La Comunicación Datos y estadísticas



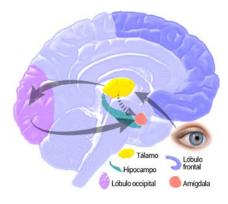
El «Continuum» en la comunicación

Asertivo Agresivo **Pasiuo**

Pasivo-Agresivo Tipo pasivo (p.ej. retraído)

Pasivo-Agresivo Tipo agresivo (p.ej. sarcástico)

Raptados por la amígdala



Fuente: ManosHacker, Elab. propia, CC BY-SA 3.0,

Cuando la amígdala percibe una amenaza, organismo libera cortisol y adrenalina para activar el modo de supervivencia «lucha o corre/quieto». Esas poderosas hormonas estimulan la agresividad (lucha) o la pasividad (corre/quieto), aunque la amenaza percibida

no sea mortal.

Mantener la calma para que el lóbulo frontal pueda interpretar la situación en su justa medida, y que nuestra reacción sea racional y proporcionada, nos librará de más de una situación embarazosa.

el 7% Sólo de nuestra comunicación es verbal. Los estudios indican que nuestros mensajes tienen una parte de información verbal del 7%, vocal del 38% y visual del 55%.

Así pues, el 93% de los mensajes se comunican forma nο habilidad

verbal. Nuestra saber interpretar bien los mensajes no verbales se vuelve vital.

Abierto o encubierto

Mensajes abiertos: comunicación que es directa y clara.

Mensajes encubiertos: comunicación que es indirecta, abierta a la interpretación, que puede contener voluntaria o involuntariamente significados ocultos. A veces, el lenguaje corporal encubierto, los gestos faciales, el tono o las inflexiones dan lugar a interpretaciones pasivo-agresivas por parte de los receptores. ¿Qué mensajes encubiertos escuchas aquí?

- Sólo estoy intentando ayudarte.
- · Por eso no se llora.
- ¿Sólo has sacado una B en el examen?
- · No seas tan sensible.
- Tienes mucho potencial.
- ¿Por qué no aprendes de tu hermano? ¿O de tu hermana?

Aclaración asertiva: usa la asertividad para despejar dudas entorno a mensajes encubiertos. Por ejemplo: «¿Me estás queriendo decir que...?» o «Tu lenguaje corporal me dice otra cosa. Quiero entender bien lo que me dices».