

Habilidades Sociales

De acuerdo con Espíndola, (2005), las habilidades sociales son un conjunto de conductas adecuadas que utilizamos para relacionarnos con otras personas. Se refiere a nuestra habilidad para tratar y congeniar con las demás personas. Al poseer buenas habilidades sociales es muy probable que nos llevemos mucho mejor con las personas alrededor nuestro.

Nuestra vida implica interacción continua con otros seres humanos. Gracias a los demás podemos desarrollarnos y encontrar razones para vivir. En consecuencia, es vital que sepas desenvolverte socialmente para que seas un promotor de cambio y ayudes así a tu comunidad y a ti mismo. Algunas habilidades y actitudes que te ayudarán a mejorar en este aspecto son:

1. Actitud de escucha. Implica interesarse en los problemas y opiniones de los demás. Esta actitud se demuestra haciendo preguntas y comentarios acerca de lo que dice el otro, y sugerencias cuando así conviene.

2. Actitud de ayuda. Conlleva, entre otras cosas, animar al otro cuando tiene proyectos positivos por realizar, o bien, cuando está deprimido, aconsejarlo positivamente y ayudarlo en acciones concretas para su beneficio. Se ha visto que los pueblos que progresan están constituidos por personas que colaboran entre sí y se interesan vivamente por los problemas de los demás.

3. Trabajo en equipo. Esta habilidad está muy descuidada, a pesar de su importancia, y entraña el hecho de ser tolerante con los demás y, a veces, sacrificar los intereses personales por el bien del equipo; no ser una carga para el grupo con actitudes de indolencia, impaciencia o agresividad; participar activamente, y cumplir sin pretextos los compromisos contraídos.

Habilidades Sociales

4. Reconocimiento. Es importante aplaudir y reconocer los pequeños o grandes logros de otros; reconocer verbalmente sus virtudes y habilidades y, sobre todo, no burlarse de los demás, aunque sus ideas puedan parecer extrañas o distintas. Se ha visto que la cultura de la burla promueve el subdesarrollo, limita la creatividad y genera sentimientos de impotencia y minusvalía.

5. Habilidad para negociar. Consiste, entre otras cosas, en tomar en cuenta los intereses y deseos de los demás cuando se requiere su ayuda o tomar una decisión en grupo que sea favorable a las ideas propias. En una buena negociación todos salen ganando, aunque unos puedan lograr más beneficios que otros. Para mejorar en esta habilidad es básico que consideres lo que puedes dar a cambio y lo que otros te pueden brindar. Implica conocer lo que piensan los demás y entender plenamente sus puntos de vista (“ponerte en los zapatos del otro”).

6. Comunicación clara y efectiva. Para lograrla se requiere un orden lógico en las exposiciones y argumentar con razonamientos sólidos. Recuerda además que el manejo amplio del lenguaje es el que te permitirá relacionarte bien con los demás y abrir puertas en tu futura profesión.

Referencia:

Espíndola, J. (2005). *Análisis de problemas y toma de decisiones*. México: Pearson Educación.