Servicio de Prevención

Curso de HABILIDADES PARA LA VIDA

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

(TOMA DE DECISIONES)

Y

ASERTIVIDAD

CONFLICTO:

CIRCUNSTANCIA ANTE LA CUAL, SE PLANTEAN, AL MENOS, DOS POSIBILIDADES

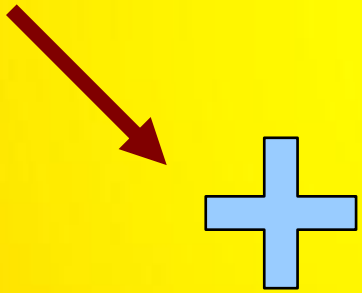
SITUACIÓN QUE SE TRATA DE ACLARAR O DECIDIR Y QUE CAUSA UN DESEQUILIBRIO QUE HAY QUE COMPENSAR

PROBLEMAS (O CONFLICTOS):

PROBLEMAS (O CONFLICTOS) pueden ser:

DERIVADOS DE LA CONVIVENCIA

SOBREVENIDOS



SITUACIÓN EMOCIONAL + O - INTENSA

¡¡ TENSIÓN !!

CONFLICTOS o PROBLEMAS:

EN LA FAMILIA

PUEDEN AYUDAR (O NO) A QUE NUESTROS HIJOS MANEJEN SUS PROPIOS CONFLICTOS

ESTILOS DE TIPOS DE RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS:

(HAY DIVERSAS FORMAS DE ENFRENTARSE A LAS VICISITUDES…)

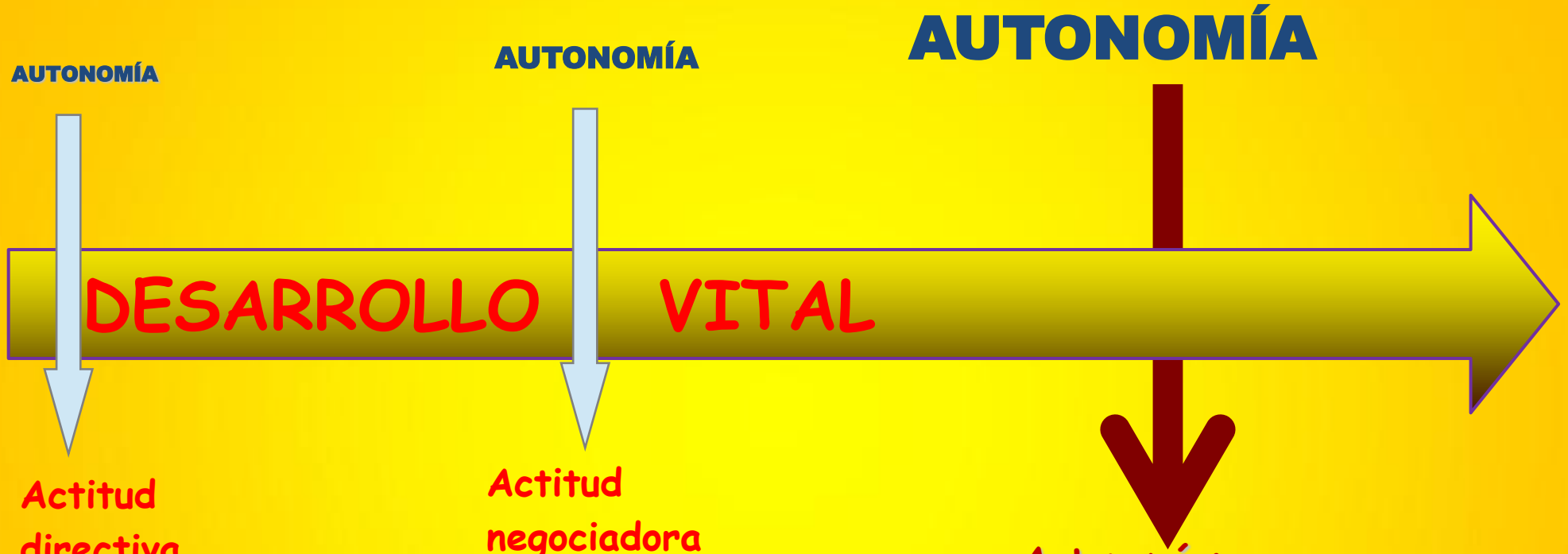
¿ CÓMO LO ANFRONTARÍAS TÚ?

Hay diversos estilos y formas de encarar un problema...

UNO DE NUESTROS OBJETIVOS, COMO PADRES: PROMOVER LA AUTONOMÍA PERSONAL EN NUESTROS/AS HIJOS/AS

LA AUTONOMÍA PERSONAL ES LA CAPACIDAD DE AFRONTAR Y TOMAR DECISIONES PERSONALES, POR PROPIA INICIATIVA ACERCA DE CÓMO VIVIR DE ACUERDO A PREFERENCIAS PROPIAS, ASÍ COMO DE DESARROLLAR LAS ACTIVIDADES DE LA VIDA DIARIA QUE LE CORRESPONDEN DESDE UN PUNTO DE VISTA EVOLUTIVO Y CONTEXTUAL"

NUESTRO RECORRIDO VITAL ESTÁ PLAGADO DE DECISIONES:



Autonomía:

Capacidad de las personas para cuidarse y realizar aquellas tareas que son propias de su edad.

¡¡ MANEJO DEL CONFLICTO !!

- FAVORECE CLIMA FAMILIAR
- AVANCE EVOLUTIVO

A CONSIDERAR…

* NO HAY DOS FAMILIAS IGUALES

* FAMILIAS: SISTEMAS COMPUESTOS POR DISTINTOS MIEMBROS

* CON SUS APRENDIZAJES E INTERPRETACIONES PREVIAS…

* CON SUS DISTINTAS FORMAS DE RELACIONARSE, ENTRE SÍ Y CON EL EXTERIOR…

* …CON SUS TENDENCIAS CONSERVADORAS…

* …PERO CON SUS NECESIDADES EVOLUTIVAS Y ADAPTATIVAS…

Igual que todos aprendimos de nuestros padres, nuestros hijos aprenderán de nosotros la forma de entender y resolver los conflictos.

Decisiones en la primera etapa infantil...

Decisiones en el periodo de la niñez...

Decisiones en la preadolescencia...

Decisiones en la adolescencia...

ALGUNAS SUGERENCIAS ACERCA DE LOS CONFLICTOS EN LA ADOLESCENCIA...

Propuestas frente a órdenes.

Proponer la conversación en lugar de imponerla. Una conversación donde una persona hable y escuche sólo puede tener lugar si esa persona quiere.

Comprensión frente a distanciamiento.

Cuando nuestro hijo adolescente hable, hacer un esfuerzo por comprenderle, por pensar en qué estará sintiendo o pensando para decirnos esto. Esto no debe confundirse con estar de acuerdo con él de manera incondicional.

Oferta de espacios de comunicación frente a demanda.

Ofrecer y aceptar momentos y espacios para conversar asumiendo una parte de la responsabilidad de que la comunicación exista

Hablar del futuro.

Dedicar más tiempo y esfuerzo a hablar sobre qué nos gustaría que pasara, qué haríamos si pasara, cómo nos gustaría que sucediera, etc. Dando por sentado que puede pasar y que probablemente pase.

RESPONSASIBILIDAD LIBERTAD

PRINCIPIOS DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES:

ACEPTACIÓN DE LOS PROBLEMAS COMO UNA PARTE NORMAL Y ESPERABLE DE LA VIDA.

CREER EN LA PROPIA CAPACIDAD PARA RESOLVER PROBLEMAS DE FORMA EFECTIVA.

RECONOCER, EN LO POSIBLE, LOS INDICADORES QUE NOS PERMITAN IDENTIFICAR LA PRESENCIA DE UN PROBLEMA (SEÑALES DE ALERTA QUE NOS FACILITEN PONER EN MARCHA EL PROCESO DE SOLUCIÓN DE PROBLEMAS).

INHIBIR LA TENDENCIA NATURAL A RESPONDER DE FORMA EMOCIONAL ANTE LAS SITUACIONES PROBLEMA.

SE TRATA DE UTILIZAR EL PRINCIPIO DE "PARAR Y PENSAR" EN ESTAS SITUACIONES.

ASUMIENDO QUE EL TIEMPO Y EL ESFUERZO SON IMPORTANTES EN LA IDENTIFICACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE LAS SOLUCIONES EFECTIVAS.

TOMA DE DECISIONES

DETECTAR Y ANALIZAR EL PROBLEMA

↓

VER DISTINTAS POSIBILIDADES DE SOLUCIÓN, POR MUY REMOTAS QUE SEAN

↓

VALORAR DE CADA POSIBILIDAD: CONSECUENCIAS POSITIVAS Y NEGATIVAS A CORTO, MEDIO Y LARGO PLAZO

↓

VER LOS COSTES DE CADA POSIBILIDAD

↓

DECIDIR UNA DE LAS POSIBILIDADES

↓

LLEVAR A CABO LA DECISIÓN TOMADA

CUADRANTE PARA AYUDAR A LA TOMA DE DECISIONES
OPCIÓN A: "……....."

	INMEDIATAS, A CORTO PLAZO	EN EL FUTURO, A LARGO PLAZO
CONSECUENCIAS POSITIVAS SE ME DECIDO POR LA OPCIÓN "A"		
CONSECUENCIAS NEGATIVAS SI ME DECIDO POR LA OPCIÓN "A"		

LLEVAR A CABO LA DECISIÓN TOMADA

¿ Y AHORA, QUÉ?

¡¡¡ AHORA HAY QUE SER ASERTIVOS/AS !!!

La asertividad:

Modelo de relación interpersonal que consiste en conocer los propios derechos y defenderlos, respetando a los demás: la habilidad de expresar nuestros deseos de una manera amable, franca, abierta, directa y adecuada, logrando decir lo que queremos sin atentar contra los demás

SER ASERTIV@:

Decir lo que se quiere, respetando al interlocutor/a

1. El derecho a ser tratado con respeto y dignidad.
2. El derecho a tener y expresar mis propios sentimientos y opiniones.
3. El derecho a ser escuchado y tomado en serio.
4. El derecho a juzgar mis necesidades, establecer mis prioridades y tomar mis propias decisiones
5. El derecho a decir NO sin sentir culpa.
6. El derecho a pedir lo que quiero, dándome cuenta de que también mi interlocutor tiene derecho a decir NO.
7. El derecho a cometer errores.
8. El derecho a cambiar.
9. El derecho a ser independiente.
10. El derecho a decidir qué hacer con mi vida, mientras no se violen los derechos de otras personas.
11. El derecho a disfrutar.
12. El derecho a mi descanso e incluso aislamiento, sin que ello suponga dejar de ser asertivo.

¿ CÓMO PUEDO SER ASERTIVO/A?

PUEDO REPETIR SIEMPRE MI ACTITUD PERSONAL.

AUNQUE ESTRATEGICAMENTE LE OTORGUE ALGO DE RAZÓN...

O PREGUNTE ACERCA DE SUS PROPIAS RAZONES....

O PIDA APLAZAR LA CONVERSACIÓN A OTRO MOMENTO...

HACIENDO HINCAPIÉ EN QUE UNA COSA ES MI ACTITUD, Y OTRA MI PERSONA...

O NO MOVERME DE MI SITIO, PERO EXPRESANDO MIS EMOCIONES ASOCIADAS A MI PROPIA DECISIÓN...

REPASEMOS LAS TÉCNICAS DE ASERTIVIDAD...

1.- DISCO RAYADO

Repetir continuamente una misma actitud personal ante la situación, sin ofrecer explicaciones

2.-"BANCO DE NIEBLA" o CLAUDICACIÓN SIMULADA

Manifiesto estar de acuerdo con alguna verdad que pueda contener la crítica que recibo, transmitiéndole a nuestro interlocutor la idea de que puede tener razón pero sin cambiar de postura ni empezar una discusión. Se suele utilizar en situaciones de cierta agresividad.

Se pueden utilizar frases como:

- *"Probablemente tienes razón".*
- *"A veces yo también pienso lo mismo que me estás diciendo".*
- *"Eso que dices es cierto"*

3.- PREGUNTA ASERTIVA

Se trata de suponer, como punto de partida, que la crítica hecha por nuestro interlocutor es positiva. Se le pide más información acerca del contenido de la crítica. Así se consigue que la persona con la que se discute deje de ser tu enemigo para pasar a ser tu aliado.

"4.- APLAZAMIENTO ASERTIVO"

Plantear un momento mejor para abordar la cuestión de conflicto. Desde el argumento "este no es el mejor momento para hablar de esto, es mejor hablarlo desde la tranquilidad". Si nuestro interlocutor insiste, podemos incorporar el Disco rayado o incluso el Banco de Niebla.

5.- ACUERDO ASERTIVO

Reconocer los deseos de nuestro interlocutor, pero especificando que nuestra actitud concreta tiene que ver con ese hecho o situación, pero no con el resto de mi ser, mis actitudes, mi personalidad o mis comportamientos.

6.- AUTORREVELACIÓN EMOCIONAL:

Más allá de la situación concreta, ante la cual se puede plantear nuestra negativa, exponer los sentimientos que me pudieran producir mi decisión.

TÉCNICA	DEFINICIÓN	EJEMPLO
Disco rayado	Repetir el propio punto de vista una y otra vez con tranquilidad, sin entrar en las provocaciones que pueda hacer el otro.	-... -No, en este momento, no quiero comprarlo. -... -Le entiendo, pero le repito que no deseo comprarlo.
Claudicación simulada o banco de niebla	Dar la razón al otro en lo que consideremos puede haber de cierto en sus críticas, pero negándonos a entrar en mayores discusiones; así aparentamos ceder el terreno, sin cederlo realmente, pues dejamos claro que no vamos a cambiar de postura.	-Tú tienes la culpa de que no pueda llegar a tiempo... -Sí, es posible que tengas razón. - Claro, como estás tardando tanto en arreglarte... - Pues si, estoy tardando demasiado en arreglarme. -Pues estoy harto que de que por tu culpa... - Es verdad. Sería mejor que fueses tú antes, la próxima vez
Aplazamiento asertivo	Aplazar la respuesta que vayamos a dar al otro hasta que nos sintamos más tranquilos y capaces de responder correctamente.	-¿ qué te parece si veo la tele un poco más? -Mira, esto comienza a ser problema, ya que sabes que mañana tienes que levantarte temprano. Si te parece, el sábado te quedas un poca más, ¿vale?
Procesamiento del cambio	No dejarse provocar por incitaciones ante las que uno cree necesario defenderse y desplazar el foco de discusión hacia el análisis de lo que está ocurriendo entre las dos personas.	-Siempre tienes que decirme que llego tarde... -Mira, estamos muy cansados los dos y estamos empezando a sacar "historias raras" El acurdo sobre la hora de llegada tiene su explicación. Si quieres, lo hablamos, aunque sería mejor hacerlo mañana, que también esté tu padre, ¿no crees?
Ignorar	Cuando nuestro interlocutor está fuera de sí, le expresamos, con un tono de voz amable y compresivo, que ahora no lo atendemos.	-¡Como siempre, tú tienes la culpa de ...! -Me parece que estás muy enfadado, por lo que creo que es mejor o no hablar de ello, o hacerlo más tarde, más tranquilos
Acuerdo asertivo	Reconocemos el error, pero dejamos claro de que una cosa es el error cometido y otra el hecho de ser buena o mala persona.	-Tú siempre eres la misma que no quieres... -Tienes razón, pero sabes que nunca lo hago. Soy asi, tengo mis razones para no hacerlo. Respétame...
Aserción negativa	Dejar de lado el hábito de decir "lo siento" o "perdona", si a fuerza de repetidos no significan nada; y utilizar frases del tipo "ha sido una tontería por mi parte", "no debería haber dicho/hecho", "tienes toda la razón".	-Siempre heces lo mismo. Nunca me dejas que me quede más tarde. -Tienes toda la razón. Podrá parecer una tontería, pero tengo mis razones. Ya te quedaras más tarde
Autorrevelación	Proporcionar información de lo que uno siente y piensa, empleando mensajes "yo", "yo siento...", "pienso que..."	-¿Cómo puedes quedarte tan tranquilo?. -Siento de verdad no entrar en el tema con vosotros ni sentirlo igual, pero paso.
Pregunta asertiva	Consiste en solicitar al otro más información acerca de sus argumentos, para así tener claro a qué se refiere y en qué quiere que cambiemos.	-Exactamente, ¿qué es lo que te molesta de que salga a tomar un café? ¿Qué tiene de malo?

Si las chicas y los chicos han tenido la posibilidad de desarrollar en el seno de sus familias actitudes tendente a la toma de decisiones, a que sus decisiones cuando han sido argumentadas de manera adecuada son respetadas, han aprendido y se han entrenado en asumir las consecuencias de sus decisiones, han sentido la presencia de la confianza que su familia ha depositado en ellas y ellos, han podido percibir la colaboración de su familia ante los primeros tropiezos que toda persona tiene en su evolución individual, tendrán más posibilidades de mantener ciertas actitudes, más saludables, ante la presión de grupo.