

Tema 3. Desarrolla tu confianza interpersonal

Introducción

En el tema anterior te hablé acerca de Howard Gardner y su Teoría de las inteligencias múltiples, en este tema nos centraremos en otra de las inteligencias que él propone que es la **inteligencia interpersonal**.

Este tipo de inteligencia consiste en la capacidad que tiene una persona para relacionarse de forma adecuada y para ser asertivo en sus relaciones con los demás.

Para ejemplificarte lo anterior, te compartiré el caso de Lorena. Ella posee una adecuada inteligencia intrapersonal. El conocimiento que tiene sobre sí misma es muy extenso, sabe identificar sus pensamientos positivos y disminuir los negativos, y comprende sus emociones, sentimientos y motivaciones de forma adecuada.

Sin embargo Lorena es muy tímida, todo le da vergüenza, por lo que al momento de socializar se le dificulta mucho rodearse de personas, entablar conversaciones o tener citas. En su trabajo ella no se siente capaz de colaborar en equipo, le da pánico escénico exponer proyectos en juntas y no sabe decir que no, por lo que se llena de pendientes y actividades. ¿Crees que la inteligencia intrapersonal de Lorena automáticamente le proporcione confianza interpersonal?

Definitivamente no. La confianza en uno mismo implica un proceso introspectivo pero también implica saber relacionarse con las demás personas que tenemos a nuestro alrededor.



Subtema 1. Dominar el arte de la conversación

La conversación es un medio de estimulación e interacción para los seres humanos. Fomenta un acercamiento entre tú y otros individuos, te ayuda a iniciar relaciones interpersonales, a incrementar tu empatía y además incrementa el aprendizaje de diferentes puntos de vista e incluso culturas.

Te has preguntado alguna vez, ¿qué tan buen conversador eres? Vargas (2013) menciona que existen ciertas claves a considerar para ser un buen conversador:



Escucha a la otra persona

Recuerda que se trata de una conversación y no de un monólogo.

Muestra interés en la persona con la que conversas

Implica mantener contacto visual y hacer preguntas sobre lo que no te quede claro en la conversación.

Infórmate de los acontecimientos que suceden en el mundo

Lee los periódicos, ve las noticias, investiga, lee un libro, ve al cine. El que estés informado sobre lo que pasa a tu alrededor te puede ayudar a tener un buen tema de conversación con otra persona.

Aprovecha tu lenguaje corporal

Adopta una postura relajada, sonríe de manera natural, evita cruzar los brazos, agachar la mirada, tener una postura rígida o estar demasiado cerca (o lejos) de la persona con la que conversas.

Usa el sentido del humor

Mantén el interés en una conversación; no hay nada mejor que alguien divertido con quien tener una charla que se disfrute.

Innovación con propósito de vida.

Comunicarte con confianza implica más que emitir simples palabras, involucra prestar atención a tu dicción, tu timbre de voz, las pausas, el tono que utilizas, etc.

Por ejemplo, una persona que habla demasiado bajo denota timidez y una persona que habla demasiado alto, casi gritando, envía señales de que necesita ser el centro de atención. Por lo tanto es importante que conozcas la forma en que te comunicas para sacarle provecho a tus cualidades y mejorar tus relaciones interpersonales.

De acuerdo con James (2012), algunos de los problemas más comunes relacionados con la comunicación son los siguientes:

Problemas	¿A qué se debe?	Solución
¿Hablas demasiado rápido al estar bajo presión?	Si hablas demasiado rápido cuando te pones nervioso, puede ser porque quieres decir muchas cosas en muy poco tiempo, o bien, porque analizas demasiado lo que vas a decir.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Respira profundo antes de hablar. ▪ Utiliza frases cortas en tus conversaciones, los diálogos muy largos te dejarán sin aliento. ▪ Haz pausas breves, respira y empieza de nuevo. ▪ Conoce lo que quieres comunicar y transmite mensajes positivos.
¿Tartamudeas?	Si tartamudeas ocasionalmente es porque quieres decir las cosas tal y como las estás pensando. Cuando te equivocas y tartamudeas puedes entrar en pánico y hablar aún más rápido para superar la equivocación.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cuando te equivoques o tartamudees haz una pausa y respira hondo. Concéntrate en parar, no en continuar. ▪ Evita disculparte y dar explicaciones de lo sucedido. Estas cosas pasan y es natural. ▪ Respira y tranquilízate, continúa con la conversación.
¿Hablas demasiado bajo o demasiado alto?	Si hablas muy bajo o muy alto puede ser cultural. Algunas familias son muy silenciosas y otras muy ruidosas. Recuerda que las habilidades comunicativas también se aprenden.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Práctica tus habilidades vocales a través de la lectura en voz alta, con esto comenzarás a ser consciente de las modulaciones de tu voz. ▪ Hablar muy bajo requiere de usar motivadores de escucha en un tono más alto. Por ejemplo: el iniciar las frases con palabras como “miren... saben...”, te ayudará a captar la atención de los demás aunque durante el resto de tu conversación utilices tu tono natural. ▪ Recuerda que la proyección vocal no significa gritarle a los demás.

<p>¿Padeces verborrea?</p>	<p>Si padeces verborrea es porque no sabes qué decir y para no quedarte callado empiezas a decir incoherencias sin parar. Esto puede deberse a tu nerviosismo, temor o ansiedad ante los silencios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estructura bien tus ideas. Los pensamientos llegan en forma de lluvia de ideas desorganizadas pero es importante que antes de decirlos en voz alta les des una organización para que los demás comprendan tu mensaje. ▪ Siéntete cómodo con los silencios. Velos como una forma de poder cambiar el tema de conversación.
<p>¿Tienes carraspera?</p>	<p>Si tienes carraspera es porque te pones nervioso. Tu boca y cuerdas vocales se secan y se ponen tensas por lo que intentas despejar continuamente tu garganta. Esto resulta incómodo tanto para ti como para los demás y desvía la atención.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Trata de tener a la mano una botella de agua. ▪ Toma pastillas para refrescar la garganta pero trata de hacerlo entre conversaciones y no durante ellas. ▪ Discúlpate un momento, ve al baño y aclara tu garganta con agua en privado si la molestia en la garganta persiste.
<p>¿Usas muletillas?</p>	<p>Las muletillas son palabras y sonidos que se usan para rellenar espacios y silencios durante la conversación. Por ejemplo: “mmm... ehh... entonces... es como si... una especie de... si quieres... básicamente...”.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aprende a realizar pausas breves y que transmitan confianza. Siéntete cómodo con los silencios y aprende cuándo utilizarlos. ▪ Recuerda que las muletillas no son necesarias pues las pausas breves pueden resaltar tus ideas. ▪ Estructura bien tu discurso y practícalo previamente.
<p>¿Arrastras las palabras?</p>	<p>Es algo similar a quedarte sin voz o no saber qué decir. Por ejemplo: “Hola sooy... Juan”, “trabajo dee... comprador”. Pudiste haberlo aprendido durante la infancia porque otros terminaban las frases por ti.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ensaya tu discurso previamente. ▪ Practica leyendo en voz alta. Empieza a ser consciente de los momentos, temas y lugares donde arrastras palabras con mayor frecuencia para poder controlarlo.
<p>¿Tienes un tono de voz monótono?</p>	<p>Sucede cuando tu tono de voz es aburrido, plano, sin energía ni énfasis. Es una señal de falta de confianza,</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Busca una obra literaria que sea muy dramática. De preferencia que incluya diálogos que puedas repetir. Practica la obra en voz alta, juega con tu entonación, has

	pasividad, falta de interés o entusiasmo.	subidas, bajadas y giros en el tono de voz al realizar la lectura.
--	---	--

Regla de confianza: identifica cómo te comunicas

Es importante que identifiques tu forma de comunicarte. Para ello, un ejercicio muy útil es grabarte. Elige un tema que sea de tu interés y realiza un pequeño discurso de no más de media cuartilla. Consigue un dispositivo con cámara y elige un lugar tranquilo.

Realiza dos grabaciones. Primero, grábate leyendo tu discurso. Después, grábate “platicando” tu discurso, sin emplear las anotaciones que realizaste. Puedes improvisar, ¡sé espontáneo!

¿Cuáles son las fortalezas y las áreas de oportunidad que identificas en tus videos?



Después de revisar los problemas más comunes en la comunicación es importante que identifiques aquellos que tú padeces, que comprendas la razón por la que los tienes y que comiences a aplicar las técnicas sugeridas.

Te recomiendo revisar estas ideas y analices lo que revelan algunas de las frases que utilizamos con los demás.

Es importante identificar qué frases empleas en tus discursos para saber qué señales le envías a las personas con quienes te relacionas:

Hints and tips: lo que nuestras frases revelan

Lo que revelamos con nuestro lenguaje verbal

Palabras y expresiones de sumisión

1. “Perdón... lo siento...”: las disculpas excesivas sin una razón aparente son un signo de desconfianza y temor.
2. “Creo... espero... intento...”: son frases que denotan debilidad.
3. “Sólo soy un...”: denota baja autoestima.

4. “No hay problema...”: es una frase que transmite que pueden hacer contigo lo que quieran.

5. “Sé que puede parecer una estupidez...”: es una frase que transmite tu baja autoestima y busca ser estimulada.

Palabras y expresiones agresivas

1. “Lo siento... he dicho que lo siento, no puedo hacer nada más...”: son frases que transmiten que estás haciendo lo posible por quitarte a alguien de encima.

2. “Tienes que... deberías...”: son frases que denotan una orden, no una solicitud o petición.

3. “Obviamente...”: es una frase que da a entender a la persona que ha hecho una pregunta o comentario que es algo tonta.

4. “¿De verdad?”: es una frase que da a entender que no confías en la otra persona.

Lenguaje confiado y asertivo

1. Decir “yo”, en lugar de “nosotros”: asumes la responsabilidad de tus ideas o comentarios.

2. “Lo sé”: denota seguridad en ti mismo.

3. “Gracias”: es la respuesta más adecuada a un cumplido.

4. “Vamos a discutir esto” en lugar de decir “estás equivocado”: demuestra tu interés por solucionar la situación.

5. Decir el nombre de la persona con quien conversas: involucra apertura.

Tomado de James, J. (2012). Solo para fines educativos.

¿Y tú, qué estás revelándole a los demás?

Pero, ¿cuáles son los patrones discursivos que transmiten confianza? James (2012) nos proporciona algunas técnicas sencillas de aplicar:

Técnica	Ejemplos
<p>Titular</p> <p>Introducir el tema igual que en los titulares del periódico para llamar la atención y despertar el interés.</p>	<p>“Sonia, sobre la solicitud que enviaste con respecto al presupuesto, quería comentarte que...”</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Estarías entrando inmediatamente al tema de conversación, sin rodeos ni confusiones. <p>“Sonia, disculpa que te moleste, no sé si tuviste tiempo de revisar el correo que te envié, es que quería reunirme contigo para comentar un asunto... es algo sobre el presupuesto, pero... ¿cuándo tienes tiempo?”</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estarías aportando confusión a la otra persona pues no eres claro en tu petición. Evita ser redundante, y decir muchas cosas sin relevancia.
<p>Rebote</p> <p>Dar una respuesta que denote interés en el tema de conversación después de la intervención de alguien más.</p>	<p>Sonia: “la escritora mexicana Ángeles Mastretta ganó el premio Rómulo Gallegos en 1997 por su libro Mal de amores. Fue la primera vez que se le concedió este premio a una mujer”.</p> <p>Tú: “Ah, qué interesante lo que comentas”.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Estarías haciendo un comentario vago, muy general que denota poco interés en el tema. <p>Tú: “Ohh... ¿ganó un premio por su libro?, ¿y de qué trata?”</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Repites palabras clave que dijo la otra persona. Es un comentario específico que denota interés y atención en el tema de la plática.
<p>Lenguaje fresco</p> <p>Utilizar tus propias frases es importante para conversar. Sé auténtico.</p>	<p>Juan: “¿Por qué te interesa tomar un taller de actuación?”</p> <p>Tú: “Porque el ser humano necesita socializar...”</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Estás usando una frase muy escuchada y utilizada y que por lo tanto no es especial ni muestra tu esencia. <p>Tú: “Porque me interesa conocer nuevas personas. Creo que puedo aprender distintas formas de interactuar tanto conmigo como con los demás”.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Estás usando una frase mucho más fresca, que denota tu interés especial en algo. Es parte de tus motivaciones y deseos propios, por lo tanto, también de tu esencia como persona.

Otro elemento importante en el arte de la conversación es el lenguaje corporal. La comunicación corporal debe ser congruente con tus palabras; es decir, lo que dices debe coincidir con lo que expresas a través de tu cuerpo.

Por ejemplo, imagina que alguien te pregunta cómo ha estado tu fin de semana. Tú le respondes que estuvo de maravilla. Mientras le cuentas lo que hiciste, tu expresión facial es plana; es decir, no demuestra ninguna emoción, tu tono de voz es bajo y tus brazos están cruzados. ¿Crees que hay congruencia entre tu respuesta y tu cuerpo?, ¿crees que la otra persona te compre la idea de que la pasaste genial? Definitivamente, no. Una persona que ha tenido un maravilloso fin de semana lo cuenta con entusiasmo, alegría y, ¡sonríe!

Regla de confianza: potencializa tu imagen en las conversaciones

Cuando tengas una conversación potencializa tu imagen personal poniendo en práctica lo siguiente:

- Sé auténtico, cree en lo que dices y demuéstalo con tu cuerpo.
- Sé dinámico, se trata de dejar huella con tus comentarios y enviar señales de seguridad.
- Destaca, no temas comunicarte, adapta tu estilo de comunicación para crear un entendimiento interpersonal.
- Haz entradas triunfales, confía en que eres una persona interesante y demuéstalo.

¿Te atreves a potencializar tu imagen?

Cuando tienes confianza en ti mismo tienes la habilidad para hablar y proyectar carisma, das énfasis en las ideas más relevantes y eres congruente entre lo que dices y lo que expresas con tu cuerpo.

Te recomiendo revisar estas recomendaciones para saber cómo hacer una entrada exitosa en un evento social:

Hints and tips: haz una entrada triunfal

Mi entrada triunfal

Recomendaciones para hacer una entrada triunfal que cause una buena impresión en los demás:

1. Haz una pausa antes de entrar en una sala. Cuida que tu cabello y ropa estén arreglados.
2. Evita llegar muy cargado de cosas como bolsas grandes o mochilas.
3. Respira profundo para liberar la tensión y ansiedad. Relaja tus músculos. Bebe un poco de agua.
4. Levanta la barbilla para que quede a unos 45 grados con respecto del cuello.
5. Relaja la expresión facial, recuerda que los ceños fruncidos y los labios apretados no ayudan.
6. Utiliza tu frase-llave, relájate y toma una actitud positiva.
7. Cuando camines intenta avanzar sin mirarte los pies. Da pasos cortos y no te precipites. Mira a las personas presentes en la sala estableciendo contacto visual agradable y de apertura.
8. Entra e impresiona a todo el mundo. ¡Tú puedes hacerlo!

Tomado de James, J. (2012). *El arte de confiar en ti mismo: trucos y técnicas que te ayudarán a liberar todo tu potencial*. Solo para fines educativos.

¿Te animas a dejar huella en los demás?

Recuerda que como piensas, actúas. Deja que los demás juzguen tus comentarios en lugar de hacerlo tú mismo. Comentarios como “tal vez no te gustará lo que te voy a decir... probablemente esté equivocado...”, están fuera de lugar. ¡Confía en tu poder de conversación!

Tomar conciencia de tu forma de comunicarte, tanto verbal como corporalmente, es muy importante para comprender la forma en la que te estás relacionando con los demás. Recuerda que el arte de la conversación involucra no sólo las palabras que dices sino la forma en que las dices y los movimientos que emites al decirlas. ¿Suena complejo?, no te preocupes, con los ejercicios que se te han proporcionado y con algo de práctica podrás equilibrar estos elementos y utilizarlos a tu favor. Recuerda, el único que tiene el poder eres tú.

¿Cómo decides comunicarte con el mundo que te rodea?

Subtema 2. La importancia de la asertividad

La conducta asertiva consiste en hacer valer tus derechos, es saber decir “no” cuando es necesario, es ser honesto con los demás, (James, 2012). Una persona asertiva sabe comunicarse de forma honesta y abierta, escucha a los demás, es flexible y permanece tranquila. Sabe respetar los derechos propios y los ajenos, dice lo que desea y está abierto a la negociación.



Vargas (2013) establece una diferencia entre las personas que son **pasivas** de las que son **asertivas**:

Soy pasivo cuando...	Soy asertivo cuando...
<ul style="list-style-type: none">▪ Pido disculpas constantemente, aunque no me sienta culpable.▪ Utilizo la expresión “no hay problema” de forma continua.▪ Acepto demasiado trabajo o hago demasiados favores porque se me dificulta decir “no”.▪ Me siento en la última fila durante las reuniones porque no me gusta ser el centro de atención.▪ Evito demasiado contacto visual, sobre todo si no conozco a las personas.▪ Prefiero seguir la corriente y aceptar la decisión de la mayoría.	<ul style="list-style-type: none">▪ Soy consciente de mis derechos y de los derechos de los demás.▪ Soy honesto, digo la verdad con tacto.▪ Soy tranquilo y lógico.▪ Trabajo con mis pensamientos y emociones negativas.▪ Expreso mi opinión con claridad y sin temor.▪ Además de hablar, escucho.▪ Soy flexible y trato de negociar cuando es posible.▪ Soy empático.▪ Me baso en los hechos, no en las suposiciones.▪ Actúo con confianza.

Generalmente, las personas tratamos de ser complacientes. Pensamos que al estar de acuerdo con los demás evitaremos conflictos innecesarios, cuando en realidad, resulta ser todo lo contrario. El conflicto no desaparece sólo por conformarnos con la decisión de la mayoría, el conflicto sólo desaparecerá si hablamos sobre él y averiguamos la forma de solucionarlo.

Innovación con propósito de vida.

De acuerdo con James (2012), para ser asertivo necesitas centrarte en tres campos:



La asertividad se da cuando eres congruente en estos tres campos; es decir, cuando tu pensamiento coincide con lo que dices y con la forma en que te expresas.

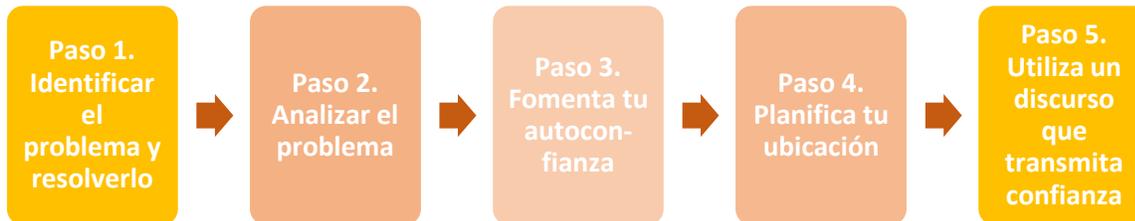
Regla de confianza: sé asertivo sin descalificarte

Cuando cometemos errores podemos sentirnos mal y cuestionar nuestra capacidad, incluso nuestra valía personal. Te invito a que erradiques de tu pensamiento la ecuación: “he cometido un error = soy una mala persona = me siento culpable”.

Cuando cometas un error, en lugar de disculparte por ello y sentirte apenado, aplica la **aserción negativa**. Esta técnica consiste en aceptar tu fallo pero concentrarte en la solución. Por ejemplo: he olvidado enviar un reporte del trabajo. La respuesta a mi jefe podría ser: “lo siento, pondré más atención en el futuro, ¿cómo puedo remediarlo?, pienso que una alternativa sería...”.

De esta forma, el enfoque no está en el problema sino en la estrategia para resolverlo. La asertividad está implicada en la aceptación del fallo cuando es cometido, pero sin permitir que eso afecte tu autoconfianza.

¿Crees que esto te ayudará a dejar en claro que aceptas tu fallo, sin descalificarte?



Para desarrollar tu asertividad te propongo un proceso que integra cinco sencillos pasos que puedes utilizar en cualquier problema que se te presente. Se trata de una de las fases más importantes para alcanzar tus niveles de confianza ideales.

Paso 1. Identificar el problema y resolverlo

Identificar claramente cuando se te presente un problema. Una vez que lo has identificado revisa las posibles soluciones que puedes aplicar: solucionarlo, vivir con el problema o quejarte. ¿Cuál te conviene más?

Paso 2. Analizar el problema

Analiza lógicamente el problema que tienes y evita los pensamientos distorsionados e irracionales de tremendismo, magnificación o exageración que vimos en el tema anterior. Recuerda que lo importante es que te bases en los hechos y no en meras suposiciones. Trata también de analizar el punto de vista de la otra parte. Con base en tu análisis establece tu objetivo y planea una estrategia de solución. Recuerda que si te es posible negociar, es importante hacerlo. Aplica la estrategia que elegiste y si te parece que no lograste la solución que necesitabas, entonces cambia tu estrategia y hazlo de nuevo. No pasa nada.

Paso 3. Fomenta tu autoconfianza

Es importante que tu estrategia de solución, ¡te la creas! Recuerda que debes confiar en tus capacidades y decisiones. Puedes utilizar la frase-clave que seleccionaste en el tema anterior cuando te alcancen pensamientos negativos de inseguridad.

Paso 4. Planifica tu ubicación

Recuerda que la comunicación asertiva es también estratégica por lo que es importante que selecciones el tiempo y lugar para platicar con la contraparte del problema que existe. Imagina que el problema está relacionado con un incremento de sueldo, y tú decides discutirlo con tu jefe en plena posada navideña. Sería algo inoportuno, ¿no crees?

Paso 5. Utiliza un discurso que transmita confianza

Cuando hables con la contraparte haz referencia a su punto de vista, tómalo en cuenta. Esta es una técnica que te ayudará a demostrar que eres justo y empático, que te interesa que ambas partes ganen, y además, lograrás que la otra persona se abra a tus sugerencias e ideas. Debes externar tus puntos de vista de forma clara, abierta y honesta. Mantén la calma, haz uso de las técnicas de conversación que analizamos en el subtema anterior. Debate, escucha y trata de llegar al mejor acuerdo para solucionar la situación.

¿Sabías que...?

Para fomentar la conducta asertiva existen algunas técnicas específicas tales como:

a. **Disco rayado:** consiste en repetir una y otra vez lo que deseas, en un tono moderado pero firme, con tranquilidad y sin enojo. Funciona con las personas que son muy insistentes y ayuda a mantener tu postura de acuerdo con tus propios deseos. Por ejemplo: “no me interesa adquirir su servicio, gracias”, “me parece muy bien lo que me comenta pero en estos momentos no estoy interesado en su servicio, muchas gracias”.

b. **Banco de niebla:** consiste en aceptar una parte de lo que otra persona dice pero manteniendo tu postura en lo que crees que es más correcto o adecuado para ti. Por ejemplo: “tienes razón, es cierto que no cumplí con el plazo de entrega del proyecto pero ayudaría mucho que tú enviaras los datos de acuerdo con la agenda para poder terminar los reportes a tiempo”.

Innovación con propósito de vida.

La asertividad es una habilidad y como tal se desarrolla con la práctica. Es parte importante de la búsqueda y mejora de la confianza en ti mismo. Es fácil aprender qué es y qué no es ser asertivo pero lo difícil es ponerlo en práctica en la vida diaria, sobre todo si eres una persona pasiva. La buena noticia es que el primer paso para lograr un cambio es reconocer tu necesidad de cambiar, y ya estamos en eso, ¡así que adelante!

¡Anímate a hacerlo!

Subtema 3. Tipos de confianza según la ocasión

James (2012) establece que existen diversas técnicas que son factibles de implementar para incrementar la confianza en uno mismo de acuerdo con la ocasión:



Socializar o establecer contacto en algún evento social

- ❖ Realiza actividades que te ayuden a socializar, por ejemplo: haz voluntariado, inscríbete a clases de actuación, participa en un taller de expresión corporal, etc.
- ❖ Practica la lectura en voz alta. Canta en un karaoke. Esta es una técnica muy práctica y útil para incrementar la confianza en ti mismo.
- ❖ Planifica los temas de los que te gustaría conversar. Recuerda que entre más gente te atrevas a conocer, más en confianza te sentirás.
- ❖ Utiliza preguntas abiertas, aquellas donde las personas no puedan contestar sólo con monosílabos como “sí” o “no”.
- ❖ Escucha atentamente a las personas con las que converses e interésate genuinamente en su plática. De todo tema de conversación puedes aprender algo nuevo.
- ❖ Mantén el contacto visual, asiente con la cabeza y no te olvides de sonreír.
- ❖ Evita pensar demasiado lo que dirás, exagerar tus respuestas, terminar las frases del otro, rechazar temas, acaparar a una persona, hablar mal de los demás y distraerte con el celular.

Entrevista de trabajo

- ❖ Destaca tus cualidades y fortalezas. Establece contacto visual.
- ❖ Planifica tu diálogo. Investiga sobre la empresa y la vacante a cubrir.
- ❖ Identifica cuál es el nivel aceptable de nervios que puedes experimentar; en caso de que te sientas más nervioso de lo aceptable utiliza técnicas de relajación corporal.
- ❖ Recuerda que el reclutador está de tu parte, por algo te quiere hacer una entrevista.
- ❖ Haz una buena entrada, recuerda que la primera impresión nunca se olvida.
- ❖ Mantén libre tu mano derecha para un posible saludo y espera a que te ofrezcan asiento.
- ❖ Escucha atentamente al reclutador y, si no comprendes bien una pregunta, pídele abiertamente que te la aclare.
- ❖ Si gesticulas con tus manos trata de que no rebasen la altura de tus hombros.
- ❖ Identifica el lenguaje corporal y ánimo del reclutador. Si se muestra formal, entonces tú también. Si se muestra relajado, tú también hazlo, sin exagerar.
- ❖ Haz una buena salida. Sonríe y da las gracias por la oportunidad brindada.
- ❖ Evita mentir, pedir que no te hagan preguntas sobre determinado tema, bromear con el reclutador si no te ha dado pie a ello.

Reuniones de trabajo

- ❖ Utiliza la frase-llave para eliminar pensamientos irracionales y distorsionados como “no merece la pena hablar... es mejor seguirle la corriente al grupo... prefiero no destacar... esta reunión no tiene que ver conmigo...”.
- ❖ Solicita una agenda de la sesión para preparar tus ideas.
- ❖ Sé puntual y ocupa el asiento que ofrezca mejor perfil en cuanto a posición e impacto.
- ❖ Haz una buena entrada. Habla durante los primeros tres minutos aunque sea una charla informal, porque mientras más tardes en hablar, más trabajo te costará hacerlo.
- ❖ Sé conciso y utiliza palabras de alto impacto. Mantén el contacto visual.
- ❖ Evita cruzar los brazos, bostezar, distraerte con el celular, esperar hasta el último para hablar, mirar constantemente el reloj, hacer comentarios que no aporten valor o que ya se mencionaron.

Presentaciones de trabajo

- ❖ Utiliza tu frase-llave para controlar tus pensamientos y recordar tu propia capacidad de logro.
- ❖ Visualiza tu éxito, es la mejor manera de confiar en ti mismo.
- ❖ Estructura tus ideas. Establece claramente el tema, tus objetivos, los límites u objeciones.

Innovación con propósito de vida.

- ❖ Prevé lo que podría no salir bien y anticipáte a ello. Por ejemplo, piensa en las preguntas que puedan hacerte y que no sepas qué respuesta dar e investiga cómo responderlas.
- ❖ Ensaya delante de un espejo y grábate para evaluar tu desempeño.
- ❖ Recuerda ser natural y espontáneo. Ten a la mano una botella de agua.
- ❖ Respira profundo y tómate un momento antes de comenzar.
- ❖ No des por sentado que la audiencia te evaluará negativamente. Recuerda que no eres adivino.
- ❖ Adopta una posición de control pero relajada y natural.
- ❖ Empieza tu presentación de forma amable, por ejemplo, dando las gracias por su presencia.
- ❖ Elige bien tu vestimenta. Asegúrate de que vaya de acuerdo con la ocasión. Elimina aquellos accesorios que puedan distraerte o hacerte sentir incómodo.
- ❖ Recuerda ser congruente entre lo que piensas, lo que dices y lo que expresas con tu cuerpo.
- ❖ Si estás en un espacio grande puedes caminar por la sala si así lo prefieres. Los movimientos ayudan a captar la atención de tu audiencia pero recuerda no exagerar.
- ❖ Evita decir que estás nervioso, leer los apoyos visuales, tener el celular en la mano y responder llamadas durante la presentación.

Citas

- ❖ Elige tu vestimenta de acuerdo con la ocasión.
- ❖ Piensa en algunos temas que quizá resulten interesantes para ambos.
- ❖ Piensa el lugar más adecuado para la cita. No te compliques y propón algo sencillo.
- ❖ Planifica el final de la cita. Es importante que sepas cómo regresará a casa tu acompañante, que seas cortés y que cierres la velada de forma adecuada.
- ❖ Durante la cita haz preguntas abiertas, escucha y aplica tu sentido del humor.
- ❖ Relájate y disfruta.
- ❖ Evita sacar a relucir tu parte extravagante, precipitarte, distraerte con el celular, invadir el espacio vital de la otra persona y perder los modales en la mesa.

¿Qué te parecen estas técnicas? , son sencillas y puedes empezar a ponerlas en práctica.

Regla de confianza: haz que fluya la conversación

Recuerda que es importante que la comunicación fluya. Para empezar a practicar tus dotes de comunicación invita a un amigo cercano a realizar un ejercicio contigo. Pídele que diga “En París” cuando le hagas una pregunta. Tu tarea consiste en iniciar una conversación y continuarla. El objetivo es que logres que la plática fluya de forma natural, sin forzarla ¿qué le dirías?

Por ejemplo:

Tú: ¿A dónde te gustaría ir de vacaciones de verano?

Tu amigo: A París.

Tú: ¿A París? ¡Qué romántico! Hace tiempo leí que en París había....

Recuerda, el objetivo es que tú continúes la conversación de forma natural y asertiva. Si la conversación no fluye o si se termina con un silencio incómodo o una risa nerviosa sabrás que necesitas más práctica.

¿Necesitas más práctica?, pues, ¡manos a la obra!

En la vida cotidiana se te presentarán muchas situaciones en donde estarás rodeado de personas. El objetivo final de estas situaciones es participar, actuar.

Si ya te conocen y te han etiquetado como la persona que se queda callada, que es muy tímida o que no se integra ¡No te preocupes!, tú puedes acabar con esas etiquetas pero recuerda que eso requiere disciplina y práctica.

Entonces, ¡a practicar se ha dicho!

¡Quiero más!

- Ingresa al siguiente recurso del Temoa en el que podrás conocer sobre la **asertividad** en:

Asertividad 1 / <http://www.temoa.info/node/25154>

- Para conocer más sobre **la comunicación** te recomendamos leer el libro: Fine, D. (2009). *Saber conversar: cómo mejorar tus habilidades para comunicarte con los demás*. España: Temas de hoy. (Sin ISBN).
- Para conocer sobre **el comportamiento asertivo, pasivo o agresivo** te invitamos a ver el siguiente video titulado **¿Y si somos asertivos?, ¿pasivo, agresivo o asertivo?** en: <https://www.youtube.com/watch?v=BdyVCvr81UA>

Mi Reflexión

- Después de revisar las claves para ser un buen conversador, ¿cuántas de ellas posees?, ¿en cuáles crees que tendrías que trabajar para mejorar tus dotes comunicativos?, ¿cómo trabajarías para mejorarlos?

Innovación con propósito de vida.

- De los problemas relacionados con la comunicación, ¿cuáles crees padecer?, ¿por qué?, de las soluciones que se te proponen para solucionar estos problemas, ¿cuáles crees que se te dificultaría más aplicar?
- ¿Cuál de las técnicas discursivas de confianza te parece que tendría mayor impacto positivo en tu vida?, ¿hay alguna técnica que ya hayas utilizado antes?, ¿te ayudó a mejorar tu confianza?
- Después de revisar las características de las personas pasivas y asertivas, ¿con cuántas características te identificaste?, ¿fueron más las pasivas o las asertivas?
- De acuerdo con los tipos de confianza según la ocasión, ¿has realizado alguna acción que se te aconseja evitar para cada situación?, ¿en qué situación fue y qué consecuencias tuvo?

Bibliografía

- Bosqued, M. (2011). *¡Sé feliz!, ejercicios psicológicos para alcanzar la plenitud y el bienestar emocional*. España: Editorial Paidós.
- James, J. (2012). *El arte de confiar en ti mismo: trucos y técnicas que te ayudarán a liberar todo tu potencial*. España: Editorial Paidós.
- Vargas, G. (2013). *Yo decido*. México: Santillana Ediciones Generales.

Glosario

Aserción negativa: Es una técnica de aceptación de un fallo cometido pero con enfoque hacia su solución.

Asertividad: Consiste en ser honesto y abierto en la comunicación, siempre respetando los propios derechos y los de los demás.

Banco de niebla: Técnica de asertividad que consiste en aceptar una parte de lo que otra persona dice pero manteniendo la propia postura en lo que se cree que es más correcto o adecuado para uno mismo.

Carraspera: Es aspereza o irritación de la garganta.

Disco rayado: Técnica de asertividad que consiste en repetir una y otra vez lo que se desea, en un tono moderado pero firme, con tranquilidad y sin enojo.

Muletillas: Son palabras y sonidos utilizados para rellenar huecos en la conversación.

Desarrollando la confianza
en mi mismo



Innovación con propósito de vida.

Verborrea: Implica hablar sin parar.

**Desarrollando la confianza
en mi mismo**



Innovación con propósito de vida.

La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACION SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor.

El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO.

Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.