

## La estrategia DEAR MAN

El acrónimo **DEAR MAN (QUERIDO HOMBRE)** es una estrategia para comunicarse de manera eficaz. Esta estrategia le ayudará a expresar sus deseos y necesidades de una manera respetuosa para usted mismo y los demás. El uso de esta estrategia aumentará la probabilidad de obtener resultados positivos de sus interacciones.

### Describe

Describe de forma clara y concisa los hechos de la situación, sin expresar un juicio.

*"Me has pedido que trabaje hasta tarde 3 días esta semana".*

### Expresa

Utilice declaraciones con la palabra "yo" para expresar sus emociones.

*"Yo me sentí abrumado por el trabajo adicional que me asignaron".*

### Afirme

Diga con claridad lo que desea/necesita. Sea específico al dar instrucciones o hacer peticiones.

*"Necesito retomar mi semana de trabajo regular de 40 horas".*

### Refuerce

Recompense a la otra persona si responde bien a lo que usted le diga.

*Sonreír, decir "gracias", y otros gestos amables funcionan bien como refuerzo.*

### Mentalícese

Ser consciente de su objetivo significa no desviarse o distraerse por otros asuntos.

*"Quisiera resolver el problema del tiempo extra antes de hablar sobre el próximo proyecto".*

### Aparente la confianza

Utilice el lenguaje corporal para mostrar confianza, incluso cuando no la sienta.

*Párese derecho, haga un contacto visual apropiado, hable claramente y permanezca quieto.*

### Negocie

Conozca los límites de lo que está dispuesto a aceptar, pero esté dispuesto a ceder en algunas cuestiones.

*"Terminaré el trabajo adicional esta semana, pero no podré trabajar lo mismo la próxima semana".*

## La estrategia DEAR MAN

**Instrucciones:** Elija un problema interpersonal específico con el que esté lidiando o haya lidiado en el pasado. Responda a la pregunta de cada paso para crear un plan de comunicación sobre el problema.

**Describe:** ¿Cuáles son los *hechos* de la situación? No incluya opiniones o interpretaciones.


**Expresa:** Escriba una oración con "yo" para expresar sus sentimientos: "Me siento \_\_\_ cuando \_\_\_."


**Afirme:** ¿Cómo le dirá a alguien lo que necesita? Responda con el lenguaje específico que utilizará.


**Reinforce:** ¿Cómo recompensará a la otra persona por responder bien a lo que usted le diga?


**Mentalícese:** ¿Cuál es el objetivo de la interacción? ¿Qué otros temas podrían distraer del objetivo?


**Aparente la confianza:** Describa la postura, el contacto visual y el tono de voz que utilizará.


**Negocie:** ¿Cuáles son los límites de lo que usted está dispuesto a aceptar?
