

Nombre:



PROGRAMA DE INSTRUCCION

MODULO V



**DINAMICA DE LAS RELACIONES
INTERPERSONALES**



LAS RELACIONES HUMANAS

Las relaciones humanas son las que se crean entre los individuos para mantener relaciones cordiales, vínculos amistosos, basados en ciertas reglas aceptadas por todos, fundamentalmente en el reconocimiento y respeto de la personalidad humana.

Cuatrocientos años antes de la Era Cristiana, Aristóteles definió al hombre como un animal social. A lo largo de los siglos, la vida humana ha sido un tejido complejísimo de comunicaciones. Para las relaciones humanas no hay recetas; no hay reglas de matemáticas ni de aplicación universal. Tal vez por eso nadie tiene éxito total en sus relaciones. Una ayuda para distinguir las grandes esferas del existir y del actuar son la familia, el trabajo y las actividades sociales.

Aunque tenemos una limitada capacidad para fingir, **nos comunicamos como lo que somos, más que con lo que decimos**, para bien o para mal. Las ciencias psicológicas y psiquiátricas nos enseñan que muchos de los trastornos de la personalidad se fraguan en la interacción interpersonal y las ciencias pedagógicas pondrán como fortuna inestimable un lugar armónico y sereno.

Cultivar actitudes genuinas de interés por los demás, aceptación, respeto y apertura; superar el egoísmo y el desmedido egocentrismo para que nazca la empatía, que es "ponerse en los zapatos del otro", para alcanzar la sensibilidad que nos permita llegar a un nivel de comprensión y dar nuestro apoyo.

Decidirnos a vivir con espontaneidad y con deseo de comunicación; aceptar el riesgo de expresar los propios sentimientos, quitarse las mascarar y no levantar murallas. Las relaciones humanas no son un asunto técnico, ni académicos que se aprendan en el aula como se aprende geometría o historia.



Las relaciones humanas no están hechas de teorías, conceptos brillantes ni de recetas mágicas. Están hechas de vivencias impactantes y reflexiones profundas que propician una reeducación de las actitudes hacia uno mismo, hacia los demás y hacia la vida.

Las relaciones interpersonales son parte de la vida. Son tan naturales que no pensamos en ellas hasta que un detalle captura nuestra atención. Las oportunidades para crecer se presentan cada vez que surge un desacuerdo, o una situación en la cual se genera algún tipo de roce. Si nos mantenemos alertas ante estas situaciones podremos darnos cuenta que nuestros actos pueden hacer la diferencia.

Las relaciones humanas determinan en gran medida el buen funcionamiento de cualquier organización. El éxito o el fracaso de un proyecto, tanto como el comportamiento brillante o mediocre de los compañeros, depende muchas veces de la actitud de los dirigentes y de su capacidad para crear un ambiente de comunicación y confianza.

Lenguaje y Emociones

Las conversaciones no son solo un fenómeno lingüístico, sino que el diálogo es siempre una combinación de dos factores básicos: Lenguaje y Emociones.

La comunicación entre las partes puede ser afectada al presentarse “barreras” de tipo Humanas (emociones, sentimientos, motivaciones, percepciones, etc); Físicas (ruidos, distancia, interferencias, etc.) o Semánticas (interpretación, lenguaje, señales o gestos no reconocibles, etc.).

Las palabras, los temas, las situaciones y las personalidades nos estimulan a nivel emocional, y a veces los mensajes verbales se distorsionan ya sea en forma positiva o negativa.

Estas distorsiones cuando son de tipo emocional, crean barreras que impiden escuchar efectivamente. Con esto queremos decir que las barreras impiden que operemos desde un posible enfoque múltiple; cayendo en una perspectiva personal y limitada

que nos lleva a “tener la razón” y planteamos que el “otro” es quien está equivocado. Cuando nuestros nichos emocionales se activan nos descalibramos, o prejugamos estos mensajes cargados de emociones.

- ***Marcos necesito hablar con vos***

-Si

- ***Marcos ¿ me escuchas?***

-Si

- ***Pero que te pasa ¿estás sordo? - Necesito hablarte ¿me escuchas?***

MAAAARRRCOSSS!!!!

-***Pero sí Susana te estoy escuchando ¿que te pasa a vos que no me escuchas a mí cuando te contesto?... ¿qué querés?***

- ***Nada ahora no quiero nada. Con vos no se puede hablar. Siempre estas de ese humor para conversar conmigo. ¡Cada vez estamos más incomunicados!***

¿Cuántas veces se deteriora una relación porque una de las partes interpreta que el otro está cerrado a la conversación?

Nosotros coordinamos acciones en el contexto de las relaciones a través de las conversaciones. Nada ocurre fuera de la conversación y una de las competencias claves del ser humano tiene que ver con su capacidad para diseñarlas, sabiendo cuando es conveniente comenzar una o terminar otra; o saber moverse a través de ellas.

¿Qué hacer cuando pensamos que el otro no está abierto a conversar?

En este caso podemos "crear una conversación" para hablar acerca del hecho que nos impide acercarnos al otro.

Gran parte de nuestro poder esta ligado a la capacidad que tengamos de diseñar conversaciones.

- ¿Cuántas veces pensamos..?

“con determinada persona no se puede hablar o no está abierto a escucharte?

“para que le voy a decir algo si ya sé con lo que me va salir”

“...mejor no le hablo, porque seguro empezamos a discutir otra vez”.

Conversación... es la danza
que tiene lugar entre el
hablar y el escuchar





- ¿Cuántas veces escuchaste estas respuestas frente a tus intentos de conversación?

“Vos siempre con lo mismo”

“Estoy cansado, cualquier oportunidad que aparece volvés al mismo tema”.

“¿No sabes hablar de otra cosa?”.

Y luego el silencio, el malhumor, la incomunicación...

Esto ocurre porque no están dadas las condiciones para empezar a hablar. Crear las condiciones sería generar un contexto adecuado, y esto hay que tratarlo de manera directa. Veamos entonces una de las formas en que podríamos diseñar esta conversación:

- “Pienso que cada vez que me acerco a conversar con vos no te predispuesto a hablar”.

- “Compañero, esto me pone molesto ya que pienso que entre nosotros están quedando muchas conversaciones incompletas. Me gustaría invitarte a abrir una conversación para que hablemos del tema que”

Y ATENCION !! ... cuando este momento se dé no vamos a hablar de la **relación** sino de la **causa**; del porque "estamos cerrados a hablar de eso".

Debemos estar dispuesta a:

- Escuchar todo lo que tenga para decirme

- Hacerme cargo de lo que al otro le pasa, que respecta a mi persona.

Es importante observar el estado de ánimo que genera este tipo de conversaciones. Hablo de lo que me pasa a mí. No lo acuso de nada. Me coloco en una emocionalidad de respeto mutuo y abro una conversación para que en el futuro estemos abiertos a escucharnos.

El lenguaje verbal y corporal es muy poderoso en cuanto a la activación de emociones. Una sola palabra dicha con un tono de voz y una expresión determinadas puede desencadenar en alguien imágenes mentales antiguas, asociadas con pensamientos y

emociones que a veces se pueden sentir y hasta localizar físicamente, dependiendo del grado de intensidad con que esté asociado ese recuerdo en la experiencia personal. Es tremendamente poderoso tomar conciencia de las palabras o frases con que nos sentimos “tocados” emocionalmente, de manera constructiva o poco constructiva.

Cuando una persona ha desarrollado un miedo o una aversión, la sola mención del objeto dispara en el interior de la persona las representaciones y experiencias ante las que ha respondido y automáticamente empieza a sentir los signos de miedo o repulsión...

A veces se necesita cambiar las palabras con que una persona describe una experiencia porque

cuando la carga con adjetivos extremos, la experiencia interior se hace extrema y las emociones van a influir de manera innecesaria.

Sentir las emociones no es malo, sin embargo cuando ya pierden significado y se repiten sin cumplir la función de defensa o protección que originalmente tuvieron, se hacen innecesarias y es entonces cuando se requiere tomar medidas para modificar la reacción.

El hacernos conscientes de nuestras propias emociones, así como las de nuestra contraparte, puede ser de gran utilidad para llegar a tener una comunicación efectiva y constructiva para con nosotros mismos y con nuestro compañero.

Una persona cuando descubre sus emociones puede hacerse ante nosotros más vulnerable o más firme. Trabajar en la versatilidad de la emoción nos conduce a conocer el interno de la persona para lograr el máximo provecho de sus potencialidades.

¿Cómo afecta la versatilidad?

Reacciones o posturas cerradas son indicios de la poca versatilidad del ser humano.

Pensar que solo podemos tener conversaciones con personas con las cuales tenemos cosas en común, te deja sin oportunidad de conocer nuevas cosas. El encontrarte con





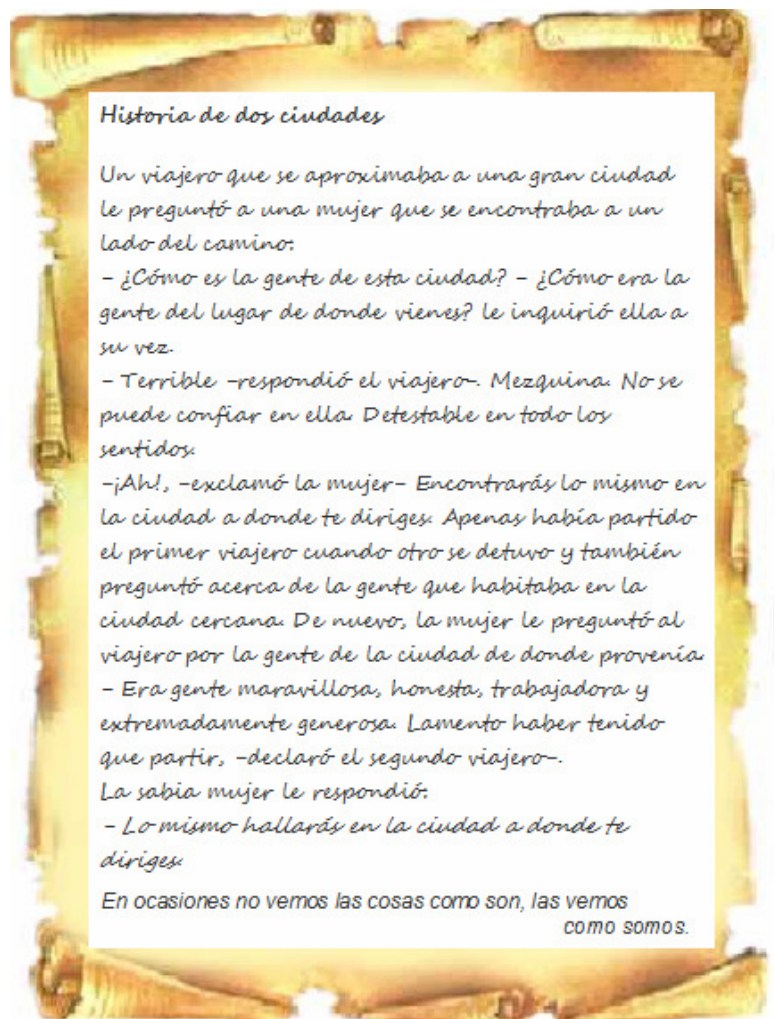
ASERTIVIDAD:
Es la capacidad de expresar tus sentimientos, ideas y opiniones, de manera libre, clara y sencilla, comunicándolos en el momento justo y a la persona indicada.

personas versátiles permitirá que la conversación tenga un desempeño eficiente que se sustentará en: planificar, organizar, evaluar y corregir las acciones.

Se requiere la cooperación de los otros

para alcanzar las metas, relacionándonos y comunicándonos eficazmente con los demás. Es necesario desarrollar sensibilidades para entender y comprender las demandas afectivas y sociales de quienes nos rodean para actuar en dirección a satisfacerlas. Es necesario desarrollar la asertividad en nosotros para acercarnos a aquellos cuyo acercamiento a través de la emotividad no es apreciado. En último término, debemos vivir aprendiendo a respetar, tolerar, compartir y jugar limpio, para encontrar la armonía que permita una convivencia creativa y próspera.

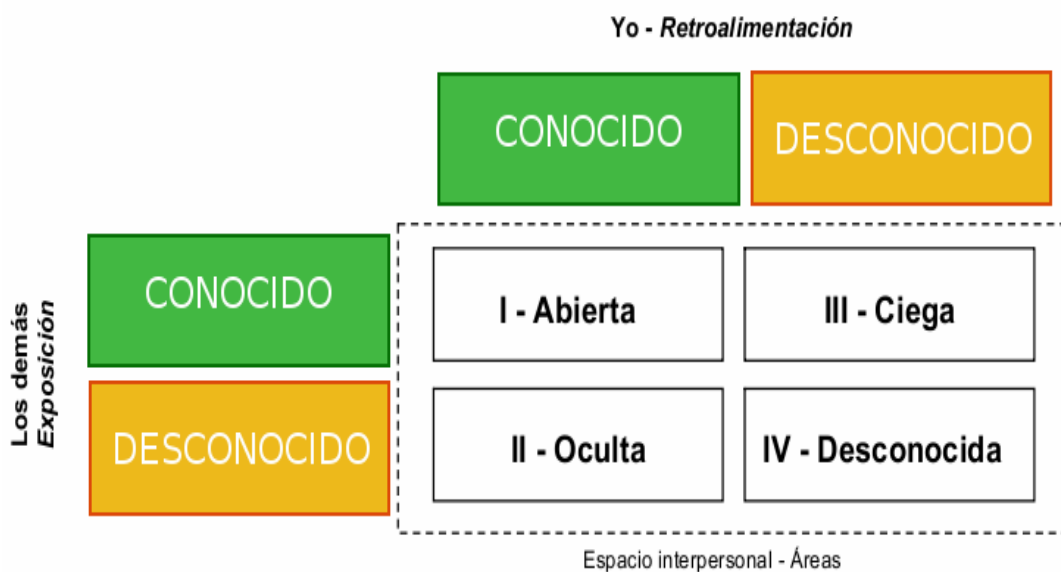
El conocimiento de nuestra propia identidad y estilo social, la escucha activa y la observación detenida de mi compañero –entendidos como un interés genuino en la otra persona- son las armas más poderosas con que contamos para determinar quiénes somos y a quien tenemos al frente. El reconocimiento correcto del estilo social propio y del interlocutor nos permite, a través de la versatilidad, establecer puentes de comunicación que contribuyan a un entendimiento de las partes.



La “ventana de Johari”

La “ventana de Johari” es un esquema que trata de presentar el proceso de “dar y recibir feedback”; sirve de ayuda para tener una idea de muchas conductas y puede ofrecer soluciones para hacer frente a las relaciones interpersonales. El modelo es una expresión de comunicación mediante el cual se da o recibe información sobre los demás y sobre uno mismo.

Se divide la comunicación en cuatro áreas, tal y como se muestra en el gráfico a continuación:



Joseph Luft – Harry Ingham

Si tomamos las cuatro áreas o cuadrantes en sentido vertical (columnas) o en sentido horizontal (franjas), las dos columnas representan **el yo**, y las dos franjas representan **el grupo**. La primera columna contiene «lo que yo sé respecto de mí»; la segunda, «lo que desconozco respecto de mí»; la franja superior contiene «lo que los demás (el grupo) saben respecto de mí»; la franja inferior contiene «lo que los demás (el grupo) desconocen respecto de mí». Las informaciones contenidas en dichas franjas y columnas no son estáticas, sino que se desplazan de un cuadrante a otro, en la medida en que varían dentro del grupo el grado de confianza recíproca y el intercambio de «feedback» (retroalimentación o ida y vuelta). Como resultado de dicho movimiento, el tamaño y el formato de los respectivos cuadrantes experimentarán otras tantas modificaciones en el interior de la ventana.

1. Área libre: El primer cuadrante (espacio superior izquierdo) es el único claro y libre.



En él se encuentran las experiencias y los datos conocidos por la propia persona y por quienes la rodean. Es un área que se caracteriza por el intercambio libre y abierto de informaciones entre el yo y los demás. En ella, el comportamiento es público y accesible a todos. Por ejemplo: nuestro modo de trabajar en cualquier actividad que desempeñemos, nuestra manera habitual de comportarnos, etc. El «Área libre» aumenta de tamaño en la medida en que crece el nivel de confianza entre los participantes o entre el participante y su grupo; y también en la medida en que se comparte más información, especialmente si se trata de información de carácter personal.

2. Área ciega: En la parte superior derecha hay una zona denominada «Área ciega»



que contiene informaciones respecto de nuestro «yo» que nosotros ignoramos, pero que son conocidas por los demás. Es lo que nuestros amigos saben de nosotros, más que lo que nos dicen. Al comenzar nuestra participación en un grupo, comunicamos todo tipo de informaciones de las que no somos conscientes, pero que son observadas por las restantes personas del grupo. Por ejemplo: nuestra manera de actuar, nuestro modo de hablar, nuestro estilo de relacionarnos, etc.

3. Área oculta (o privada): El espacio inferior izquierdo, es decir, el área oculta para los



demás contiene informaciones que uno mismo sabe respecto de sí, pero que son desconocidas por el grupo. Es en este área donde se encuentra gran parte de lo que conocemos de nosotros mismos y que ocultamos a los demás. Tenemos miedo de que, si el grupo llegara a saber nuestros sentimientos, percepciones y opiniones respecto del propio grupo o de sus integrantes, o respecto de nosotros mismos, tal vez el grupo podría rechazarnos, atacarnos o ejercer respecto de nosotros algún tipo de acción. Consiguientemente, no revelamos tales informaciones. Muchas veces, una de las posibles razones por las que mantenemos el secreto es porque no encontramos elementos de apoyo en el grupo. Suponemos que, si reveláramos nuestros sentimientos, pensamientos y reacciones, los integrantes del

grupo podrían juzgarnos de manera negativa. Sin embargo, a menos que revelemos algo sobre nosotros y verifiquemos si es cierta nuestra suposición, no tendremos posibilidad de saber cómo van a reaccionar realmente los integrantes del grupo. Es decir, que si no asumimos ciertos riesgos, jamás sabremos nada acerca de la realidad o la irrealidad de nuestras suposiciones. Por otra parte, también tratamos de mantener el secreto cuando nos motiva el deseo de controlar o manipular a los demás.

4. El área desconocida: El cuadrante de la parte inferior derecha representa aquellos



factores de nuestra personalidad de los que no somos conscientes y que también son desconocidos para las personas que se relacionan con nosotros. Es el área de nuestras motivaciones inconscientes; área que

representa nuestro aspecto «desconocido» o «inexplorado» y que puede incluir cosas como la dinámica interpersonal, acontecimientos de nuestra primera infancia, potencialidades latentes y recursos aún por descubrir.

Lo que la «Ventana de Johari» trata de explicar es cómo deben procurarse mutuamente estas diferencias en las distintas áreas de nuestra personalidad, con el fin de mejorar las relaciones interpersonales, a través del conocimiento de uno mismo y de los demás; e intenta explicarlo de la manera siguiente: El entrecruce de las líneas muestra cuál es la situación al comenzar el proceso de relación, en orden a ampliar el «área libre», la cual, a medida que se va ampliando gracias a una mayor comunicación, hace que se reduzcan las restantes áreas. Y lo ideal es que la mencionada «área libre» vaya precisamente ampliando su radio de acción, de forma que se reduzca al mínimo el «área desconocida», tanto de los demás como de nosotros mismos.



ACTIVIDADES

1- Siguiendo la estructura de La Ventana de Johari, escribamos sobre el “Area Abierta”; donde se incluye todo lo que conocemos de nosotros mismos y lo que los demás conocen de nosotros (donde la información y el comportamiento es público y accesible a todos).

- Las cosas que son evidentes: sexo, edad, nombre, cualidades externas, formas de realizar mis actividades cotidianas, mi comportamiento habitual, etc.
- También todo aquello que comunicamos sin dificultad a los demás: sentimientos, ideas, opiniones públicas, gustos, etc.

1-
2-
3-
4-
5-
6-
7-
8-
9-
10-

2- Para reflexionar...

El árbol de los problemas

El carpintero que había contratado para ayudarme a reparar mi vieja granja, acababa de finalizar un primer día de trabajo muy duro. Su motosierra se había dañado y le había hecho perder una hora de su trabajo y ahora su antiguo camión se negaba a arrancar.

Mientras lo llevaba a su casa, permaneció en silencio. Una vez que llegamos, me invitó a conocer a su familia.

Mientras nos dirigíamos a la puerta, se detuvo brevemente frente a un árbol, tocando las puntas de las ramas con ambas manos.

Al entrar en su casa, ocurrió una sorprendente transformación. Su cara sonreía plenamente. Abrazó a sus dos pequeños hijos y le dio un beso a su esposa.

Posteriormente me acompañó hasta el auto. Cuando pasamos cerca del árbol, sentí curiosidad y le pregunté acerca de lo visto cuando entramos. "Ese es mi árbol de los problemas", contestó.

"Se que yo no puedo evitar tener problemas en el trabajo, pero hay algo que es seguro: los problemas no pertenecen a mi casa, ni a mi esposa, ni a mis hijos. Así que simplemente los cuelgo en el árbol cada noche cuando llego. Luego a la mañana los recojo otra vez".

"Lo divertido es", dijo sonriendo, "que cuando salgo a la mañana a recogerlos, ni remotamente encuentro tantos como los que recuerdo haber dejado la noche anterior".

*Cuando volví a la granja lo primero que hice fue seleccionar mi **árbol de los problemas**, y desde entonces cada vez que llego a mi casa ya saben lo primero que hago.*

