

# LAS 5 ACCIONES RELACIONALES

**Pedir** : Explicitar a otro la necesidad de que haga algo determinado. Puede ser un ruego, una sugerencia, una orden o una exigencia, dependiendo del contexto relacional. Pedir requiere la capacidad de especificar con claridad los requerimientos del pedido y de la habilidad para inclinar la voluntad de los demás de forma positiva. Tiene que ver con defender mi espacio. Las peticiones han de ser claras, bien jerarquizadas.

**Ofrecer** : Es proponer a otro alguna acción que considere sus necesidades. Ofrecer de forma efectiva requiere de la predisposición para aceptar el rechazo de una oferta determinada y de escuchar al otro para plantear acciones que le favorezcan. Es decir que coincida con lo que el otro necesita. A menudo los ofrecimientos son peticiones disfrazadas. Cuando ofrezco mucho es que busco reconocimiento.

**Acordar** : Es un proceso de negociación que le permite a dos o más personas coordinar acciones futuras. Acordar es un proceso que genera declaraciones conjuntas y permite generar compromisos e interpretaciones coincidentes. Sólo se da cuando hay un equilibrio entre pedir y ofrecer. Es máximo cuando se siente que ambas partes reciben mucho más de lo que dan.

**Reconocer**: Es compartir con otro la opinión y los afectos que tengo por él o ella. Es ser capaz de mostrarle y hacerle sentir lo importante que es para mí y cuáles son las cosas que valoro positivamente y aquellas que creo es necesario mejorar. Es aceptar que mis opiniones y emociones sobre los demás son el resultado de mi historia, que no describen a los demás, pero que influyen en la manera en como ellos se ven a sí mismos y en como se relacionan conmigo. Existe el reconocimiento de mejora que crea futuro y opciones nuevas.

**Escuchar**: Es ver al otro y lograr que se sienta sorprendido, siendo capaz de poner atención a las emociones, las explicaciones, las acciones y el sentido que tienen las personas y los hechos para el otro. Es aceptar que el mundo de los otros es distinto y que es imposible llegar a estar en el lugar del otro, pero que es posible acercarse y hacerle sentir que se está a su lado.

