



Cómo mejorar los desacuerdos entre los miembros del equipo sin vulnerar las relaciones entre ellos

*“Una respuesta suave elimina la ira, pero una palabra dura provoca el enojo”.
Proverbios 15:1*

¿Cómo suena una respuesta suave? ¿El Rey David habla de no levantar la voz y no gritar? No estoy seguro cómo estar enojado sin levantar la voz y todavía ser creíble. O el rey David se refiere a hablar de una manera que no escale el conflicto con insultos, humillaciones, amenazas, sarcasmos, reclamos, control, culpabilizar y chantajear. Por supuesto que ninguna de estas respuestas caería en la categoría de una respuesta suave.

De hecho, todas estas respuestas, sin duda, agravan un conflicto.

Sabemos por experiencia propia que las humillaciones devuelven humillaciones, los insultos devuelven insultos, y las amenazas traen amenazas de vuelta empeorando los conflictos.

Sin embargo, hay una buena alternativa, el Aikido verbal. En Aikido, un arte marcial japonés, lo que se busca tanto física como verbalmente, es no atacar a tu oponente, ni defender o bloquear el ataque de otras personas sobre ti. Cuando

alguien te ataca, simplemente esquivas o canalizas el ataque tomando su energía, fusionándote con él mientras te mueves fuera de su camino.

Tomemos por ejemplo, una frase como ésta: **"Eres un inútil; Nunca ayudas a arreglar la casa"**.

Una posible respuesta de Aikido verbal sería: **"Tienes razón, no ayudo tanto como TU QUISIERAS, y percibo por tu tono de voz que estás molesta. Hablemos sobre como deberíamos repartir las tareas para que la labor de hogar sea justa para ambos"**.

El Aikido verbal, se basa en algunas reglas de comunicación como las siguientes:

1. Escuchar no quiere decir que estoy de acuerdo. "¿Pero si no digo algo, no asumirán que estoy de acuerdo?". Una vez que he escuchado todo lo que tiene que decir la otra persona y se hace una pausa o respiro, simplemente puedo añadir, **"Yo lo veo diferente"** y dejar que el tema termine ahí. Si la otra persona está interesada en cómo lo veo yo, probablemente preguntará, **"Pues ¿cómo lo ves tú?"** Entonces compartiré como yo lo veo. Sí no obstante, empieza a discutir de nuevo, yo sólo me detendré y empezaré a escuchar otra vez sin defenderme o discutir.

2. Las Diferencias no lo hacen incorrecto; lo hacen interesante. Esto me ayuda a no tomar en forma personal lo que alguien me dice. También ayuda a la otra persona a darse cuenta de que tengo interés en lo que ella cree, abriendo así la puerta para que ella a su vez, se interese en lo que yo creo. Lo opuesto a hacer cosas interesantes es juzgarlas y el problema de juzgar a los demás es que yo también seré juzgado.

3. Aceptación no significa aprobación. La aceptación comienza cuando yo me acepto. Tengo que aceptarme hoy por quién soy y por lo que he hecho en el pasado. Esto no implica que apruebe todas las palabras o actos que he realizado durante toda mi vida. Debo ser capaz de aceptar quién soy y lo que he hecho, sin juzgarme, antes de que pueda aceptar plenamente otra persona. La aceptación significa simplemente que soy quién soy y estoy donde estoy, hasta que pueda evolucionar para convertirme en lo que creo que debo ser y estar donde debo estar. Una vez que he aprendido a aceptar quién soy, entonces podré dejar de



...con una vez que se aprende a aceptar que soy, entonces puede dejar de culpar a los demás y a mí mismo inclusive.

El Aikido trata acerca de encontrar el equilibrio dentro de uno mismo. Eso significa que debes saber dónde estás en relación a tu entorno y el de los otros. Ser claro acerca de los límites que tu consideras justos y estar dispuesto a no dejar que otros se aprovechen de ti. Por la misma razón es importante ser respetuoso de los demás y de sus límites.



4. Elige tus batallas y el lugar idóneo para llevarlas a cabo. Hace más de dos mil años Tsun-Tzu recomendaban elegir las batallas y el lugar en que uno debe llevarlas a cabo. Cuando te apartas mentalmente para reflexionar el costo/beneficio que un conflicto implica, te darás cuenta que la mayoría de las veces lo que está en juego es el **"EGO"** de la situación, la lucha de poderes o la dominación. **A veces las preguntas: "¿Cuánto vale tu paz?" o ¿Realmente vale la pena esta discusión?", "¿Es este el momento y lugar idóneo para discutir esto"?** Te ayudan a ser más objetivo y a quitarle la parte emocional al conflicto. Ello te permitirá escuchar los argumentos de tu interlocutor sin interrumpirlo y como si fueras un simple espectador y te permitirá al mismo tiempo responder más efectivamente encontrándote en el momento y lugar adecuado.

Las reglas anteriores constituyen la base para aplicar algunas frases de Aikido verbal que te permitirán solucionar cualquier conflicto, mal entendido o inclusive llegar a buenas negociaciones, obteniendo lo que buscas no solo sin dañar la relación, sino mejorándola y manteniéndola de forma más armónica y empática.



Coach Sergio González

Coach ejecutivo y Team Coach, experto en PNL y dinámicas de grupo, así como en Mindfulness, caligrafía oriental y artes marciales japonesas, tales como el Aikido y el Kendo.

sergio.gonzalez@actimex.com





CERTIFICACIÓN DE TEAM COACHING Y LIDERAZGO DE EQUIPOS

Empezamos en **Marzo 2022**

HCN WORLD



IMPARTE

**Ricardo
Escobar**

APRENDE
CON LOS EXPERTOS

[CLICK AQUÍ PARA MÁS INFORMACIÓN](#)



Team Coaching News
Octubre 2021

