desarrollamos estas habilidades crece nuestra capacidad para influir, persuadir y colaborar de manera efectiva en nuestro entorno personal y social.

Elaborado por:
Licenciada en psicología Aida Salazar Pérez

El movimiento como el lenguaje esencial de creación en la práctica del *yoga*

Hablemos sobre la importancia de reconocernos como sistemas individuales, organizados y en permanente expresión, en donde la sensibilidad es uno de los recursos más poderosos que tenemos para habitar nuestro cuerpo de una manera no solo intelectual, sino sensorial, pues sensibilizarse permite que el cuerpo perciba la vida de manera más directa, dicho de otra manera; si adquirimos conciencia corporal podemos identificar en el cuerpo las distintas emociones por las que transitamos antes de que estas sean expresadas.

En términos de sabiduría corporal, el cuerpo quiere ser libre, quiere expresarse constantemente por medio del movimiento y esto sucede desde el vientre materno, sin embargo, ese movimiento tiende a ser domesticado, a obedecer discursos, a someterse a una disciplina que da paso, a la rigidez.



Partiendo de la idea de que somático significa “encarnado” o “del cuerpo”. El término yoga somático refiere a la práctica en donde cuerpo y mente no están separados, y es la consciencia corporal quien juega un papel muy importante en la ejecución de cada movimiento, término que surge también de la necesidad de darle vida al lenguaje del movimiento, para brindarle una mirada más fresca que de paso a la curiosidad que nos permita sentir y explorar, produciendo un impacto en la manera en la que nos comunicamos con lo primordial, que es nuestro cuerpo y en consecuencia con los demás, en lo que refiere a la práctica del yoga, mirarla como una especie de laboratorio, como ese espacio en donde se generan experiencias que se van transformando todo el tiempo.



El movimiento tiene el potencial de estimular los receptores que se encuentran en la fascia, la fascia es una estructura corporal de gran complejidad (compuesta por fibras de colágeno y elastina), es el órgano sensorial más grande de nuestro cuerpo y es estimulada a través del movimiento creativo, espontáneo y novedoso, con el objetivo de establecer un diálogo con la mente y es aquí en donde de acuerdo a las neurociencias, disponemos de un par de sentidos más: la propiocepción e Intercepción, los cuales juegan un papel relevante, pues nos brindan la información sobre el espacio en el que nos movemos, nuestra postura corporal y sobre el medio ambiente interno y su homeostasis, mismos que tienen un impacto en nuestro estado de ánimo, en la toma de decisiones y las funciones cognitivas.

Comprender el lenguaje somático, nos permite explorar el potencial que brinda el movimiento, para ir más allá de las formas a la riqueza perceptiva que nos mantenga vivos, creativos para adentrarnos en el campo de la escucha, del sentir a esa experiencia que no tiene un destino predeterminado.

Así que presta atención a lo que sientes, pues ese lenguaje a través de la liberación del movimiento, es la puerta a la inteligencia que reside en ti.

Elaborado por: Instructora en Yoga empresarial y Terapéutico. Vianey Vidal Zuñiga

“

Nada en la vida es más importante que la capacidad de comunicarse eficazmente.

Gerald R. Ford
Expresidente de los Estados Unidos

”

“

La comunicación funciona para quienes trabajan en ella

John Powell.
Compositor de música para películas.

“

Si te comunicas, puedes salir adelante. Pero si te comunicas hábilmente, puedes obrar milagros.

Jim Rohn.
Autor, orador y empresario

”

“

La mitad del mundo está compuesta por personas que tienen algo que decir y no pueden, y la otra mitad que no tiene nada que decir y sigue diciéndolo.

Robert Frost.
Autor ganador del premio Pulitzer.

”

“

Lo más importante en la comunicación es escuchar lo que no se dice. El arte de leer entre líneas es una búsqueda que dura toda la vida para los sabios

Shannon L. Alder, autora.

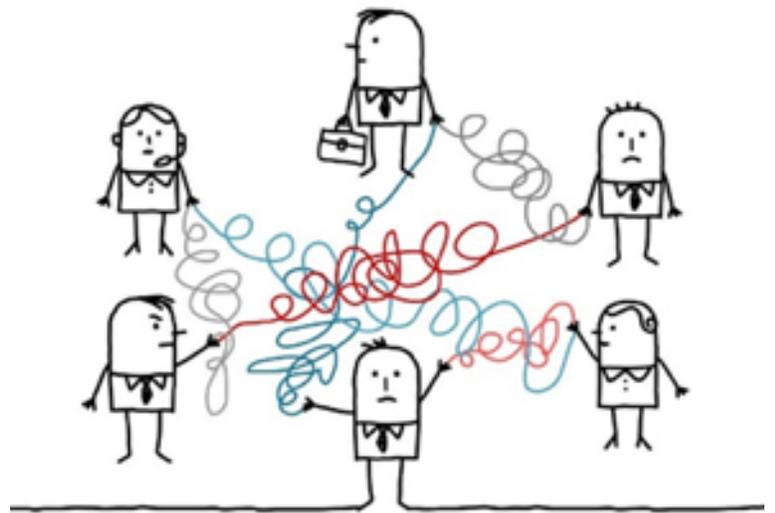
”

“

Sólo hay una regla para ser un buen conversador: aprender a escuchar

Christopher Morley, autor y periodista.

”



www.noelialopez.com

Entre lo que pienso,
 Lo que quiero decir,
 Lo que creo decir,
 Lo que digo,
 Lo que quieres oír,
 Lo que oyes,
 Lo que crees entender,
 Lo que quieres entender,
 Lo que entiendes...
 ¡¡¡ EXISTEN 9 POSIBILIDADES
 DE NO ENTENDERSE !!!

¿Comunicación?



REFERENCIAS

El sueño del rey (s.f) Psicología.com . Recuperado de <https://www.psicologia.com/relato/cuento-el-sueno-del-rey>

Rodriguez, C. El lenguaje no verbal. Análisis del potencial del cuerpo en el aula. Recuperado de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/33505/TFG-L2237.pdf?sequence=1>

Watzlawick, P. (2002) Teoría de la comunicación humana. Barcelona. Ed. Herder

Watzlawick, P. (1914) No es posible no comunicar. Barcelona. Ed. Herder

Watzlawick, P., Beavin, J.B., y Jackson. D.D. (1981). Teoría de la comunicación humana. Interacciones, patologías y paradojas. Herder.

Fuente:<https://www.ejemplos.co/axiomas-de-la-comunicacion/#ixzz8IY0D07Nd>

Zeledón Ruiz, M. P. (2001). Lenguaje y estudios sociales en Educación Infantil. Madrid: Euned.

<https://www.gaceta.unam.mx/interocepcion-y-propiocepcion-los-otros-sentidos-que-tenemos/>

GACETA
DESARROLLO
humano



GACETA DESARROLLO HUMANO

Es una publicación bimestral, para cualquier aportación, comentario y/o información sobre el contenido de la misma, puede comunicarse al teléfono: 9156-4997, extensión 511757.

ACERVO DE TODAS LAS GACETAS