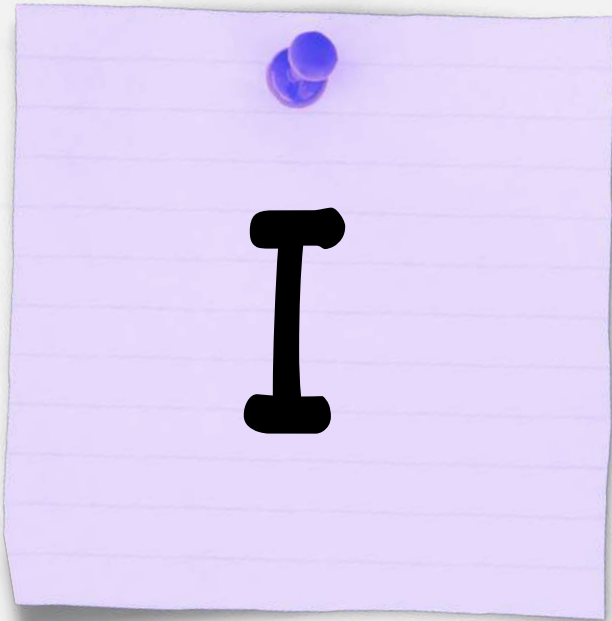




G

Gentil

- Sin ataques, sin amenazas y sin culpabilizar.
- Gentileza > dureza



I

Actuar
Interesado

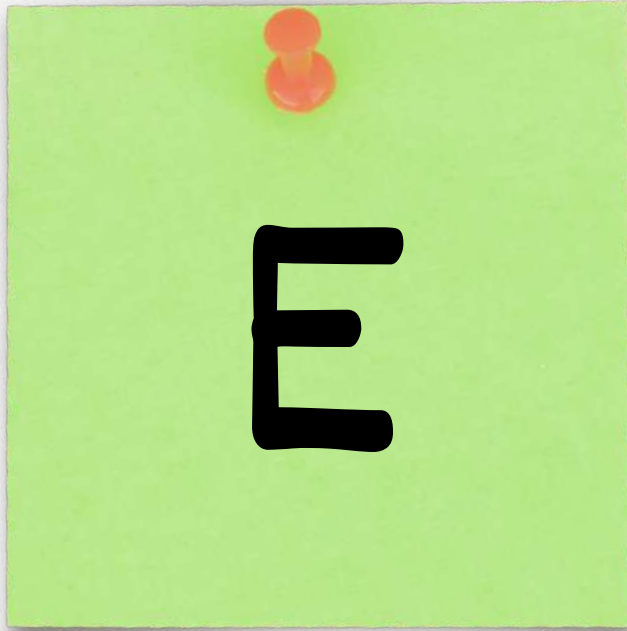
- No interrumpir
- Escuchen el punto de vista del otro
- Actuar Interesado



V

Validar

- Con palabras
- Prestar atención
- Reflexionar
- Leer mentes
- Comprender
- Reconoce lo válido
- Demuestra igualdad



E

Easy

- Sonríe y usa un poco de humor
- Usa un tono tranquilo
- No intimidar o juzgar
- Hacer sentir al otro cómodo

Clarificación de metas

1

Poner lo que
siento en
palabras

2

¿Qué quiero que
la otra persona
cambie?

3

Juntar eso en
unas frases

¿Cuál es el objetivo que quieres lograr?

DEAR MAN.pdf

D

Describe objetivamente los hechos, sin juicios

E

Expresa cómo la situación (no la persona) te hace sentir.

A

Afirma lo que necesitas..

R

Refuerza algo que la otra persona obtendría si hiciera lo que afirmaste en el paso anterior. ¿Qué beneficios obtendría la otra persona si accediera a tu petición?

M

Mantente firme en tu posición .
Recuerda el objetivo.

A

Aparenta seguridad (así no la sientas): tono de voz, postura, gestos, tranquilidad.

N

Negocia, si es necesario.



Aprender a decir que no

OPCIONES

Baja intensidad (suelta, entrégate)

PEDIR		DECIR NO
No pedir, no insinúes	1	Hacer lo que los otros quieren sin que lo pidan
Sugerir indirectamente, aceptar la negativa	2	Hacer lo que los otros quieren, sin quejarte
Sugerir abiertamente, aceptar la negativa	3	Hacer lo que los otros quieren, a pesar de que sientas desgano
Pedir tentativamente, aceptar la negativa	4	Hacer lo que los otros quieren, pero expresar desgano
Pedir cortésmente, aceptar la negativa	5	Rechazar cortésmente, pero reconsiderar
Pedir con confianza, aceptar la negativa	6	Rechazar con confianza, pero reconsiderar
Pedir con confianza, resistir la negativa	7	Rechazar con confianza, resistirse a ceder.
Pedir firmemente, resistir la negativa	8	Rechazar firmemente, resistir a ceder
Pedir firmemente, insistir, negociar, sigue intentándolo	9	Rechazar firmemente, no ceder, negociar, seguir intentándolo.
Pedí y no aceptes un no como respuesta	10	No lo hagas

ALTA INTENSIDAD (MANTENTE FIRME)

Para tener en cuenta...

¿La persona puede darme lo que yo quiero?
¿Tengo lo que la persona quiere?

¿Es un buen momento para pedir?

¿Soy el responsable de orientar a la persona o decirle lo que debe hacer?

¿Qué hice yo por la otra persona?

¿La persona está obligada a darme lo que deseo, por alguna cuestión legal o moral?

¿Ya sé todo lo que necesito saber para sostener mi pedido?
¿Soy claro acerca de lo que deseo?

¿Corto o largo plazo?

Respeto



Resolución de conflictos

1. ¿Tengo las habilidades que necesito?
2. ¿Sé lo que deseo de esta interacción?
3. ¿Mis objetivos a corto plazo interfieren con mis objetivos a largo plazo?
4. ¿Mis emociones están interfiriendo en el uso de mis habilidades?
5. ¿Las suposiciones, preocupaciones o mitos interfieren en mi camino?
6. ¿El entorno tiene más peso que mis habilidades?