

# Habilidades de eficacia interpersonal

Es esencial aprender a llevarse bien con los demás y ser asertivo respecto a sus propias necesidades para tener relaciones sanas. Puede ser difícil equilibrar sus propias necesidades y las de los demás. ¿Cómo puede usted conseguir lo que necesita sin ser agresivo ni descuidar las necesidades de los demás? Hay tres conjuntos de habilidades que usted aprenderá para ayudarle a conseguir este objetivo: eficacia objetiva, eficacia en las relaciones y eficacia en la autoestima.

## Eficacia objetiva (D.E.A.R. S.O.N.)

---

¿Cuál es el objetivo de una interacción? La *eficacia objetiva* consiste en obtener lo que uno quiere de una situación. El acrónimo D.E.A.R. S.O.N. le ayudará a recordar cómo expresar claramente sus necesidades o deseos.

<b>Describe</b>	Describa la situación de forma <i>objetiva</i> . Esto significa limitarse a los hechos evitando opiniones e interpretaciones. El objetivo es que todos estén en la misma página.
<b>Expresa</b>	Hágale saber a los demás cómo le hace sentir la situación expresando claramente sus sentimientos. No espere que los demás le lean la mente. Intente utilizar esta frase: " <i>Siento que ___ porque ___</i> ".
<b>Afirme</b>	No se ande con rodeos: diga lo que tiene que decir. <i>No diga:</i> "Bueno, no sé si podré cocinar esta noche o no". <i>Diga:</i> "No podré cocinar porque trabajo hasta tarde".
<b>Refuerce</b>	Recompense a las personas que respondan bien y refuerce el motivo por el que el resultado deseado es positivo. Esto puede ser algo tan simple como una sonrisa y un " <i>gracias</i> ".
<b>Seguro</b>	Muéstrese seguro de sí mismo. Tenga en cuenta su postura, tono, contacto visual y lenguaje corporal.
<b>Objetivo</b>	No olvide el objetivo de la interacción. Puede ser fácil desviarse hacia discusiones perjudiciales y perder el enfoque.
<b>Negocie</b>	Nadie puede tener todo lo que quiere en una interacción todo el tiempo. Esté abierto a la negociación. <i>Diga:</i> "Si lavas los platos, yo puedo guardarlos".

# Habilidades de eficacia interpersonal

## Eficacia en las relaciones (G.I.V.A.)

---

Las relaciones no sólo consisten en obtener lo que necesitamos, sino también en tomar en cuenta a la otra persona. El acrónimo G.I.V.A. le ayudará a lograr la *eficacia en las relaciones* fomentando las interacciones positivas.

<b>Gentil</b>	No ataque, amenace ni exprese juicios de valor durante sus interacciones. Acepte el "no" ocasional a sus peticiones.
<b>Interesado</b>	Muestre interés escuchando a la otra persona sin interrumpirla.
<b>Valide</b>	Valide externamente los pensamientos y sentimientos de la otra persona. Reconozca sus sentimientos, acepte cuando sus peticiones sean exigentes y respete sus opiniones.
<b>Accesible</b>	Tenga una actitud accesible. Intente sonreír y actuar de forma despreocupada.

## Eficacia en la autoestima (J.A.D.S.)

---

A veces en las relaciones traicionamos nuestros propios valores y creencias para recibir aprobación o conseguir lo que queremos. El acrónimo J.A.D.S. le ayudará a lograr la *eficacia en la autoestima*.

<b>Justo</b>	Sea justo con los demás y también consigo mismo.
<b>Apéguese a sus valores</b>	No comprometa sus valores sólo para caer bien o para conseguir lo que quiere. Defienda sus creencias.
<b>Disculpas</b>	No se disculpe a menos de que esté justificado. No se disculpe por hacer una petición, por tener una opinión o por estar en desacuerdo.
<b>Sincero</b>	Evite la deshonestidad, como la exageración, la actuación de impotencia como forma de manipulación o la mentira descarada.