

MOOC DIGITAL WORKPLACE		
MÓDULO 2: COMUNICACIÓN		
VÍDEO: MOD2_5: Empatía		
<p>Locución: Texto que dice el presentador del curso.</p> <p>Texto en pantalla: ideas fuerza, imágenes o elementos a aparecer en pantalla y referencias a la edición.</p> <p>Referencias locución.</p>		
LOCUCIÓN	TEXTO EN PANTALLA	Referencias EDICIÓN
<p>Popularmente ser empático lo relacionamos con "ponernos en los zapatos del otro", y en cierto modo de esto se trata. ¿Te has preguntado alguna vez qué hay detrás de lo que esa persona te dijo o cómo se comportó? ¿Qué sentía? ¿Qué pensaba? ¿Quién o qué podía influirle para decir eso o actuar de esa manera en ese momento?</p> <p>Hacernos estas preguntas nos ayudará a comprender mejor la causa de sus acciones, a interpretar su mensaje correctamente, evitando hacer posibles inferencias que sólo nos pueden llevar a malentendidos y conflictos.</p> <p>Esto es lo que llamaríamos la empatía "cognitiva", aunque también se puede dar la empatía "afectiva"; es decir, la capacidad que algunas personas tienen para sentir las emociones de la otra persona, de contagiarse de lo que están sintiendo en ese momento, tanto de manera positiva (alegría, p.e.), como negativa (miedo).</p> <p>Aunque la empatía afectiva viene a ser algo bastante biológico, la empatía cognitiva no es algo con lo que se nace y que no sea posible desarrollar, sino que como toda habilidad se puede entrenar y potenciar.</p>	<p>Cartel definición de empatía:</p> <p><i>Ponerte en los zapatos del otro</i></p> <p>Cartel con:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empatía afectiva • Empatía cognitiva <p>Cartel con:</p> <p>¡SE PUEDE ENTRENAR!</p>	<p>Primer plano del formador con un cartel con su nombre y apellidos durante unos segundos.</p>



<p>¿Qué podemos hacer para ser más empáticos?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Procura entender a la persona desde el “tú” y no desde el “yo”; poner el foco en el otro cuando te comuniqués. ▪ Empieza las conversaciones centrándote en la otra persona, evitando ser demasiado protagonista e incluso egoísta. ¡Demuestra verdadero interés! ▪ Atiende al lenguaje no verbal y paralingüístico de la otra persona; esto te ayudará a comprender la totalidad del mensaje. ▪ Entiende las diferencias que tenemos con las demás personas y acéptalas. Has de estar dispuesto a aprender, a enriquecerte de lo que puedan aportarte. ▪ Juega con las posiciones perceptivas, poniéndote en diferentes situaciones de la misma persona para entender ante una situación real qué ha pasado, cómo me siento yo, qué veo yo, y cómo se puede sentir la otra persona y qué ve la otra persona. ▪ Recuerda cómo se comportó esa persona que te hizo sentir tan bien, escuchada y comprendida, en una determinada ocasión... ¿qué hacía? E intenta emular su comportamiento. <p>La empatía es un elemento clave para que seamos buenos comunicadores, para conectar con los demás. Cuando teletrabajamos, tenemos muchas barreras para empatizar con respecto a contextos en los que podemos estar presentes e interactuar con otros personalmente (no virtualmente). Así que será de especial importancia que busques momentos y oportunidades, aunque sea de manera remota, deslocalizada, para empatizar con los demás. ¡Y esto es más que posible! Si no, analiza el nivel de conexión y empatía que puedes haber desarrollado con alguien, por ejemplo a través de las redes sociales, a quien no hayas tenido la oportunidad de conocer aún en persona. ¿No es sorprendente?</p>	<p>Cartel con listado-resumen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Poner foco en el otro. • Evitar ser protagonista siempre. • Atender al lenguaje no verbal y paralingüístico. • Aceptar las diferencias y aprender de los demás. • Intentar ver las cosas desde otro punto de vista. • Buscar modelos de referencia. 	<p>Primer plano del formador con el texto en un lado de la pantalla (las frases van apareciendo poco a poco según se van mencionando).</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------