

PROPÓSITO:

Guía No. 11: Cómo Ganar una Discusión.

Al término del módulo, el estudiante se comunicará responsablemente con sus compañeros de clase, amigos y familiares y lo hará teniendo siempre claro sus derechos los de los demás.

MOTIVACIÓN:

“Seamos honestos. La verdad es que la mayoría de las veces las personas no tienen la razón y aún así terminan ganando discusiones, es porque terminan siendo muy persuasivos. Pero no te preocupes. Porque en este video, yo te voy a enseñar esos cinco trucos psicológicos para que puedas ganar cualquier argumento o discusión sin que la otra persona se e cuenta. **Uno: Sustenta con hechos y no con tan simples opiniones.** Cuando tú le das a alguien tu retroalimentación y es una opinión, yo creo que, yo sentiría que, pues eso no está abalado, pero si tu dices, según el banco nacional de datos, cuenta que el cuatro por ciento de las personas, bueno, ahí ya es un hecho, y es muy difícil que la otra persona te pueda responder de manera más fuerte. Y digamos que ahí, puede ser o un empate o ya ganaste. **Dos: El sentido de Pertenencia.** La verdad es que todas las personas quieren sentirse parte de un grupo o de algo porque queremos pertenecer. Si tú estás en una discusión y dices ya ha sido probado que lo que yo estoy haciendo actualmente funciona o lo pueden ver reflejado dentro de las redes sociales y hay más de 5000 personas que me apoyan en este grupo, bueno pues entonces ahí ya no estás sola, ya no estás sola y puedes ser una persona muy congruente con lo que dices y haces y por ende causar una impresión muy positiva. **Tres: Haz preguntas.** Eso hacer ver a la otra persona que te interesa que no se va a estar desviando la conversación y que tú estás en control de aquella discusión Recuerda que la persona que entra en control es la persona que gana. Y cuántas veces no hemos estado en discusiones con la pareja, con el novio, la escuela o en el trabajo y gana la otra persona porque tiene un poder de convencimiento, irrefutable. Así que yo espero que este punto te ayude mucho para que puedas ganar aquella discusión. **Cuatro: Acepta las cosas buenas que tiene la otra persona sobre lo que está argumentando y acepta los errores tuyos.** Porque las personas que son confiables o que ganan argumentos no siempre deben tener ellos la razón al momento de darle puntos para su cancha y decirle si tiene razón en este punto estoy totalmente de acuerdo, te felicito, entonces ya te ganas esa persona y luego tú también te haces vulnerable y se hacen empáticos al decir, yo tengo muchos errores, yo la verdad me equivoco todos los días en hacer las tareas en organizar lo de la semana y eso hace que estes a punto de cerrar esa negociación. **Cinco: Hazles creer que pueden Elegir.** Las personas les gustan sentirse en control absoluto, si tu das tres o cuatro opciones a la persona para que elija, pero digamos que es la misma opción solo revuelta. El famoso dicho, la misma gata, pero revolcada, entonces esas personas van a estar haciendo lo que tu quieras los estas dirigiendo todo el proceso de la conversación no es una casualidad que siempre las personas mucho más astutas, mucho más extrovertidas, terminan

ganando argumentos. Han encontrado esta famosa fórmula y estos trucos psicológicos para que les ayude. Así que la próxima vez que se encuentren en un argumento con alguien que les quiera ver la cara, o que inclusive digas no es posible como es que las personas siempre le están haciendo caso, aplica estos cinco trucos psicológicos para que de pronto los sorprendas y puedas ganar muchos argumentos. Comparte con alguna persona que le pueda ayudar esto y no olvides darle manito arriba. Recuerda que las personas más inteligentes no son siempre las que ganan un argumento, sino las personas que saben aplicar estos trucos psicológicos. No olvides darle la manita arriba y suscribirte aquí en el canal para que te enteres de todas las maneras posibles para como negociar, conquistar a una persona y enamorar a alguien.

EXPLICACIÓN:

Mensaje: Hola Lorena, el otro día estaba discutiendo con mi pareja y acabamos gritando y ella se fue dando un portazo y mira que me sentó muy mal. Pero luego me dijo que lo que pasaba es que no quería seguir discutiendo de ese modo y quería que nos relajásemos. ¿esto es bueno hacerlo? Porque entiendo que tiene razón, pero es que en el momento me sentí fatal porque me quedé con la palabra en la boca. ¿hay alguna forma de no discutir? ¡¡Muchas gracias!! Muchísimas gracias por tu mensaje. Recordad que si queréis participar podéis mandar un audio al 640101911 o escribirnos por redes a itae psicología. Lo primero de todo, el objetivo de aprender técnicas para manejar los conflictos no puede ser no tener conflictos nunca más. Porque eso es imposible. El conflicto existe en cualquier tipo de relación: de pareja, de amistad, familiar, laboral... por lo tanto, pretender no tener conflictos es misión imposible. Además, el conflicto gestionado correctamente, lejos de ser algo dañino, es muy beneficioso, ya que nos ayuda a mejorar en las relaciones y a conocer más a la otra persona. Ojo, estoy hablando de un conflicto bien gestionado, no de una discusión acalorada. Por otro lado, evitar el conflicto tampoco es muy buena idea, porque estaremos cayendo en conductas pasivas, en las que no respetamos a nuestra persona. Cuando un conflicto se convierte en una discusión acalorada, en la que hemos levantado la voz, hemos empezado a faltar el respeto o nos han levantado la voz, nos han faltado el respeto... es muy difícil serenarnos en el momento y gestionarlo bien. Es decir, si llegamos a este punto, por muy bien que empezásemos desde el principio, difícilmente nos vamos a calmar y terminar resolviendo el conflicto de manera adaptada. Si ya empezamos el conflicto gritando y con agresividad, pues menos todavía. ¿Se pueden resolver asuntos desde la agresividad? sí. Lo habréis visto muchas veces. ¿resolver de este modo tiene consecuencias negativas? También. Además, muchísimas, dependiendo del caso serán unas u otras, pero seguro que beneficios no tiene. Pues bien, llegados a este punto en el que la discusión empieza a subir de nivel, seguir ahí no va a solucionar el conflicto, por lo que es recomendable hacer un tiempo fuera o time out. Esta técnica es muy beneficiosa, porque nos da un espacio para calmarnos, pensar, rebajar la intensidad emocional y poder actuar de una forma más serena y acertada. Nos da la posibilidad de autorregularnos. Es importante aplicar la técnica en el momento en el que estamos empezando a notar que la ira está subiendo la intensidad y vamos a estallar. Mejor aplicarla aquí que cuando ya hemos estallado, dicho cosas que no pensamos y actuado de manera agresiva. Aunque si ya hemos llegado a este punto, mejor aplicar la técnica que seguir en esa discusión. No podemos hacer un tiempo fuera yéndonos sin más, o yéndonos con un portazo, colgando el teléfono o diciendo "me voy que como me quede te voy a acabar pegando". Esto es una amenaza y dificulta que la relación sea saludable. Si hacemos esto acabaremos haciendo mucho daño a la otra persona, y aunque nos relajemos y luego nos pidamos disculpas... queda el daño hecho y a la larga eso hará que la relación no sea sana. ¿Qué podemos hacer? Pues retirarnos de la discusión, pero de una manera respetuosa. Vamos a construir un mensaje asertivo, por pasos: Primero vamos a especificar la conducta. Repito CONDUCTA. Especificar la conducta concreta de la otra persona que nos está causando el problema. Por ejemplo: estás gritando, estás golpeando los muebles, estás insultándome. No podemos decir estás de los nervios, estás de mal humor, estás siendo desagradable. Porque eso no es una conducta concreta. Este paso

es muy importante, porque tenemos que hacerle saber a la otra persona qué es lo que nos está molestando. Y estás de los nervios es algo muy inespecífico, incontrolable (no podemos controlar ponernos en este estado). En vez de eso podemos decir, estás apretando la mandíbula, estás moviéndote mucho, me estás mirando muy fijamente. Estar de los nervios para mí es una cosa y para mi vecina es otra, pero apretar la mandíbula es lo mismo aquí y en china. ¿se entiende? Si nos centramos en decir que nos molestan cosas inespecíficas la otra persona puede no entender bien por qué aplicamos el tiempo fuera. Después vamos a explicar cómo nos sentimos en relación a esa conducta. Me estoy sintiendo muy enfadada, siento que no me estás respetando, me siento amenazada. Vamos a explicar la razón por la que hacemos el tiempo fuera. Necesito coger aire y calmarme, quiero recapacitar sobre lo que ha pasado, creo que es necesario que nos tomemos un descanso para pensar, no estamos llegando a ningún lado y no quiero que acabemos diciendo cosas que no pensamos. Indicaremos cuánto tiempo va a durar el tiempo fuera. Vamos a tomarnos 30 minutos, necesito 10 minutos para calmarme. Voy a pasar la tarde fuera para pensar. Indicaremos también dónde vamos a ir. Voy a dar un paseo, voy a casa de mi hermana, voy a sacar al perro, voy a ver la tele a mi cuarto. Y, por último, pero no menos importante, vamos a plantear continuar con la conversación cuando regresemos. Nada de hacer eso de nos calmamos y hacemos como que no ha pasado, las cosas se tienen que hablar y los conflictos se tienen que resolver, si hacemos el tiempo fuera, pero luego no retomamos la conversación, aunque sea para decir que menuda tontería de discusión y disculparnos mutuamente, lo que ocurrirá es que iremos guardando discusiones no terminadas, no cerradas que podrán salir en los próximos conflictos. Lo juntamos todo: Estás empezando a levantar la voz, eso me enfada muchísimo y me preocupa acabar teniendo una discusión, vamos a tomarnos un respiro y para pensar en lo que está ocurriendo. Voy a sacar al perro, que tardo 20 minutos, y así cuando llegue habremos podido pensar y retomamos la conversación de otra manera, que, seguro que logramos llegar a un acuerdo, ¿vale? ¿qué os parece? Menuda diferencia con dar un portazo e irte. De esta manera la persona con la que estemos teniendo un conflicto es menos probable que se sienta violentada y estaremos respetándola, a la vez que nos damos un espacio a nosotros mismos para poder regular nuestra emoción. Cuidamos y nos cuidamos, esa es la clave.

EJERCICIOS:

1. Comprar la guía, pegarla, copiarla y desarrollarla en el cuaderno.
2. ¿Has tenido alguna discusión con otra persona?
3. ¿Cómo has enfrentado esta situación?
4. ¿Has ganado? ¿Has perdido?
5. Describa brevemente esta experiencia.
6. Realizar un dibujo a todo color, relacionado con el tema tratado en esta guía

EVALUACIÓN:

1. Revisión de cuaderno; 2. Asistencia a clase; 3. Participación.
4. Actitud hacia la asignatura; 5. Listas de chequeo

BIBLIOGRAFÍA:

<https://itaepsicologia.com/como-parar-una-discusion-la-tecnica-del-tiempo-fuera-podcast-psicologia/>