

Aquí encontrarás ejemplos de objetivos que se propone Paula teniendo en cuenta algunas de las áreas en que ha visto que tiene que mejorar.

OBJETIVOS CONCRETOS	ESTRATEGIAS Y ACCIONES	TIEMPO Y CALENDARIO	RECURSOS Y PERSONAS IMPLICADAS	RESULTADOS -EVIDENCIAS-
QUÉ <i>te propones para conseguir lo que quieres (adquirir... mejorar... conocer...)</i>	CÓMO <i>Qué acciones realizarás y/o qué estrategias llevarás a cabo para lograr el objetivo</i>	CUÁNDO <i>Tiempo de que dispones y tiempo que necesitas</i>	QUÉ/QUIÉN <i>Recursos y personas que te pueden ayudar en el proceso.</i>	PARA QUÉ <i>Qué situaciones o hechos te indicarán que estás logrando el objetivo y que los has conseguido</i>
<p>→ <b>Presentar mi candidatura en diferentes formatos (CV por competencias, Bio, otras) mostrando evidencias de lo que expongo</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Recupero el mapa de competencias y selecciono aquellas que tengo más fuertes, las que me parece que tengo más sólidas y que se demandan más en las ocupaciones que me interesan.</li> <li>Busco modelos en Internet y cojo el Bio y el CV de muestra del material de apoyo.</li> <li>Pruebo diferentes combinaciones de contenido y de diseño.</li> <li>Hago pruebas. Por ejemplo: <ul style="list-style-type: none"> <li>Envío diferentes formatos y soportes a 10 ofertas de trabajo, aunque no me interesen, para ver cuál es la respuesta que recibo.</li> <li>Escojo 10 personas de mi red de contactos, les muestro la candidatura presentada de maneras diferentes y les pido su opinión.</li> <li>Otras</li> </ul> </li> </ol> <p>Rectifico en función de sus aportaciones.</p>	<p>Calculo que en <u>dos semanas</u> puedo tener la versión definitiva Fecha de revisión:</p>	<p>Páginas de Internet que expliquen cómo hacer un CV, Bio, Vídeo CV, bloc portafolios, etc.</p> <p>Si es necesario pido ayuda a personas que pueden asesorarme en la presentación de contenidos y en el diseño.</p> <p>10 ofertas</p> <p>10 personas que su criterio me genere confianza</p>	<p>Tengo un CV por competencias y una Bio de base validados por 10 personas</p> <p>Intento tener un vídeo Cv en el Youtube</p>
<p>Dos objetivos que trabajo juntos:</p> <p>→ <b>Aceptar las críticas y las opiniones diferentes a la mía, entendiendo que no tienen porqué ser un ataque o un menosprecio</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Tengo presente la lista de frases que he elaborado para relativizar y pensar antes de reaccionar: <i>“todo el mundo tiene calidades y defectos”, “todo el mundo acierta y se equivoca”, “las demás personas no tienen que pensar, sentir o actuar como yo”, “la crítica me ofrece una oportunidad para aprender y mejorar”, “el desacuerdo no es un ataque persona”, “que alguien tenga una opinión diferente no significa que esté menospreciando la tuya”, “escucha lo que te dicen y no te centres en cómo lo dicen, etc.)</i></li> </ol>			

→ **Mejorar la forma de decir las cosas. Aprender a expresarme asertivamente, especialmente cuando muestran desacuerdo**

2. Cuando recibo una crítica o una opinión de desacuerdo que me molesta, sigo los siguientes pasos:
  - No respondo enseguida. Cuento hasta 10 reproduciendo mentalmente las frases.
  - Cuando noto que baja la molestia inicial, pienso en lo que me ha dicho la persona, evito pensar en argumentos para justificarme y también evito buscar elementos débiles de la otra persona que me permitan atacar.
  - Analizo el mensaje y extraigo en primer lugar las aportaciones positivas. Después analizo si hay alguna cosa que podría ser un ataque o un menosprecio o si se trata sólo de desacuerdo o de diferencia de opiniones.
  - Cuando contesto me aseguro de hacerlo asertivamente (exponiendo mi parecer sin intentar imponer, sin gritar, sin perder las formas, sin faltar al respeto, sin decir cosas sólo para hacer daño).
  - Busco la respuesta que considero más adecuada: si estoy de acuerdo, acepto aunque me cueste, y pido a la persona que me sugiera propuestas de mejora. Si no estoy de acuerdo, pienso preguntas para que la otra persona pueda ampliar sus argumentos.
  - En caso que se mantenga el desacuerdo o las opiniones diferentes, entiendo que es una de las posibilidades.
3. Para entrenarlo hago algunas cosas:
  - Recuerdo dos situaciones que me han molestado y mentalmente voy siguiendo el procedimiento del punto 2 y redacto cómo queda el proceso con los cambios incorporados.
  - Imagino dos situaciones que podrían suponer un conflicto y las escenifico. Le pido a alguien de confianza que haga el papel de la persona que me expresa su crítica o desacuerdo. Yo tengo que actuar según el guión que he pensado (punto 2).

Tres semanas o 1 mes porque lo voy a repartir, cada semana un poco.

Lista escrita de frases.  
Decorada al gusto.

Escrito con el proceso que tengo que seguir (punto 2) para poder leerlo

Personas de confianza con quien pueda practicar y que puedan valorar mi actuación

Desde la próxima ocasión que reciba críticas, desacuerdo u opiniones, tomo consciencia de mi actuación sea cual sea. Una vez superada, me pongo a pensar cómo debería haber actuado para haberlo hecho bien.

A partir de la tercera vez ya controlo la respuesta inmediata, espero y pienso las frases si necesito calmarme.

A partir de la vez número 10 ya tengo que tener dominada la reacción y pongo en marcha el resto de los pasos progresivamente.

Pasado el mes que me he propuesto, debo tener automatizado el proceso.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pongo en práctica los pasos en las próximas 3 situaciones reales que sucedan. Mejor si son persona de confianza que puedan decirme cómo me han visto.</li> </ul> <p>Otras</p>			
<p>→ <b>Mejorar mi capacidad de negociación</b> Concretamente en:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Tener en cuenta las necesidades y objetivos de todas las partes, no sólo mis intereses.</b></li> <li>▪ <b>Aprender a buscar el punto medio de acuerdo.</b></li> <li>▪ <b>Buscar alternativas para los puntos de desencuentro.</b></li> <li>▪ <b>Proponer posibles soluciones sin esperar a que lo hagan los demás.</b></li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Busco vídeos en Internet que reproduzcan situaciones de conflicto y desacuerdo entre dos partes. Realizo el siguiente ejercicio:             <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Me pongo en el lugar de una de las partes y escribo qué necesita, cuál es su objetivo, cómo lo podría expresar.</li> <li>▪ Lo mismo poniéndome en el lugar de la otra parte</li> <li>▪ Escribo el guión de la conversación y el tipo de comunicación que podrían tener para ponerse de acuerdo.</li> </ul> </li> <li>2. Observo (por la calle, en casa, etc.) personas que se discuten y que no se ponen de acuerdo. Mentalmente o por escrito describo la situación y sigo el siguiente proceso de análisis:             <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Detecto posibles puntos de acuerdo y puntos de desencuentro</li> <li>▪ Describo la actuación de una y otra persona distinguiendo elementos que favorecen y dificultan la comunicación negociadora</li> <li>▪ Pienso en posible combinaciones y alternativas para conseguir el acercamiento.</li> <li>▪ Describo la situación que creo que daría mejor resultado</li> </ul> </li> <li>3. Lo pongo en práctica siguiendo los siguientes pasos que me he marcado y aplicando lo que he aprendido en las observaciones:             <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cuando me encuentre en una situación de controversia, tengo que buscar la calma pensando la frase "esta persona tiene derecho a conseguir lo que quiere igual que yo, hay más de un camino para llegar al acuerdo".</li> </ul> </li> </ol>	<p>Me cuesta preverlo porque creo que me va a costar.</p>	<p>Internet, buscando con frases "cómo mejorar en...", "prácticas para la mejora de...", "ejercicios y dinámicas para aprender a..." etc.</p> <p>Libros sobre habilidades sociales, negociación, etc.</p> <p>Cuestionarios de autoevaluación de negociación y comunicación</p>	<p>Cuando observo una situación de conflicto y/o desacuerdo tengo la capacidad de prever qué quieren, qué necesitan y cuál es el objetivo de cada parte. También detecto posibles puntos de acuerdo y de desencuentro y pienso alternativas de soluciones válidas para ambas partes.</p> <p>Cada vez que me encuentro en una situación pongo en práctica el proceso. A copia de ponerlo en práctica, llego a acuerdo más a menudo.</p> <p>Las evaluaciones del cuestionario me brindan mejores resultados progresivamente.</p>

- Después, le expresaré de forma clara qué quiero, qué necesito, cuál es mi objetivo y le preguntaré qué quiere, qué necesita y cuál es su objetivo.
  - Una vez mostradas las posiciones le propondré: buscar los puntos de posible acuerdo y los puntos de desencuentro, que cada uno exponga en qué podría ceder y qué es imprescindible y encontrar alternativas para encontrar puntos de acuerdo.
  - En caso de no encontrar una solución satisfactoria para ambas partes, será necesario llegar a una conclusión compartida des acuerdo sin culpabilidades.
  - Le pido si me puede decir cómo valora mi actuación (comunicación, negociación, etc.). Por mi parte evalúo (cuestionario) la actuación de ambas partes.
4. Registro las situaciones y analizo los elementos que han ido bien al proceso y los que ha provocado que no se haya llegado a una solución beneficiosa para ambas partes, pienso qué podría haber hecho por mi parte. Aplico las mejoras en situaciones posteriores.
  5. Busco en libros o por Internet prácticas para mejorar las habilidades sociales, la comunicación y la capacidad de negociación. También cuestionarios de autoevaluación.