

Habilidades de desarrollo personal y autogestión

Tema 3
Razonamiento, empatía y asertividad

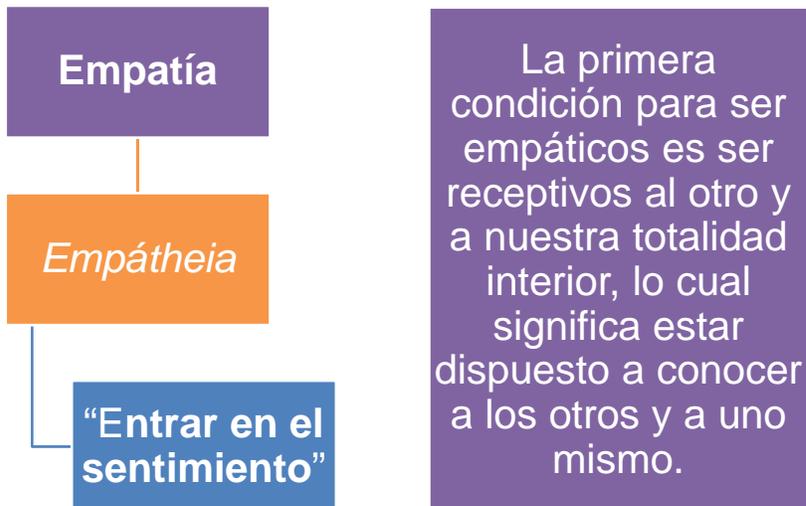


Introducción al tema

Tanto el comportamiento social pasivo como el agresivo no son la mejor forma de relacionarse, ya que alguien puede herir o resultar herido, por lo que para una adecuada interacción es importante ser empáticos y asertivos en la vida.

Los razonamientos adecuados, además de la empatía y la asertividad, forman las llamadas **habilidades sociales**, que se reflejan en los comportamientos e interacción con otras personas.

Concepto de empatía: el “cambio de zapatos” y la conciencia de los demás



Enseñanza e Investigación Superior A. C. Todos los Derechos Reservados © 2011

Concepto de empatía: el “cambio de zapatos” y la conciencia de los demás

Fases de la empatía, según Sardello (2011):

1 Primera fase

Se vuelve consciente la atención a otra persona, con actitud de apertura, interesándose en ella, no por crítica, sino por curiosidad, interés personal, abandonando las ideas preconcebidas de esta persona para poder sintonizarse con ella.

Enseñanza e Investigación Superior A. C. Todos los Derechos Reservados © 2011

Concepto de empatía: el “cambio de zapatos” y la conciencia de los demás

2

Segunda fase

Moverse en dirección de sentir las cualidades interiores de la otra persona, sin necesitar saber cuáles son éstas.

3

Tercera fase

Hay que retornar a la parte personal dejada atrás, mientras se encontraba a la otra persona; la imagen propia gradualmente es traída al entendimiento.



Enseñanza e Investigación Superior A. C. Todos los Derechos Reservados© 2011

Concepto de empatía: el “cambio de zapatos” y la conciencia de los demás

Estrechar tus relaciones te ayuda a despegarte de **una visión centrada**, que puede generar ansiedad y soledad.



La empatía inicia con la capacidad de estar bien consigo mismo, de reconocer los gustos y admirar las cualidades propias; entrar en contacto con los sentimientos propios es básico para desarrollar la empatía.

Enseñanza e Investigación Superior A. C. Todos los Derechos Reservados© 2011

Qué es y qué no es la asertividad

Asertividad



Habilidad para expresar deseos propios, de forma directa, abierta, amable, franca y adecuada, expresando lo que se quiere decir sin lastimar a los demás; negociando su cumplimiento con ellos.

Enseñanza e Investigación Superior A. C. Todos los Derechos Reservados © 2011

Qué es y qué no es la asertividad

Ser asertivo implica dejar que los demás se enteren de lo que piensas y sientes, de una forma que no les ofenda, al mismo tiempo que te permita expresarte; implica también respetar y reconocer los deseos, opiniones y sentimientos de los demás, sin imponerte y evitando que los demás se aprovechen de ti.



Es importante defender tus derechos, siendo sincero, justo y honesto.

Enseñanza e Investigación Superior A. C. Todos los Derechos Reservados © 2011

Qué es y qué no es la asertividad

Comportamiento pasivo



Impide que te conozcan los demás y que sean pasivos contigo.

Comportamiento dominante



Tu comportamiento será agresivo.

Enseñanza e Investigación Superior A. C. Todos los Derechos Reservados © 2011

Técnica del “disco rayado” y otras

Es una gran herramienta para cuando nos encontramos con alguien que empieza a ser demasiado persistente, y con el que no ha funcionado ningún otro método de convencimiento.

La técnica consiste simplemente en repetir la misma frase una y otra vez, independientemente de lo que diga el otro.



Enseñanza e Investigación Superior A. C. Todos los Derechos Reservados © 2011

Técnica del “disco rayado” y otras

Técnica del “banco de niebla”

Se refiere a reconocer que se está de acuerdo en que la otra persona tiene la razón en algo o tiene motivos, y que no necesariamente sean estos razonable; sin dejar de manifestar que se mantendrá la postura propia, pues se tienen motivos para hacerlo.

Se mostrará una actitud razonable y al mismo tiempo le hará ver a la otra persona que la intención personal no es atacar su postura, sino demostrar la propia. Esta técnica está **indicada para afrontar críticas.**

Enseñanza e Investigación Superior A. C. Todos los Derechos Reservados © 2011

Técnica del “disco rayado” y otras

Es conveniente reflejar los puntos clave de la postura de la otra persona, y tras ello decir una frase que exprese que la opinión propia no ha cambiado:

“pero yo creo que no es así.”

“pero no gracias.”

“pero lo siento, no puedo hacer eso.”



Enseñanza e Investigación Superior A. C. Todos los Derechos Reservados © 2011

Técnica del “disco rayado” y otras

García (2007) propuso toda una preparación para situaciones difíciles o de negociación, manifestando empatía y asertividad.

Dentro de la preparación hay dos fases:

- Preparación personal
- Preparación del diálogo



Enseñanza e Investigación Superior A. C. Todos los Derechos Reservados © 2011

Técnica del “disco rayado” y otras

Fase de preparación personal

- Tener claros los objetivos que se persiguen en el encuentro.
- No confundir la emoción con el objetivo.
- Quedar bien no es el objetivo.
- Lo ideal es que el otro reconozca que tú tienes razón y que él estaba equivocado, pero tampoco es el objetivo.
- No olvidar, “lo que cuenta son los hechos y no las palabras”.
- A un rival debe dársele una salida adecuada, para evitar recibir agresiones.
- Hay que crear en algunas situaciones la oportunidad, que es buscar al otro y plantear el tema que les ocupa.
- Las frases introductorias como: “de lo que habíamos hablado”, “me gustaría comentarte algo”, son ayudas valiosas para crear la oportunidad asertivamente.

Enseñanza e Investigación Superior A. C. Todos los Derechos Reservados © 2011

Técnica del “disco rayado” y otras

Fase de preparación del diálogo

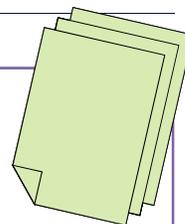
- No perder de vista que es importante lo que se habla o se dice.
- Preparar aquello que se va a decir.
 - El diálogo tiene que cumplir los requisitos siguientes para ser asertivo:
 - Describir los hechos concretos.
 - Manifiestar sentimientos y pensamientos.
 - Pedir de forma concreta y operativa lo que queremos que se haga.
 - Especificar las consecuencias.

Enseñanza e Investigación Superior A. C. Todos los Derechos Reservados © 2011

Técnica del “disco rayado” y otras

Posteriormente se sugiere un ensayo

- Lo que se ha preparado, ensayarlo hasta aprendérselo de memoria.
- Generalmente las situaciones producen ansiedad, por lo que hay que comprender que es normal.
- Cuando se imagina la situación, se está exponiendo a ella en la imaginación, generando una mejor posición anímica.



Enseñanza e Investigación Superior A. C. Todos los Derechos Reservados © 2011

Técnica del “disco rayado” y otras

Finalmente, surge la ejecución

- Tener en cuenta técnicas básicas que permiten llevar a cabo lo preparado.
- No olvidar que los objetivos están basados en el diálogo preparado, y la meta inmediata es decirlo.
- Emplear la **técnica del banco de niebla**, seguida de la del **disco rayado**.
- Si hablas de otro tema, no pierdas de vista el objetivo; primero termina con lo que ha motivado el encuentro, prosigue luego con lo recién planteado.

Enseñanza e Investigación Superior A. C. Todos los Derechos Reservados © 2011

Cierre

Beneficios al ser asertivo, empático y razonable:

- La satisfacción personal.
- Incrementa la autoestima.
- Mejora la aceptación, el respeto de los demás y la posición social, afianzándose los derechos personales.
- Se resuelven algunos conflictos psicológicos y disminuye la ansiedad social.
- Permite que la persona no sea ni muy pasiva, ni muy agresiva.
- Lo más importante es que es el camino para una vida más realizada y feliz.

Enseñanza e Investigación Superior A. C. Todos los Derechos Reservados © 2011

Referencias bibliográficas

- Báez, H. (2011). *Desarrollo de habilidades del pensamiento por competencias*. México: Éxodo.
- García, J. (2007). *Terapia psicológica en el tartamudeo, de Van Riper a la terapia de aceptación y compromiso*. España: Ariel.
- Sardello, R. (2011). *Acts of the heart. Culture-building, soul-researching*. New York: Lindisfarne Books.

Enseñanza e Investigación Superior A. C. Todos los Derechos Reservados © 2011

Créditos

Diseño de contenido:

Dr. Nancy Luz Marroquín Rodríguez.

Coordinador de Calidad Académica de Área:

Lic. Laura Lucila Leiva Liñán, MA y MIEE
Universidad Tec Milenio

Producción y edición del curso:

Tecnología Educativa
Universidad Virtual, ITESM

Enseñanza e Investigación Superior A. C. Todos los Derechos Reservados © 2011