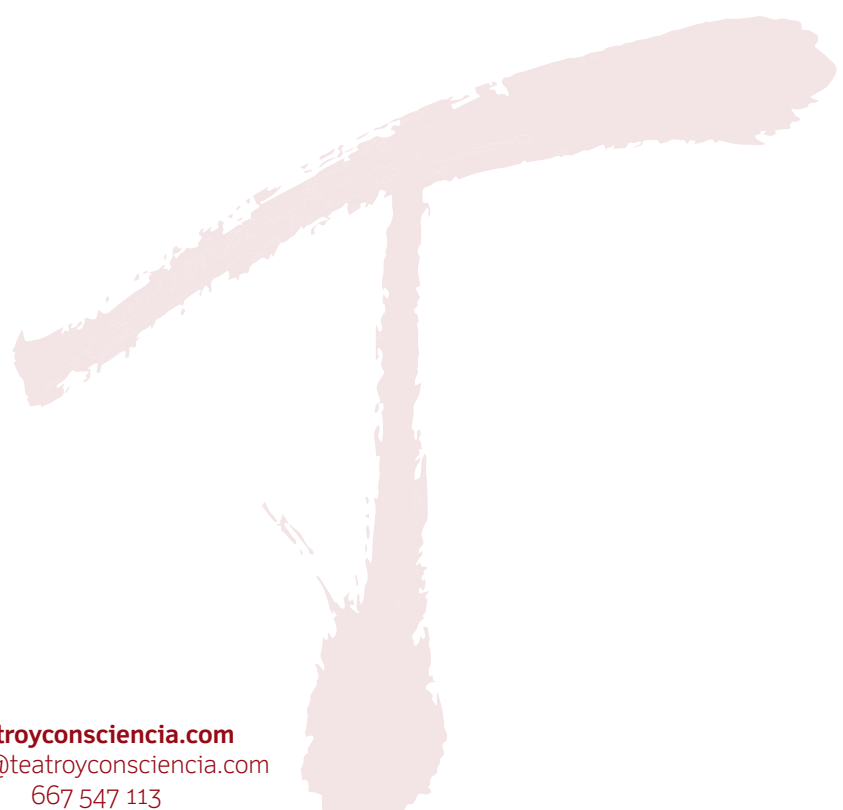




**TEATRO Y CONSCIENCIA**  
Método Sabaté

# CREER ES PODER



**teatroyconsciencia.com**  
anna@teatroyconsciencia.com  
667 547 113



## **¿POR QUÉ?**

Porque el principal capital de una empresa son los equipos humanos.

Porque los objetivos comerciales se ven favorecidos por un buen clima laboral.

Porque nuestras formaciones ayudan a desarrollar las habilidades personales y emocionales que hacen aflorar la mejor versión de uno mismo y creer en todo su potencial.

## **¿CÓMO?**

El Teatro, aplicado al coaching de empresa, se convierte en un medio excelente para potenciar las capacidades del hemisferio derecho del cerebro: no sólo la creatividad y la innovación, sino también las capacidades intrapersonales y interpersonales necesarias para crear equipos de élite y ejercer un liderazgo basado en la empatía, la escucha, la humanidad y el disfrute.

Diseñamos talleres adaptados a las necesidades de cada organización, de modo que los participantes puedan sentirse como en casa en un ambiente distendido a la vez que motivador.



## **¿QUÉ?**

Demostrando como el coeficiente intelectual no era lo que aseguraba el éxito profesional, sino el nivel de inteligencia emocional, Daniel Goleman puso de manifiesto que lo más importante para la vida profesional no se enseñaba en la escuela .

Howard Gardner escribió sobre las inteligencias múltiples. Las habilidades y talentos que destacan en cada ser humano y nos hacen únicos y singulares son de naturaleza muy diferente (lingüística, matemática, espacial, musical, corporal-cinestésica, etc.). Siguiendo este planteamiento, lo que se trata es que cada uno desarrolle, pues, sus propias habilidades para alcanzar su máximo potencial.

## **¿PARA QUÉ?**

Ofrecemos una caja de herramientas emocionales para explorar todas las potencialidades de cada uno de los empleados, en un clima de obertura, predisposición y entusiasmo. El resultado: una mejor escucha en la comunicación, más cohesión de equipo y una mayor autonomía, dedicación, motivación e implicación. En definitiva, un empoderamiento personal que se traduce en una actitud positiva y proactiva con uno mismo y con la empresa.



## OBJETIVOS

- CAPACIDAD DE LIDERAZGO
- COMUNICACIÓN VERBAL.
- COMUNICACIÓN NO VERBAL
- TRABAJO EN EQUIPO
- INTELIGENCIA EMOCIONAL
- GESTIÓN DEL CAMBIO
- GESTIÓN DEL CONFLICTO
- ATENCIÓN AL CLIENTE
- NEGOCIACIONES
- GESTIÓN DE LAS EMOCIONES
- ANÁLISIS TIPOS DE PERSONALIDAD
- PROACTIVIDAD, ASERTIVIDAD Y ACTITUD POSITIVA
- IMPACTO E INFLUENCIA
- CRECIMIENTO PERSONAL Y PROFESIONAL
- TALENTOS Y COMPETENCIAS
- COHESIÓN DE GRUPOS



## **DESCRIPCIÓN DE LA FORMACIÓN: LAS 8 CLAVES**

### **1. DETECCIÓN DE CREENCIAS LIMITANTES**

Trabajaremos el análisis y detección de creencias que limitan la convicción de que todos podemos ser un buen líder desde nuestros talentos naturales y nuestras competencias adquiridas. ¿Qué nos falta? ¿Qué nos hace creer que no tenemos las herramientas para llevarlo a cabo? Gracias a esta práctica conseguiremos estar más presentes en el aquí y ahora, romper creencias y abrir nuestros mapas mentales para trabajar desde una realidad más objetiva que nos invite a ser más pro-activos y menos reactivos.

### **2. LA SABIDURÍA DEL CUERPO**

Desarrollaremos la sabiduría del cuerpo gracias a incrementar la auto-consciencia sensorial y emocional: prácticas de mindfulness, relajación, consciencia corporal, presencia y atención, juegos de desinhibición y confianza grupal, prácticas de agudeza sensorial y ejercicios de movimiento en relación a los otros y el espacio.

### **3. *DESCUBRIR NUESTRA “VOZ”***

Descubriremos nuestra propia VOZ, nuestras opiniones y criterios individuales al servicio del bien común. Trabajaremos textos diferenciando mecánica, técnica y expresión, para conseguir así poder transmitir desde la emoción y la motivación, trascendiendo la pura comunicación de contenidos técnicos. Para ello utilizaremos ejercicios de liberación de la voz, análisis de textos y expresión oral.



#### **4. CONSCIENCIA DEL INCONSCIENTE**

También nos familiarizamos con la comunicación no verbal: todo lo que se está comunicando de forma inconsciente más allá de las palabras, a través del cuerpo. Los canales de expresión, el lenguaje corporal, el comportamiento, la escucha y la empatía. En resumen, saber captar las necesidades comunicativas del cliente y tomar consciencia de lo que comunica finalmente.

#### **5. TU VULNERABILIDAD ES TU FORTALEZA**

Tomaremos contacto con la vulnerabilidad de cada uno. Aprenderemos a escuchar mejor y a dejarse afectar más. Conectaremos con el instinto y la expresión emocional. Para ello trabajamos el desbloqueo emocional de las resistencias e impedimentos que dificultan un cambio de perspectiva o visión de la realidad actual.

#### **6. JUEGO DE MÁSCARAS**

A través del trabajo de creación de personajes de los actores y el metamodelo del modelaje neurolingüístico (PNL) detectaremos creencias y motivaciones ocultas, escondidas o inconscientes que dificultan la alineación con nuestros valores, y más allá todavía, con los valores y la cultura de una organización o empresa. Confrontaremos los patrones de comportamiento que nos bloquean, nos limitan y no nos permiten aflorar nuestra verdad y auténtico potencial humano.



## **7. CREATIVIDAD E IMAGINACIÓN**

Activaremos una amplia gama de herramientas metafóricas, que nos servirán para potenciar el pensamiento lateral: imaginación, creatividad, juego, intuición, espontaneidad, emoción, impulsos, flexibilidad, etc., a través de dinámicas vivenciales e interactivas, convirtiendo así las formaciones en espacios de autodescubrimiento y motivación hacia el cambio y la mejora continua (Role-play, juegos teatrales, juegos lúdicos, team building, etc.)

## **8. SENTIDO DEL HUMOR**

Y todo bien aliñado con grandes dosis de juego y humor; factores clave como motor de cambio. El juego y el humor actuarán como requisito para desarrollar una atmósfera adecuada para abrirnos y expresarnos, así como para llevar a cabo un trabajo profundo y a la vez placentero. Veremos cómo la actitud y el humor tienen un impacto directo en la motivación individual y grupal, a través de la psicología positiva y el método FISH.

## **INFORMACIÓN Y CONTACTO:**

[anna@teatroyconsciencia.com](mailto:anna@teatroyconsciencia.com)