

## **Informe taula lideratge FAC 2**

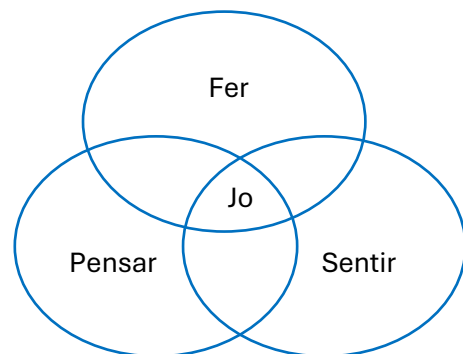
Una sessió focalitzada en compartir i desenvolupar els aspectes claus de la comunicació efectiva i afectiva, que permet una gestió i negociació òptima, amb l'administració i els companys i companyes de la junta directiva dels Ateneus. Comencem amb la pregunta: Què estic comunicant ara mateix? Per adonar-nos del fet que la comunicació és intrínseca a la persona posant atenció a com **el cos, la mirada i la paraula** són tres elements clau per a emetre un bon missatge.

Introduïm la teoria d'Albert Mehrabian que parla de la comunicació verbal, paraverbal i no verbal. El Dr. Mehrabian, psicòleg, afirma que en una conversa o negociació on està en joc l'actitud o els sentiments qui guanya més força és la comunicació no verbal. Dient, concretament, que la comunicació no verbal ocupa un 55%, la paraverbal un 38% i la verbal un 7%.

A través de la dinàmica dels objectes introduïm els diferents tipus de missatge i reflexionem sobre com duem a terme la comunicació respecte al receptor, emissor, missatge, canal i feedback. També ens donem espai per veure com una comunicació ràpida i sense un context ordenat ens porta a un desequilibri i una tensió excessiva que contribueix a fer que els missatges no arribin.

Per millorar hem de tenir en compte:

- **L'assertivitat:** Llenguatge impecable.
- **La precisió:** Llenguatge clar.
- **La creativitat:** Llenguatge adaptat.



Més tard, ens endinsem en el sistema de la personalitat per posar consciència en com les nostres emocions i creences influeixen en la negociació de les necessitats i objectius a assolir per la presidència tant en la part més tècnica, ajuntament, com en el mateix equip de la junta.

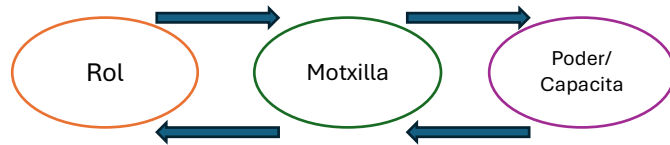
Aquí analitzem el que pensem continuant les següents frases:

- Negociar és...
- Demanar és símbol de...
- Confrontar a l'altre és...
- La meva fortalesa comunicant és...
- La meva debilitat comunicant és...

I, connectant la resposta amb les nostres creences i emocions, ens adonem de com ens limiten o ens potencien a l'hora d'assolir el nostre objectiu.

Situant-nos, en els **tres nivells de comportament**:

- El rol
- La càrrega
- Les habilitats



En aquest moment, un cop vist els tres nivells de comportament, parlem dels **dos nivells de concreció** per a la negociació amb èxit. Escollint, en cada cas, quina és l'actitud que volem activar.

**1r nivell de concreció:**

- Competir
- Col·laborar
- Cooperar

**2n nivell de concreció:**

- Compartir
- Convèncer
- Consensuar
- Commoure

Per finalitzar, parlem de les habilitats com **el rapport i les neurones mirall, la recapitulació, la pedagogia de la pregunta i la psicogeografia**, veient com cadascuna d'elles influeix en com arriba el missatge i, per tant, impacta directament en el sistema de la personalitat de l'altra persona. Tenint un efecte directe en la comunicació i la negociació.

Javi Castillo Rubio

Coach, formador i comunicador.

Web: [www.javicastillorubio.com](http://www.javicastillorubio.com)

Mail: javicastillorubio@gmail.com

Instagram: @javicastillorubio

X: @javicastilloru