PROPÓSITO:

Guía No. 12: Cómo Gestionar 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:



“La agresividad constituye una reacción social extremadamente generalizada. En función del uso que se le dé, puede ser normal y adaptativa o destructora y desadaptativa. Es un estado emocional subjetivo que está asociado a diversos errores de pensamiento: conductas verbales, motrices, así como determinada activación fisiológica. Lo característico es que se percibe a la otra persona ya sea el amigo, el compañero o la pareja o incluso los hijos como causantes de mi agresividad y por eso pueden ser merecedores de censura o de castigo. En todas las situaciones de agresividad, se produce un desencadenante, es algo que ha ocurrido, tras el desencadenante se produce una valoración de la misma, esta es la clave de porqué actuamos de manera agresiva. No es en sí la situación, sino la interpretación que yo haga de la situación. Normalmente la interpretación suele ser catastrofista, negativa, se tiene una visión muy negativa del otro y donde yo me veo sin recursos para poder hacerle frente. De esa manera a través de la agresividad, canalizo y expreso mis emociones y mi propia frustración. Esta es una valoración, esto está individualizada, aplicaremos un conjunto de técnicas que irán dirigidas al control de las emociones en situación que tú percibes como amenazante. Este conjunto de técnicas se basará en la reevaluación de una situación para ajustarlo a una realidad menos distorsionada. De esta manera aumentará el control sobre las emociones y podrás manejar tu forma agresiva de comportarte”.

EXPLICACIÓN:

1. Técnica del disco rayado (o disco roto). La técnica del «disco rayado» se trata simplemente de repetir nuestro punto de vista una y otra vez, en un tono calmado, sin entrar en las provocaciones que puedan hacernos ni en más discusión.Mantenernos firmes repitiendo nuestra postura una y otra vez (es importante el tono de voz calmado al hacerlo). Funciona bien con personas insistentes, y con niños, es una manera de mantener los límites.2. Técnica del «banco de niebla» o «claudicación simulada». Se trata de dar, en parte, la razón al argumento de la otra persona; bien por la posibilidad de que pueda haber algo de cierto, o bien de forma «simulada» para no entrar en una batalla inútil, para luego exponer nuestra postura de forma clara. Funciona muy bien con la gente «cabezota» o con una actitud desafiante;)En definitiva: dar parte de razón, pero manteniéndonos firmes en nuestra

postura.3. Aplazamiento asertivo. Esta técnica es muy útil ante un ataque directo, cuando la otra persona se muestra agresiva, o cuando uno se siente presionado o abrumado por la situación. Se trata de aplazar la respuesta o la discusión a otro momento en el que la situación sea más calmada o para darnos tiempo a reflexionar sin sentirnos presionados. 4. Técnica de la pregunta asertiva. Se trata de convertir lo que nos recrimina la otra persona en una crítica constructiva: dándole la vuelta y viendo qué ponemos sacar como conclusión o qué podemos aprender de ello. No importa si el reproche que nos hacen ha sido con buena o mala intención: buscaremos que el interlocutor nos explique cuáles son los argumentos concretos que le llevan a hacernos ese reproche y tener claro qué nos está demandando exactamente. (Luego ya decidiremos si cambiar o no, o con qué quedarnos.) 5. Técnica para procesar el cambio. Esta técnica es útil cuando se está subiendo el tono de la conversación o vemos que no se llega a ningún sitio con la conversación. Consiste en «salir» del argumento del que estemos hablando y exteriorizar lo que está pasando en ese momento, como si nos viéramos desde fuera, y centrándonos en los hechos de forma objetiva, para ofrecer una solución o hacer una demanda al respecto.

EJERCICIOS:

1. Comprar la guía, pegarla, copiarla y desarrollarla en el cuaderno.
2. ¿Le Afectan las discusiones? Sí o No.
3. ¿Positivamente? o ¿Negativamente?
4. ¿Por qué le afectan de esa manera las discusiones?
5. ¿Cuáles el efecto que las discusiones producen en usted?
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://psicologia-estrategica.com/5-tecnicas-afrontar-discusiones/