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 esta 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 mas 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 mas de 5000 personas que me apoyan en este grupo, bueno pues entonces ahí ya no estas solo, 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 formula y esto 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 sicológicos 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 mas inteligentes no son siempre las que ganan un argumento, sino las personas que saben aplicar estos trucos psicológicos. No olvides darla la manita arriba y suscribirte aquí en el canal para que te enteres te de todas las maneras posibles para como negociar, conquistar un apersona 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.

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. Trabajo en clase (1 punto); 2. Cuaderno al día (4 puntos); 3. Sustentación (2 puntos); 4. Orden en el puesto de trabajo (1 punto); 5. Actitud ante la clase (1 punto); 6. Adquisición de la guía (1 punto).

Total: 10 puntos. **BIBLIOGRAFÍA:**

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