TALLER DE RELACIONES HUMANAS

Este Documento representa una pequeña parte del Manual que recibe cada Participante

Vea el Temario del Curso - Solicite aquí su Cotización

Actitud Positiva y Relaciones Humanas

La Actitud Positiva, no obstante, no es una dimensión laboral o personal de la cual se parte sino más bien a la cual se debe llegar, lenta y progresivamente. Esta actitud es el producto de un cambio, de un proceso, ”endógeno", que brota desde el centro del potencial humano hada afuera, fruto de nuestra elección y en el ejercido pleno de nuestra libertad. Podemos elegir estar bien dispuestos, o por otro lado, dejamos arrastrar hacia el desaliento y la crítica o negativismo.

Es absolutamente, imprescindible tener conciencia de que debemos "tomar una decisión" con respecto al modo de asumir el mundo laboral, social y/o familiar. La actitud que elijamos será acorde con los resultados que obtengamos.

Pero la **Actitud Positiva** es lenta de adquirir, progresiva de asumir e implementar. Implica tener fe en las cosas que suceden, en las personas, en el potencial humano y en la organización.

Esta actitud se puede construir en uno mismo a partir de conductas especificas que se pueden implementar en la relación humana con los demás. Sólo a través de la práctica diaria puede implementarse la Actitud Positiva. No debe hablarse de ella, se debe silencio, procurar, ser congruente y practicar pacientemente cada una de las conductas sin esperar nada a cambio. Lo más interesante es que sin esperar recibir comienzan a llegar las respuestas positivas de los demás y de ese modo tiene lugar un reciclaje positivo; a medida que te trato bien, tú vas respondiendo favorablemente sin nadie proponérselo.

La Actitud Positiva debe practicarse con Honestidad Y Constancia. No es posible en la realidad tratar bien a una persona para lograr un beneficio de ella. La manipulación es contraria a la ética, además que no es posible realizarla "ad infinitum”. No es posible representar un papel siempre, además que los otros al percibir un intento de manipulación se sienten defraudados y sus respuestas pueden ser violentas en el mejor de los casos; el cierre del otro es el resultado con una desconfianza que no será posible derribar por largo tiempo.....

- **1º Nivel de Trato**

Existe una primera estrategia para aproximarse a OTRO ser humano con quien hemos de relacionarlo. El objetivo básico y final es lograr la Atracción Afectivo Emocional con una consecuente apertura de ”TU".

Para estimular la apertura, el OTRO debe ser tratado honestamente como una persona digna de valor y reconocimiento (Rogers, 1957). Al tratar al OTRO como persona, éste se convierte en PERSONA: si, en cambio lo trata como un individuo fragmentado (objeto), él se convertirá en OBJETO. En tal sentido, cobra importancia las recomendaciones de Dale Carnegie. Saludar al OTRO, tratarlo por su nombre, sonreír a los demás, interesarse en los asuntos de la otra persona, en fin, centrarse en el OTRO, es una Actitud que promueve la apertura, "sintoniza" con la confianza del OTRO, con su deseo de estimación y reconocimiento.

- **2º Nivel de Trato**

Luego de un periodo prudente de tiempo, es recomendable una aproximación netamente de Comunicación Eficaz. Solo una vez que se ha creado un ambiente armónico es posible implementar los objetivos de la comunicación eficaz: ATENCION, COMPRESION Y ACEPTACION.

Cada uno de estos objetivos puede desarrollarse con una permanente preocupación por constante que el interlocutor esté atiende al MENSAJE, que éste encaminado con apertura de entender lo que se le quiera decir; y, por último, que esté de acuerdo con lo que se le está diciendo o pidiendo.

Escuchar al OTRO es una práctica muy útil, de resultados positivos inmediatos. Implica la recepción cabal del mensaje que el otro está emitiendo. Como decía Max Scheller, es “un modo activo de hablar callando”. Debe dejarse entre paréntesis el YO, sus preocupaciones, sus valores, juicios, prejuicios y opiniones personales. Debe hacerse resonancia de lo que el otro quiere decir, poniendo atención al significado antes que a lo que se este diciendo. Es preciso transcender el mundo literal de lo que se dice, para alcanzar lo que se quiere decir. Debe ponerse atención a una dimensión implícita llegando a la esencia del OTRO, a su modo de sentir. De allí que comunicarse es eficaz en partir mirando el mundo desde el punto de vista de la OTRA persona (Berlo,1959).....