



CONVERSACIONES

CRUCIALES



¿QUÉ ES UNA CONVERSACIÓN CRUCIAL?

“Que sus conversaciones sean cordiales y agradables, a fin de que ustedes tengan la respuesta adecuada para cada persona”. (Colosenses 4:6 NTV)

PASO 1: RESULTADOS ALCANZADOS

¿Qué acción específica te comprometiste a realizar la semana pasada? ¿Cuáles fueron los resultados?

PASO 2: REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

¿Qué es una conversación crucial? Las conversaciones cruciales a las que nos referimos son interacciones que experimentan todas las personas. Son las conversaciones cotidianas que influyen en nuestras vidas. Se puede dar entre dos o más personas, pero *¿Qué es lo que diferencia una conversación crucial de una normal y corriente?* En primer lugar, las opiniones son opuestas. En segundo lugar, hay importantes factores en juego. En tercer lugar, las emociones son intensas.

Lo que convierte a estos diálogos en conversaciones cruciales (y no solamente en un desafío, o en algo fastidioso, intimidatorio o desagradable) es que los resultados podrían tener un enorme impacto en su calidad de vida. En todos los casos, algún elemento de su rutina cotidiana podría verse alterado para siempre, para mejor o para peor.

A pesar de la importancia de las conversaciones cruciales, solemos huirles porque tememos que empeorarán las cosas. Nos hemos convertido en verdaderos maestros en evitar estas conversaciones difíciles. Los miembros de una familia cambian de tema cuando una conversación se vuelve demasiado espinosa. Sin embargo, no tiene por qué ser así. Si usted aprende a manejar las conversaciones cruciales, podrá afrontar y sostener con éxito conversaciones difíciles sobre prácticamente cualquier tema.

¿CÓMO MANEJAMOS HABITUALMENTE LAS CONVERSACIONES CRUCIALES?

El solo hecho de que nos encontremos en medio de una conversación crucial (o que estemos pensando en iniciar una) no significa que tengamos un problema ni que lo pasaremos mal. En realidad, cuando nos enfrentamos a conversaciones cruciales podemos optar por una de estas tres soluciones:

- Podemos evitarlas.
- Podemos enfrentarnos a ellas y manejarlas de mala manera.
- Podemos enfrentarnos a ellas y manejarlas adecuadamente.

Parece bastante fácil. Evitar las conversaciones cruciales y sufrir las consecuencias. Manejarlas de mala manera y sufrir del mismo modo las consecuencias. O manejarlas adecuadamente. Sin embargo, ¿las manejamos adecuadamente? Cuando hablar se pone difícil, ¿acaso hacemos una pausa, respiramos hondo, y nos decimos a nosotros mismos: «Oye, esta discusión es crucial, será mejor que preste mucha atención», y luego echamos mano de nuestra mejor actitud?

Cuando esperamos una discusión potencialmente peligrosa, ¿Nos enfrentamos a ella en vez de escabullirnos? A veces nos enfrentamos audazmente a temas candentes, controlamos nuestra conducta, damos lo mejor de nosotros mismos y cuidamos nuestros modales. Pero, hay momentos en que, por la razón que sea, manifestamos lo peor de nosotros mismos. Gritamos, nos retraemos y decimos cosas que

más tarde lamentamos. Cuando las cosas tienen un valor primordial, es decir, cuando las conversaciones dejan de ser banales y se convierten en cruciales, normalmente mostramos lo peor de nuestra conducta. Esto se debe a que las emociones no nos preparan precisamente para dialogar de manera satisfactoria, no lo hacemos con persuasión inteligente ni con amabilidad.

Agreguemos un segundo factor: Las conversaciones cruciales suelen ser espontáneas. A menudo, surgen de cualquier parte. Y, puesto que nos toman por sorpresa, nos vemos obligados a llevar a cabo una interacción humana compleja en tiempo real, nada de libros ni de consejeros y, sin ninguna pausa para que un equipo de terapeutas venga en nuestra ayuda y nos llene de ideas brillantes.

Agreguemos una tercera complicación. No sabemos por dónde empezar. A medida que avanzamos, improvisamos porque no hemos visto muy a menudo modelos sanos. Las estrategias que escogemos para abordar nuestras conversaciones cruciales están perfectamente diseñadas para impedirnos conseguir lo que realmente queremos. Nuestra conducta finalmente acaba por crear el problema, mismo que en un principio queríamos evitar. Las conversaciones cruciales están en la raíz de casi todos los problemas crónicos de nuestras organizaciones, equipos y relaciones, ya sea por no mantenerlas o por no abordarlas debidamente.

Mejore sus relaciones. Pensemos en el impacto que pueden tener las conversaciones cruciales en nuestras relaciones. ¿Es posible que haber evadido las conversaciones cruciales conduzca a tener relaciones fallidas? Cuando le preguntamos a alguien a qué cree que se deben las rupturas de las parejas, suele señalar que se deben a diferencias de opinión. Las personas tienen diferentes teorías acerca de cómo manejar sus finanzas, sus vidas amorosas o criar a los hijos. En realidad, todos discutimos acerca de temas importantes. Lo que importa es cómo lo hacemos. Howard Markman estudió a parejas en medio de acaloradas discusiones y descubrió que las personas pertenecen a tres categorías: Aquellas que se desvían del tema y recurren al insulto y las amenazas, aquellas que se encierran en sí mismas, y aquellas que hablan abierta, sincera y eficazmente.

Piense en sus propias relaciones importantes. ¿Acaso hay unas cuantas conversaciones cruciales que intenta evitar o que maneja deficientemente? ¿Acaso guarda distancia con ciertos temas sólo para evadir a otras personas? ¿Quizá evita expresar opiniones desagradables sólo para soltarlas después como comentarios sarcásticos e hirientes? ¿Qué pasa con su pareja o con los miembros de su familia? ¿Acaso se mueven constantemente entre el rígido silencio y los ataques sutiles pero costosos? Cuando más importa (al fin y al cabo, se trata de nuestros seres queridos), ¿no manifestamos nuestra peor actitud? Si es así, sin duda tenemos algo que ganar profundizando en el aprendizaje de cómo manejar las conversaciones cruciales. Las consecuencias de evitar o estropear conversaciones cruciales pueden ser graves. Cuando fracasamos en una conversación crucial, todos los aspectos de nuestras vidas pueden verse afectados, desde nuestra carrera profesional, nuestras relaciones y nuestra salud personal.

Beneficios de enfrentar y manejar adecuadamente las conversaciones cruciales:

- Seremos más felices.
- Viviremos una vida más saludable y longeva.
- Contribuirá a mantener las enfermedades a raya y aumentar su calidad de vida y bienestar.
- Tendremos relaciones saludables.

Pasos a seguir:

1. Piense qué conversaciones cruciales necesita tener.
2. Deje de evitar las conversaciones cruciales.
3. Pídale ayuda al Espíritu Santo para no solo enfrentar las conversaciones cruciales, sino, para saber manejarlas con sabiduría.

¿QUÉ ES UNA CONVERSACIÓN CRUCIAL?

PASO 3: REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge algo que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

.....

PASO 4: AUTOEVALUACIÓN

Responde la siguiente sección de autoevaluación:

En una escala del 1 al 10 ¿Qué tanto has tenido conversaciones cruciales con éxito? _____

¿Por qué te diste esa calificación?

¿Qué beneficios obtendrías al mejorar tu calificación?

¿Qué persona conoces que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admiras de esa persona?

¿Qué acción específica puedes llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

PASO 5: COMPARTE TUS PASOS DE ACCIÓN

Toma un minuto para compartir tus respuestas a la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.

Instrucciones para el facilitador:

1. Hacer el llamado:

“Señor Jesús reconozco que he pecado y que tú moriste por mí. Hoy me arrepiento y te pido perdón. Te entrego mi vida y mi corazón para que seas mi Señor y Salvador personal, amén”.

2. Impartición: Orar y activar lo aprendido del día de hoy.

3. Orar por la ofrenda.

EL DOMINIO DE LAS CONVERSACIONES CRUCIALES

“Nuestras vidas empiezan a acabarse el día en que guardamos silencio sobre las cosas importantes”. Martin Luther King, Jr

PASO 1: RESULTADOS ALCANZADOS

¿Qué acción específica te comprometiste a realizar la semana pasada? ¿Cuáles fueron los resultados?

PASO 2: REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

Diálogo: Conversación fluida entre dos o más personas que exponen sus ideas y comentarios de forma alternativa.

El poder del diálogo

El error que la mayoría cometemos en nuestras conversaciones cruciales es que creemos que tenemos que escoger entre decir la verdad y conservar un amigo.

Si hablamos de conversaciones emocionales, conflictivas y arriesgadas, las personas que manejan el diálogo con habilidad encuentran la manera de sacar a la luz toda la información relevante (de sí mismos y de los demás). De eso se trata. Las personas expresan sus opiniones abiertamente y sinceramente, comparten sus sentimientos y articulan sus teorías. Comparten sus puntos de vista con buena disposición y con la debida competencia, incluso cuando sus ideas son polémicas o poco populares.

Todos entablamos conversaciones con nuestras propias opiniones, sentimientos, teorías y experiencias sobre el tema del que se trate. Esta combinación única de ideas y sentimientos configura nuestro sentir personal o manera de pensar, y esto impulsa cada uno de nuestros actos. Cuando dos o más personas entablamos una conversación crucial, por definición no compartimos el mismo sentir. Nuestras opiniones divergen. Yo creo una cosa, usted otra. Yo tengo una historia, y usted otra.

Las personas que se manejan con habilidad en el diálogo hacen todo lo posible para que todos puedan agregar y compartir su sentir, incluso ideas que a primera vista parecen polémicas, equivocadas o en contradicción con sus propias creencias. Ahora bien, es evidente que no están de acuerdo con todas las ideas. Simplemente hacen lo posible para valorar la manera de pensar de los demás.

A medida que las personas comparten sus ideas u opiniones, ayuda a las personas en dos sentidos. En primer lugar, cuando los individuos se ven expuestos a información más precisa y relevante, adoptan mejores decisiones. Y aunque muchas personas puedan participar en una decisión, cuando comparten abiertamente y libremente sus ideas, la mayor inversión de tiempo se ve más que recompensada por la calidad de la decisión, además de que las personas se sienten comprometidas a actuar.

Por otro lado, hemos visto lo que ocurre cuando lo que se comparte es peligrosamente poco profundo. Cuando las personas deliberadamente se guardan lo que piensan para sí, no participan, se quedan sentadas en silencio durante conversaciones delicadas, rara vez se sienten comprometidas con la decisión final.

Puesto que se guardan sus ideas y sus opiniones, jamás llegan a constituir parte del cambio, acaban criticando en silencio, y resistiéndose pasivamente. Y, lo que es aún peor, cuando otros imponen sus ideas, a los participantes les cuesta más aceptar la información. Puede que digan que están de acuerdo con la decisión final, pero luego se despiden y acatan las decisiones con poco entusiasmo. Para citar a Samuel Butler: «Aquel que acata contra su voluntad sigue teniendo su propia opinión».

Por ejemplo, a veces optamos por el silencio. No decimos palabra. Es decir, no nos enfrentamos a las personas en posiciones de autoridad. A veces, en casa aplicamos la ley del hielo. Con esta desagradable técnica, damos la espalda a nuestros seres queridos pretendiendo que nos traten mejor (¿qué hay de lógico en ese comportamiento?) A veces recurrimos al humor mordaz, las indirectas, sarcasmos, insinuaciones y miradas de desprecio para expresar lo que pensamos. Nos hacemos los mártires y luego fingimos que realmente intentamos colaborar.

En otras ocasiones, al no saber cómo seguir dialogando, tratamos de imponer a otros nuestro punto de vista. Recurrimos a la violencia, cualquier cosa desde la sutil manipulación hasta las agresiones verbales. Actuamos como si lo supiéramos todo, esperando que los demás crean nuestros argumentos. Desacreditamos a otros, esperando que los demás no crean sus argumentos. Y luego, utilizamos todo tipo de medidas de fuerza para conseguir lo que queremos, incluso herir a la gente.

El primer principio del diálogo. Empezar por el corazón. Es decir, nuestro propio corazón. Si no nos podemos encontrar a nosotros mismos, experimentaremos dificultades para tener éxito en el diálogo. Cuando las conversaciones se vuelvan críticas, recurriremos a las formas de comunicación con las que nos hemos formado toda la vida: La discusión, el enfrentamiento silencioso, la manipulación, etc.

Las personas que poseen las habilidades empiezan por el corazón. Es decir, entablan conversaciones de alto riesgo con los motivos adecuados y permanecen centrados sin importar lo que suceda. En primer lugar, son sumamente atinados cuando se trata de saber lo que quieren. A pesar de las constantes invitaciones para desviarse de sus objetivos, perseveran. En segundo lugar, las personas que manifiestan su habilidad no toman decisiones tontas. A diferencia de otros que justifican su comportamiento inadecuado explicando que no tenían otra alternativa que pelear o huir, las personas que se manejan en el diálogo creen que éste, sin importar las circunstancias, siempre es una mejor alternativa.

Beneficios de aprender a dialogar:

- Se tomarán mejores decisiones.
- Serás parte del cambio.
- Expresarás tu manera de pensar y te sentirás mejor.
- Los resultados de la conversación crucial serán un éxito.
- Tus relaciones mejorarán.

Pasos a seguir:

1. Comienza a expresar sin temor, tu opinión sincera.
2. Permite y respeta la opinión de otros.
3. Pon en práctica lo aprendido.

EL DOMINIO DE LAS CONVERSACIONES CRUCIALES

PASO 3: REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge algo que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

.....

PASO 4: AUTOEVALUACIÓN

Responde la siguiente sección de autoevaluación:

En una escala del 1 al 10 ¿Qué tanto dominas el expresarte con sinceridad? _____

¿Por qué te diste esa calificación?

¿Qué beneficios obtendrías al mejorar tu calificación?

¿Qué persona conoces que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admiras de esa persona?

¿Qué acción específica puedes llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

PASO 5: COMPARTE TUS PASOS DE ACCIÓN

Toma un minuto para compartir tus respuestas a la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.

Instrucciones para el facilitador:

1. Hacer el llamado:

“Señor Jesús reconozco que he pecado y que tú moriste por mí. Hoy me arrepiento y te pido perdón. Te entrego mi vida y mi corazón para que seas mi Señor y Salvador personal, amén”.

2. Impartición: Orar y activar lo aprendido del día de hoy.

3. Orar por la ofrenda.

CENTRARSE EN LO QUE REALMENTE QUEREMOS

“Habla cuando estés furioso y harás el mejor discurso que tengas que lamentar”.
Ambrose Bierce

PASO 1: RESULTADOS ALCANZADOS

¿Qué acción específica te comprometiste a realizar la semana pasada? ¿Cuáles fueron los resultados?

PASO 2: REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

Cuando nos vemos atacados, nuestro corazón puede dar un giro repentino e inconsciente. Cuando nos enfrentamos a opiniones firmes bajo presión, solemos dejar de preocuparnos por el objetivo principal y empezamos a buscar la manera de ganar, castigar o mantener la paz.

Ganar. Este es un asesino del diálogo. Desde niños, en la escuela aprendemos que si queremos llamar la atención de la maestra tenemos que dar la respuesta correcta. Eso significa que tenemos que ganar a nuestros compañeros en el mismo juego. Este deseo de ganar está muy arraigado en nosotros.

Lamentablemente, a medida que envejecemos, la mayoría no nos damos cuenta de que este afán de ganar nos está alejando permanentemente de un diálogo sano. Comenzamos con el objetivo de resolver un problema, pero en cuanto alguien levanta la bandera roja de la imprecisión o desafía nuestra corrección, cambiamos de objetivo en un abrir y cerrar de ojos. Primero corregimos los hechos. Nos detenemos en pequeños detalles y señalamos defectos en los argumentos de la otra persona. Desde luego, a medida que los otros pierden terreno, intentando demostrar sus propios argumentos, no tardaremos en cambiar del objetivo de corregir errores por el objetivo de ganar.

Castigar. A veces, cuando nuestra rabia aumenta, en lugar de querer vencer en un determinado argumento, deseamos causarle daño a la otra persona.

Mantener la paz. Desde luego, no siempre culpamos a otros de los errores, no siempre los desacreditamos agresivamente ni intentamos hacerles sufrir despiadadamente. A veces, nos inclinamos antes por la seguridad personal que por el diálogo. En lugar de contribuir para enriquecer el propósito de la conversación, lo cual probablemente significa crear olas por el camino, votamos por el silencio. Nos sentimos tan incómodos con el conflicto inmediato, que aceptamos la certidumbre de los malos resultados para evitar la posibilidad de una conversación incómoda. Elegimos (al menos mentalmente) la paz antes que el conflicto.

Vuelva a centrar sus ideas. Pensemos ahora en una situación que podríamos vivir. Estamos conversando con alguien que está en completo desacuerdo con nosotros sobre un tema candente. Cuando comencemos la conversación, empecemos por analizar nuestras motivaciones. Al entrar en el tema, preguntémonos lo que realmente deseamos. Por otro lado, a medida que evoluciona la conversación prestemos atención a lo que pasa con nuestros objetivos. ¿Acaso está intentando cambiar su objetivo para evitar un daño, evitar una situación embarazosa, ganar, tener razón o sancionar a otros? Ésta es la parte delicada. Nuestros motivos suelen cambiar sin ningún pensamiento consciente por parte nuestra. Cuando la adrenalina piensa por nosotros, nuestros motivos se dejan llevar por nuestras emociones.

Con el fin de volver a los motivos que propician el diálogo, debemos distanciarnos de la interacción y mirarnos a nosotros mismos, a la manera de un observador externo. Pregúntese: «¿Qué estoy haciendo?» Cuando realizamos un verdadero esfuerzo para descubrir nuestro motivo, es posible que llegemos a la conclusión siguiente: «Veamos. Estoy presionando mucho, estoy forzando el argumento más allá de mis verdaderas convicciones y recurriendo a cualquier artimaña para ganar. Estoy cambiando mi objetivo por el de intentar ganar en una discusión».

Cuando pensamos en los deseos cambiantes del corazón, podemos tomar decisiones conscientes para cambiarlos. ¿Cómo entender lo que nos ha sucedido, cómo dejar de recurrir a trucos e influir en nuestros propios motivos? Detengámonos y formulemos algunas preguntas que nos devuelvan al diálogo. Podemos formularlas cuando estamos abandonando los lindes del diálogo o como recordatorios cuando nos disponemos a sostener una conversación crucial. He aquí las poderosas preguntas: ¿Qué deseo realmente para mí mismo? ¿Qué deseo para otros? ¿Qué deseo realmente para la relación? Cuando nos hayamos preguntado qué deseamos, agreguemos una pregunta igualmente decisiva: ¿Cómo me comportaría si realmente deseara estos resultados?

Cómo orientarse. Hay dos buenas razones para formular estas preguntas. En primer lugar, la respuesta a lo que realmente deseamos nos ayuda a no perder el norte. A pesar de que nos vemos tentados a escoger el camino indebido, 1) por personas que intentan desatar un conflicto, 2) por miles de años de conformación genética que llevan rápidamente nuestras emociones al punto de ebullición y, 3) por nuestro hábito tan arraigado de intentar salir vencedores, no debemos alejarnos de nuestro objetivo original. «¿Qué deseo realmente?»

Domine su cuerpo. La segunda razón para preguntar lo que realmente deseamos no es menos importante. Cuando nos preguntamos qué deseamos realmente, influimos en toda nuestra fisiología. Formular preguntas acerca de lo que realmente deseamos tiene dos objetivos importantes. En primer lugar, nos recuerda nuestro objetivo. En segundo lugar, alimenta el funcionamiento de nuestro cerebro de manera que nos ayuda a mantenernos centrados.

Aquellos que manejan las conversaciones con habilidad plantean a su cerebro una pregunta más compleja. Y así, se preguntan sistemáticamente: «¿Qué es lo que quiero para mí, para la otra persona y para la relación? «¿Es posible que haya una manera de lograr ambas cosas?», Hay alguna manera de hablarle a su compañero de sus verdaderas preocupaciones y no insultarlo ni ofenderlo? ¿Hay alguna manera de hablar con nuestra pareja sobre cómo gastamos el dinero y no caer en una discusión? ¡Si, es posible!

Beneficios de aprender a dialogar:

- Obtendrás buenos resultados.
- Conservarás relaciones.

Pasos a seguir:

1. Recuerde que la única persona a quien puede controlar directamente es usted mismo. Céntrese en lo que realmente desea.
2. Cuando advierta que se inclina por la violencia o el silencio, deténgase y preste atención a sus motivos. Pregúntese: «¿Qué dice mi conducta acerca de mis motivos?»
3. Defina lo que realmente desea. pregúntese: «¿Qué deseo para mí mismo? ¿Para los demás? ¿Para la relación?»
4. Defina lo que no desea, e inclúyalo en lo que sí desea, y pida a su razonamiento que empiece a buscar opciones sanas que lo devuelvan al diálogo.

CENTRARSE EN LO QUE REALMENTE QUEREMOS

PASO 3: REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge algo que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

.....

PASO 4: AUTOEVALUACIÓN

Responde la siguiente sección de autoevaluación:

En una escala del 1 al 10 ¿Qué tanto dominas el mantenerte centrado en el objetivo original de la conversación crucial sin salirte del diálogo por querer ganar? _____

¿Por qué te diste esa calificación?

¿Qué beneficios obtendrías al mejorar tu calificación?

¿Qué persona conoces que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admiras de esa persona?

¿Qué acción específica puedes llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

PASO 5: COMPARTE TUS PASOS DE ACCIÓN

Toma un minuto para compartir tus respuestas a la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.

Instrucciones para el facilitador:

1. Hacer el llamado:

“Señor Jesús reconozco que he pecado y que tú moriste por mí. Hoy me arrepiento y te pido perdón. Te entrego mi vida y mi corazón para que seas mi Señor y Salvador personal, amén”.

2. Impartición: Orar y activar lo aprendido del día de hoy.

3. Orar por la ofrenda.

APRENDER A RECONOCER LAS CONVERSACIONES CRUCIALES

“He conocido a miles de farsantes, pero nunca a uno que se reconociera a sí mismo como tal. El conocimiento de uno mismo no es demasiado habitual. Ouida”.

PASO 1: RESULTADOS ALCANZADOS

¿Qué acción específica te comprometiste a realizar la semana pasada? ¿Cuáles fueron los resultados?

PASO 2: REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

CÓMO MANEJAR CONVERSACIONES CRUCIALES Y PROBLEMAS DE COMUNICACIÓN

Si identificas por qué las personas se irritan, se callan o se cierran, puedes intervenir para reanudar el diálogo. Esto funciona como primeros auxilios sociales: cuanto antes notes que no hay diálogo, más fácil será solucionarlo. Ignorar el problema solo aumenta su complejidad y costo emocional.

Condiciones clave para dialogar

Debemos ser sensibles a tres elementos:

1. **El momento en que una conversación se vuelve crucial.** Cuando una conversación deja de ser rutinaria y adquiere peso emocional o importancia, debemos estar alertas. Reconoce señales en tu cuerpo (tensión, sequedad en la boca) o emociones (miedo, irritación). Estas son claves para dar un paso atrás, reducir la intensidad y mantener el control.
2. **Problemas de seguridad.** El miedo es el mayor obstáculo para la comunicación. Cuando alguien se siente inseguro, se defiende con silencio o agresividad. La raíz del problema no suele ser el contenido del mensaje, sino las condiciones de la conversación. Debemos crear un entorno donde las personas sientan que nuestras intenciones son positivas y respetamos sus opiniones.
3. **Tu propio Estilo Bajo Presión.** Observa cómo reaccionas ante conversaciones tensas. Identifica tus tácticas habituales y evalúa si facilitan el diálogo o lo dificultan.

Señales de Inseguridad

La inseguridad se manifiesta a través de **silencio** o **violencia**. Ambas limitan el diálogo.

El **silencio** es una forma de evitar problemas restringiendo información. Se presenta de tres maneras:

- **Enmascarar:** Ocultar opiniones o expresarlas de forma indirecta, usando sarcasmo o evasión.
- **Evitar:** Ignorar temas delicados para no enfrentarlos.
- **Retraerse:** Apartarse de la conversación o abandonarla.

La violencia busca imponer opiniones mediante control, estigmatización o ataque:

- **Controlar:** Forzar a otros a aceptar nuestras ideas dominando la conversación o exagerando.
- **Estigmatizar:** Descalificar personas o ideas con etiquetas y estereotipos.
- **Atacar:** Infligir daño emocional a través de desprecio o amenazas.

Cómo reaccionar ante Conversaciones Cruciales

1. **Identifica las señales.** Reflexiona sobre cómo tu cuerpo y emociones responden. Usa estas pistas para retomar el control y reactivar un diálogo saludable.
2. **Reconoce problemas de seguridad.** Si notas que alguien adopta silencio o violencia, trabaja en restablecer un entorno seguro. Genera confianza mostrando buenas intenciones.
3. **Evalúa tu propio comportamiento.** Sé consciente de tus reacciones bajo presión y ajusta tu estilo para promover el diálogo.

El desafío radica en observarte y corregir patrones destructivos. Al manejar mejor estas situaciones, facilitas una comunicación abierta y productiva, incluso en conversaciones difíciles.

Beneficios de reconocer las conversaciones cruciales:

- **Mejor comunicación y resolución de conflictos:** Identificar y gestionar emociones permite abordar temas delicados sin que escalen a discusiones destructivas. Esto fomenta soluciones más efectivas y relaciones más saludables.
- **Ambiente de confianza y colaboración:** Al garantizar la seguridad en la conversación, las personas se sienten cómodas para expresar sus opiniones y aportar ideas, mejorando la calidad del diálogo.
- **Autocontrol y crecimiento personal:** Al comprender y manejar tu propio estilo bajo presión, desarrollas habilidades emocionales que te ayudan en todas las áreas de la vida, reduciendo tensiones innecesarias.

Pasos a seguir:

1. **Reconoce las señales de conversación crucial:** Mantente atento a las emociones (miedo, irritación) o reacciones físicas (tensión, nerviosismo) que indican que estás en un momento delicado. Usa estas señales como un llamado a dar un paso atrás antes de reaccionar impulsivamente.
2. **Evalúa el nivel de seguridad:** Observa si la otra persona se muestra insegura (silencio o agresividad). Si es así, ajusta tu tono, valida sus emociones y reafirma tus buenas intenciones para restaurar la confianza.
3. **Reflexiona sobre tu estilo bajo presión:** Identifica cómo reaccionas en situaciones tensas y practica estrategias como hablar con calma, evitar interrupciones y enfocarte en soluciones, no en culpas. Esto te ayudará a mantener un diálogo constructivo incluso bajo presión.

APRENDER A RECONOCER LAS CONVERSACIONES CRUCIALES

PASO 3: REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge algo que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

.....

PASO 4: AUTOEVALUACIÓN

Responde la siguiente sección de autoevaluación:

En una escala del 1 al 10 ¿Qué tanto puedes reconocer las conversaciones cruciales y mantener el control?

¿Por qué te diste esa calificación?

¿Qué beneficios obtendrías al mejorar tu calificación?

¿Qué persona conoces que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admiras de esa persona?

¿Qué acción específica puedes llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

PASO 5: COMPARTE TUS PASOS DE ACCIÓN

Toma un minuto para compartir tus respuestas a la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.

Instrucciones para el facilitador:

1. Hacer el llamado:

“Señor Jesús reconozco que he pecado y que tú moriste por mí. Hoy me arrepiento y te pido perdón. Te entrego mi vida y mi corazón para que seas mi Señor y Salvador personal, amén”.

2. Impartición: Orar y activar lo aprendido del día de hoy.

3. Orar por la ofrenda.

EL DOMINIO DE MIS HISTORIAS

“Es mejor el que tarda en airarse que el fuerte; y el que domina su espíritu que el que conquista una ciudad”. Proverbios 16:32 RVA2015

PASO 1: RESULTADOS ALCANZADOS

¿Qué acción específica te comprometiste a realizar la semana pasada? ¿Cuáles fueron los resultados?

PASO 2: REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

En este capítulo, exploraremos cómo dominar las conversaciones cruciales aprendiendo a controlar nuestras emociones.

¡ME HA HECHO ENFADAR!

¿Cuántas veces hemos escuchado a las personas decir: "¡Me ha hecho enfadar!"? ¿Cuántas veces lo hemos dicho nosotros mismos? ¿Por qué a veces podemos aceptar un ataque verbal sin inmutarnos, pero en otras ocasiones nos enfurecemos por una simple mirada de reojo?

LAS EMOCIONES NO SE GENERAN PORQUE SÍ

Las emociones no aparecen de la nada, las creamos nosotros mismos. Cuando experimentamos emociones intensas, podemos elegir influir en ellas o ser influenciados por ellas. Las personas efectivas en el diálogo no son controladas por sus emociones; actúan para cambiarlas.

Nuestras emociones están conectadas a las historias que nos contamos sobre las acciones de los demás. Si cambiamos esas historias, podemos cambiar nuestras emociones y mejorar nuestras conversaciones cruciales. Las historias son nuestras interpretaciones de los hechos y pueden moldear nuestros sentimientos y acciones.

Es importante darse cuenta de las historias que nos contamos a nosotros mismos, ya que pueden controlar nuestras emociones y resultados en las conversaciones. Podemos romper este ciclo cambiando las historias que nos contamos, incluso durante un conflicto.

HABILIDADES PARA DOMINAR NUESTRAS HISTORIAS

Analice sus historias. Una vez que haya identificado lo que siente, tiene que detenerse y preguntarse: dadas las circunstancias, ¿se trata del sentimiento adecuado? Por supuesto, esto significa: ¿me estoy contando la historia adecuada? Al fin y al cabo, los sentimientos vienen de las historias y las historias son producto de nuestra propia invención.

Diferentes historias:

Las historias de víctimas nos retratan como inocentes afectados por las acciones de otros, mientras nos eximimos de responsabilidad. A menudo, ignoramos nuestra propia contribución al problema y culpamos exclusivamente a los demás.

Las historias de villanos son narrativas en las que transformamos a personas normales en seres malévolos, atribuyéndoles malas intenciones y resaltando sus defectos. Por ejemplo, podemos describir a un jefe preocupado por la calidad como un obsesivo del control, o ver a nuestro cónyuge como inflexible

y testarudo por estar molesto porque no cumplimos un compromiso. En estas historias, culpamos a otros y los deshumanizamos, ignorando cualquier aspecto positivo o habilidad que puedan tener. Este tipo de narrativa nos permite culpar a otros de nuestros problemas y justificar acciones perjudiciales hacia ellos.

Las historias de desvalido son narrativas en las que nos retratamos a nosotros mismos como incapaces de hacer algo saludable o útil, justificando así acciones negativas. Por ejemplo, podríamos decirnos a nosotros mismos que no hay otra opción que gritarle a nuestro hijo porque de lo contrario no nos escucharía, o que no podemos decirle algo al jefe porque adoptaría una actitud defensiva. Estas historias nos llevan a creer que no tenemos control sobre nuestras acciones, lo cual justifica comportamientos poco saludables o inapropiados.

Las historias astutas son narrativas que a veces se ajustan a la realidad. Pueden ser ciertas cuando realmente somos víctimas inocentes o cuando no podemos remediar una situación. Sin embargo, a menudo se convierten en excusas que nos eximen de responsabilidad. Nos permiten demonizar a otros y justificar comportamientos negativos. Estas historias surgen cuando hemos actuado en contra de nuestro sentido de lo correcto y buscamos justificar nuestras acciones. Reconocer estas historias nos ayuda a evitar problemas y a asumir nuestra responsabilidad en las situaciones.

Para dominar nuestras propias historias, es crucial reconocer las narrativas engañosas que nos contamos y transformarlas en historias útiles. Estas últimas generan emociones que fomentan acciones positivas, como el diálogo. La clave para convertir una historia engañosa en útil radica en completarla. Las historias engañosas suelen ser incompletas, omitiendo información crítica sobre nosotros, los demás y nuestras opciones. Al incluir todos estos detalles esenciales, podemos transformarlas en historias útiles. Esto implica convertir a las víctimas en protagonistas, a los villanos en seres humanos y a los desvalidos en personas capaces.

Beneficios al dominar nuestras emociones y tener la habilidad para contar historias útiles:

- **Control emocional:** Comprendemos cómo las historias que nos contamos influyen en nuestras emociones, lo que nos permite recuperar el control sobre ellas.
- **Mejora en las conversaciones cruciales:** Al controlar nuestras emociones, podemos dialogar de manera efectiva en situaciones desafiantes.
- **Autoconciencia:** Identificamos nuestras interpretaciones subjetivas de los hechos, siendo más conscientes de cómo afectan nuestras emociones y acciones.
- **Comunicación más efectiva:** Al reescribir nuestras historias de forma positiva, mejoramos nuestra habilidad para comunicarnos con otros de manera efectiva y constructiva.
- **Mejora en las relaciones interpersonales:** Al dejar de atribuir malas intenciones a los demás, mejoramos nuestras relaciones y evitamos conflictos innecesarios.

Pasos a seguir:

1. **Identificar las historias que nos contamos:** Antes de reaccionar emocionalmente a una situación, es fundamental identificar la historia que nos estamos contando a nosotros mismos sobre esa situación.
2. **Cuestionar las historias:** Una vez identificadas las historias, cuestionélas. ¿Son realmente ciertas? ¿Hay otras interpretaciones posibles?
3. **Reescribir las historias:** Si las historias que nos contamos nos generan emociones negativas, es importante reescribirlas de manera más positiva y constructiva.
4. **Practicar controlar nuestras emociones:** Aprender a controlar nuestras emociones en situaciones desafiantes es fundamental.

EL DOMINIO DE MIS HISTORIAS

PASO 3: REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge algo que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

.....

PASO 4: AUTOEVALUACIÓN

Responde la siguiente sección de autoevaluación:

En una escala del 1 al 10 ¿Qué tanto puedes controlar tus emociones? _____

¿Por qué te diste esa calificación?

¿Qué beneficios obtendrías al mejorar tu calificación?

¿Qué persona conoces que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admiras de esa persona?

¿Qué acción específica puedes llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

PASO 5: COMPARTE TUS PASOS DE ACCIÓN

Toma un minuto para compartir tus respuestas a la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.

Instrucciones para el facilitador:

1. Hacer el llamado:

“Señor Jesús reconozco que he pecado y que tú moriste por mí. Hoy me arrepiento y te pido perdón. Te entrego mi vida y mi corazón para que seas mi Señor y Salvador personal, amén”.

2. **Impartición:** Orar y activar lo aprendido del día de hoy.

3. **Orar por la ofrenda.**

CÓMO HABLAR DE FORMA PERSUASIVA, NO AVASALLADORA

“La respuesta amable calma el enojo, pero la agresiva echa leña al fuego”.
Proverbios 15:1

PASO 1: RESULTADOS ALCANZADOS

¿Qué acción específica te comprometiste a realizar la semana pasada? ¿Cuáles fueron los resultados?

PASO 2: REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

Para expresar nuestras opiniones efectivamente sin generar una actitud defensiva en los demás, es importante desarrollar habilidades clave. Estas nos permitirán comunicar nuestras ideas con sinceridad y firmeza, evitando que nuestros interlocutores se cierren o reaccionen a la defensiva.

Compartir opiniones delicadas. Compartir ideas sensibles requiere equilibrio. Las personas menos hábiles suelen ser rudas o, por el contrario, evitan expresar su opinión para evitar conflictos. Aquellos con habilidades de diálogo sólidas, en cambio, dicen lo que piensan de manera clara y respetuosa, logrando que los demás se sientan seguros al escuchar y responder.

Salvaguardar la seguridad. Para decir lo que pensamos sin ofender, necesitamos combinar lo siguiente:

- **Confianza:** Es esencial sentirse capaz de expresar lo que creemos sin miedo a ser malinterpretados.
- **Humildad:** Entender que no tenemos la verdad absoluta y estar abiertos a otras perspectivas.
- **Habilidad:** Comunicar con claridad y respeto, evitando extremos, para lograr sinceridad y seguridad en el diálogo.

Estas cualidades permiten expresar hasta los temas más delicados de una manera que promueve una conversación abierta y valiosa.

Herramientas ANIME para abordar temas delicados

1. **Anteponer los hechos:** Comenzar la conversación con datos y hechos objetivos crea un terreno neutral, evitando interpretaciones o prejuicios iniciales. Esto ayuda a que la otra persona sienta que la discusión está basada en la realidad, en lugar de ser un ataque personal o un juicio de valor.
2. **Narrar su historia:** Compartir nuestra perspectiva en forma de una historia personal, en lugar de imponerla como verdad absoluta, abre el camino al diálogo. Al presentar nuestras ideas como nuestra versión de los hechos, dejamos espacio para que otros se sientan invitados a compartir la suya sin sentirse amenazados.
3. **Invitar a otros:** Fomentar la participación activa de los demás en la conversación permite que todos compartan su visión y enriquezcan el tema desde diversos ángulos. Esta herramienta ayuda a generar un espacio en el que cada persona se sienta escuchada y valorada, lo que fomenta una discusión más colaborativa.
4. **Mencionar tentativamente:** Al presentar nuestras opiniones de forma prudente y evitar tonos absolutos, minimizamos la posibilidad de resistencia y facilitamos la apertura al entendimiento. Hablar de modo tentativo sugiere disposición a escuchar y adaptarse, lo que reduce las defensas del interlocutor.

5. **Estimular las pruebas:** Promover que otros expresen ideas contrarias o hagan pruebas mentales es clave para enriquecer el diálogo. Al invitar a otros a cuestionar, explorar o probar nuestras ideas, mostramos un interés genuino en el aprendizaje y en mejorar la solución o comprensión del problema. Esto aumenta la confianza y el respeto mutuo.

Hablar con prudencia. Compartir opiniones como observaciones personales en lugar de afirmaciones absolutas evita que los interlocutores se cierren. Además, invitar activamente a otros a expresar desacuerdos, demostrando interés genuino, fortalece el diálogo y previene el ciclo de presión y resentimiento.

Creencias solidas. A menudo, creemos que estamos en lo correcto y que los demás están equivocados, lo cual nos lleva a presionar y usar tácticas manipulativas, como citar solo la información que nos beneficia o desacreditar opiniones opuestas. Esto suele generar resistencia y daña las relaciones. Para mejorar, se recomienda:

1. **Aprender a observar:** Reconocer cuándo los demás empiezan a resistirse a nuestras opiniones.
2. **Considerar la perspectiva de los otros:** Reconocer que pueden tener ideas valiosas y pedir su opinión.
3. **Mantener el autocontrol:** Evitar el uso de un lenguaje duro, manteniendo nuestras ideas, pero abordándolas de manera más suave.

Beneficios de aplicar lo aprendido:

- **Mejora de las relaciones:** Al reducir la imposición de nuestras opiniones y considerar las perspectivas de otros, se construyen relaciones más fuertes y respetuosas, disminuyendo la resistencia y los conflictos.
- **Comunicación más efectiva:** Al suavizar nuestro enfoque y aprender a observar reacciones, aumentamos las probabilidades de ser escuchados y comprendidos, lo que facilita llegar a acuerdos y lograr objetivos comunes.
- **Desarrollo de una perspectiva más amplia:** Al abrirnos a otros puntos de vista, enriquecemos nuestro propio entendimiento, lo que puede conducir a decisiones más acertadas y a una visión más completa de las situaciones.

Pasos a seguir:

1. **Comienza con los hechos:** Antes de dar tu opinión, presenta información objetiva y concreta. Esto da un fundamento sólido sin imponer ideas y muestra respeto por la verdad, permitiendo un diálogo abierto y genuino.
2. **Invita al diálogo:** Después de expresar tu perspectiva, invita a otros a compartir la suya. Pregunta por sus opiniones y escucha activamente. Esto demuestra que valoras sus pensamientos y fomenta una conversación colaborativa.
3. **Usa un tono prudente:** Mantén un lenguaje respetuoso y moderado. Expón tus ideas con humildad y evita afirmaciones absolutas. Este enfoque ayuda a que otros no se sientan atacados, y abre la puerta a una comunicación saludable y persuasiva.

CÓMO HABLAR DE FORMA PERSUASIVA, NO AVASALLADORA

PASO 3: REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge algo que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

.....

PASO 4: AUTOEVALUACIÓN

Responde la siguiente sección de autoevaluación:

En una escala del 1 al 10 ¿Qué tanto hablas con prudencia? _____

¿Por qué te diste esa calificación?

¿Qué beneficios obtendrías al mejorar tu calificación?

¿Qué persona conoces que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admiras de esa persona?

¿Qué acción específica puedes llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

PASO 5: COMPARTE TUS PASOS DE ACCIÓN

Toma un minuto para compartir tus respuestas a la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.

Instrucciones para el facilitador:

1. Hacer el llamado:

“Señor Jesús reconozco que he pecado y que tú moriste por mí. Hoy me arrepiento y te pido perdón. Te entrego mi vida y mi corazón para que seas mi Señor y Salvador personal, amén”.

2. **Impartición:** Orar y activar lo aprendido del día de hoy.

3. **Orar por la ofrenda.**

CÓMO ESCUCHAR CUANDO OTROS EXPLOTAN O SE MANTIENEN EN EL SILENCIO

“Una de las mejores maneras de persuadir a otros es con nuestras orejas...; escuchándoles”. Dean Rusk

PASO 1: RESULTADOS ALCANZADOS

¿Qué acción específica te comprometiste a realizar la semana pasada? ¿Cuáles fueron los resultados?

PASO 2: REFLEXIONES

Instrucciones: Por turnos lee con tus compañeros los siguientes párrafos. Conforme vayas leyendo, subraya las ideas que te llamen la atención.

En nuestras interacciones diarias, el modo en que escuchamos y respondemos a los demás puede marcar la diferencia entre construir puentes o crear barreras. Escuchar activamente y explorar el camino de los demás no solo enriquece nuestra perspectiva, sino que también fortalece nuestras relaciones al permitir una comunicación más sincera y empática.

1. La Importancia de la escucha activa. La mejor manera de persuadir a otros es escuchándolos. Esto significa que, en lugar de intentar imponer nuestras opiniones, debemos crear un espacio seguro donde los demás se sientan valorados y comprendidos. La clave es explorar el “Camino a la Acción” de cada persona, que incluye los hechos, pensamientos y sentimientos que les llevan a actuar o reaccionar de cierta forma.

2. Comprensión y seguridad en el diálogo. Para resolver conflictos o diferencias, todas las partes deben sentirse seguras al participar. Personas que recurren al silencio o la violencia en un diálogo lo hacen como mecanismo de defensa. Para que se sientan seguras al hablar, es esencial abordar sus miedos e inquietudes desde la empatía y la curiosidad sincera.

3. Habilidades clave para escuchar:

- **Curiosidad:** Ante situaciones tensas, en vez de responder de forma impulsiva, debemos preguntarnos qué podría haber llevado a la otra persona a actuar de ese modo.
- **Paciencia:** Emociones como la rabia no desaparecen de inmediato; debemos permitir que los otros expresen su Camino a la Acción sin prisa.
- **Estimulación para Reflexionar:** Una vez que hemos escuchado, ayudamos a la otra persona a revisar su Camino a la Acción, permitiéndoles analizar los motivos detrás de sus sentimientos.

4. Técnicas de Escucha (PRPO)

- **Preguntar:** Invita a otros a compartir su perspectiva con preguntas abiertas, mostrándoles un interés genuino.

- **Reflejar:** Actúa como un espejo, describiendo los gestos o tono de la otra persona para reconocer sus emociones sin juzgar.
- **Parfrasear:** Repite lo que dicen de forma resumida para asegurar que entiendes su mensaje y brindarles la oportunidad de corregir o aclarar.
- **Ofrecer Hipótesis:** Si la conversación sigue estancada, sugiere una interpretación de sus sentimientos o pensamientos que les permita expresarse.

5. Crear un Ambiente Seguro

La meta final es crear una atmósfera en la que la otra persona se sienta segura para compartir sus sentimientos sin miedo a represalias o juicio. Esto se logra mostrando un interés genuino y evitando actitudes defensivas. Así, la escucha activa y la paciencia son clave para fomentar un diálogo constructivo y resolver conflictos de manera pacífica.

Conclusión. Cuando nos abrimos a comprender las experiencias y sentimientos de los demás, no solo logramos resolver diferencias, sino que también creamos espacios de confianza y respeto. Practicar estos pasos nos ayuda a construir conexiones más profundas y a fomentar relaciones basadas en la paz y la comprensión mutua.

Beneficios de escuchar y explorar el camino de los demás:

- **Mejora la comunicación y el entendimiento mutuo:** Al escuchar activamente y explorar las perspectivas de los demás, se fomenta una comunicación abierta donde ambas partes se sienten comprendidas y respetadas. Esto disminuye los malentendidos y fortalece la relación.
- **Reducción de conflictos y respuestas defensivas:** Cuando las personas sienten que pueden expresar sus pensamientos sin temor, es menos probable que recurran al silencio o la violencia verbal. Esto permite resolver diferencias sin confrontaciones, facilitando la colaboración y la paz.
- **Aumento de la seguridad en el diálogo:** Al dar espacio a las personas para compartir sus sentimientos e historias, se crea un ambiente seguro y confiable. Esto facilita que las personas se abran y compartan sus preocupaciones o necesidades, promoviendo un diálogo más auténtico y constructivo.

Pasos a seguir:

1. **Muestra curiosidad activa:** En lugar de reaccionar de forma impulsiva o defensiva, mantén una actitud de curiosidad genuina. Haz preguntas como “¿Qué te hizo llegar a esta conclusión?” o “¿Podrías contarme más sobre cómo te sientes?”. Esto ayudará a que la otra persona se sienta escuchada y menos juzgada.
2. **Refleja y parafrasea:** Al responder, utiliza la técnica de reflejar (observa su lenguaje corporal y tono) y parafrasear sus palabras para asegurarte de que entendiste correctamente. Esto demuestra que estás prestando atención y ayuda a crear un espacio de seguridad para seguir compartiendo.
3. **Sé paciente y espera el momento adecuado:** Las emociones intensas pueden tardar en calmarse. Da tiempo para que la otra persona exprese sus sentimientos, y espera hasta que se sienta más tranquila para seguir con la conversación. La paciencia es clave para que el diálogo fluya naturalmente y sin presiones.

CÓMO ESCUCHAR CUANDO OTROS EXPLOTAN O SE MANTIENEN EN EL SILENCIO

PASO 3: REFLEXIONA Y RESPONDE

Escoge algo que hayas subrayado que sea importante para ti. Toma un minuto para decirles a todos lo que escogiste y por qué es importante para ti.

.....

PASO 4: AUTOEVALUACIÓN

Responde la siguiente sección de autoevaluación:

En una escala del 1 al 10 ¿Qué tanto escuchas atentamente a los demás? _____

¿Por qué te diste esa calificación?

¿Qué beneficios obtendrías al mejorar tu calificación?

¿Qué persona conoces que sea un ejemplo de esta cualidad? ¿Qué es lo que más admiras de esa persona?

¿Qué acción específica puedes llevar a cabo inmediatamente para mejorar tu puntuación?

PASO 5: COMPARTE TUS PASOS DE ACCIÓN

Toma un minuto para compartir tus respuestas a la sección de autoevaluación, incluyendo la acción que vas a realizar para mejorar en esa área. Pedimos que todos participen.

Instrucciones para el facilitador:

1. Hacer el llamado:

“Señor Jesús reconozco que he pecado y que tú moriste por mí. Hoy me arrepiento y te pido perdón. Te entrego mi vida y mi corazón para que seas mi Señor y Salvador personal, amén”.

2. Impartición: Orar y activar lo aprendido del día de hoy.

3. Orar por la ofrenda.