



## Fundamentos del Aikido Verbal (Segunda parte)

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

A continuación presento algunas frases de Aikido verbal que **te ayudarán a mejorar tu comunicación en general**, ya sea con tus colaboradores, familiares o amigos. Como cualquier idioma nuevo, hay palabras y frases que necesitarás aprender. Tomará algo de práctica para poder recordarlas para que posteriormente crees las tuyas.

**1. "Sería poco honesto contigo si no te lo digo que ..."** y posteriormente indicar su propósito o intención al principio. Todo mundo busca una **"Relación sincera"**, pero poca gente es sincera al respecto. Prefieren defender su deshonestidad aduciendo que podrían lastimar a otros y, en consecuencia, fomentan relaciones superficiales. Indicando tu intención primero, facilitas a la otra persona el escuchar y oír lo que tienes que decir.

**2. "Estoy confundido acerca de... puedes ayudarme a entender"**. La confusión es una de las emociones que normalmente sientes antes de enojarte. Pero, es más fácil para tu interlocutor el oír que estás **confundido** a que estás **enojado**. Es también una manera de invitar a la otra persona a buscar solución al problema. Recomiendo utilizar este enfoque cuando lo que dice una persona y lo que hace no coincide. Ejemplos: **"Estoy confundido, dices que te consideras un líder empático y que tu equipo va muy bien, pero se te han ido cuatro personas talentosas en seis meses"** o **"Estoy confundido, dices que me amas y que quieres pasar tiempo conmigo, pero te me desapareces seis días a la semana!"**

**3. "¿Estarías dispuesto a...?, ¿Podría sugerir? o ¿Considerarías la posibilidad de?"** Ordenar, exigir y mandar pueden complicar el conflicto. Este es un camino seguro para crear resistencia y bloquear la comunicación llevando a la persona a no escuchar. **"¿Estarías dispuesto a?"**, es una forma de pedir lo que quieres sin sonar controlador. Alguien que pregunta: **"Considerarías la posibilidad..."** crea en la otra persona el sentimiento positivo de tener opciones. Este enfoque no sólo le ayudará a lograr sus fines, también fortalecerá su relación que es el fin primordial del Aikido verbal.

A este respecto quiero comentarles que muchos de mis coachees dicen: **"Tener problema con la autoridad"** y **"Rebelarse en cuanto se sienten controlados"** y de hecho algunos se sienten culpables por ello, como si pudieras sentirte culpable por ser humano. Este **"Problema con la autoridad"** es más común de lo que imaginamos y lo es porque la mayoría ha luchado por vencer los **"Deberías"**, **"Tienes que"**, **"Porque sí y te callas"** que amablemente nos endilgaron nuestros padres, maestros y cualquier figura de autoridad durante nuestra infancia. Así que cada vez que vayan a utilizar estos términos o alguno similar, pónganse del otro lado para saber cuál sería su reacción si alguien les hablara así.

**4. Sin embargo...A pesar de ello...Aunque.** Estas son palabras clave para mantener la conversación y el tema centrados. Cada vez que alguien intenta desviar la conversación o traer información imprecisa o que no viene al caso, es fácil regresarlo a tema diciendo, **"Sin embargo"**, **"A pesar de ello"**.

Ejemplo: **"Pedro es el más nuevo del equipo y lo enviaron a capacitación a Estados Unidos y a mí que tengo 20 años en la empresa no me consideraron"**, Respuesta: **"Es verdad, y tu experiencia es muy importante, sin embargo para éste proyecto en específico, fue él quien sacó mejores calificaciones en las clases de inglés que les proporcionó la empresa"**.

El decirlo una sola vez puede no ser suficiente, ya que la otra persona puede lanzar algún otro argumento. Es entonces que podrías necesitar convertirte en el disco rayado y seguir diciendo, **"Sin embargo" (o "Aunque") él será el más capaz de aprovechar la capacitación en EU por su dominio del idioma"**. Evitar en lo posible los "Peros" pues normalmente descalifican y restan poder a aquello que se dijo primero o a otras cualidades que pueden ser valiosas del argumento. Ejemplo: **"Sí, PERO él es el que mejor habla inglés y por eso lo elegimos"**. Ahí el empleado sentirá que sus 20 años de experiencia dentro de la empresa no valen nada.

**5. Eso no es aceptable.** Hay algunas cosas o conductas que no son aceptables en mi hogar u oficina. No tengo que debatir o discutir mis límites. Esto no significa que yo soy el policía del resto del mundo. Lo que haces en tu tiempo libre y dentro de tus límites es asunto tuyo. Sin embargo, sería muy válido decir: **"No es aceptable"** traer drogas a mi casa o pelearte a gritos y groserías con alguien dentro de la oficina. No tiene que haber una discusión sobre esto; un simple **"Esto no es aceptable" es suficiente**. Si la persona que originó el conflicto quisiera continuar la discusión puedo aplicar la técnica de **"Sin embargo" o "A pesar de ello"**.

Como ves, esta es sólo una pequeña muestra de frases y preguntas que te ayudará a transformar tus conversaciones, para llevarlas a cabo de una forma más positiva y creará los espacios de entendimiento y comunicación necesarios para crear una mayor armonía en tus relaciones. Si te interesa conocer más sobre este tema y para saber qué más puede hacer el Aikido verbal por ti y tu equipo, por favor ponte en contacto con nosotros. **¡Será un placer apoyarte!**



### **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@ctimex.com](mailto:sergio.gonzalez@ctimex.com)

[www.samuraicoaching.mx](http://www.samuraicoaching.mx)



# CERTIFICACIÓN DE TEAM COACHING Y LIDERAZGO DE EQUIPOS

Empezamos en **Marzo 2022**

HCN WORLD



SGTALENT  
CONSULTING



IMPARTE

**Ricardo  
Escobar**

**APRENDE**  
CON LOS EXPERTOS

CLICK AQUÍ PARA MÁS INFORMACIÓN



*Festear*  
este fin de año!  
con tu equipo de una  
forma diferente.



Te ofrece  
reencuentro/  
Retos/

*Celebración*

X t r e a m   C o a c h i n g

¡PÍDE INFORMES! 55•5511•1554



¡Hay mucho  
que *Festear*  
este año!



Te ofrece  
integración/  
naturaleza/

*Celebración*

Tu equipo merece reencontrarse  
en un escenario diferente

¡PÍDE INFORMES! 55•5511•1554



Team Coaching News  
Diciembre 2021



+52 (55) 55346425 y (55) 55249239  
[certificaciones@sgtalentconsulting.com](mailto:certificaciones@sgtalentconsulting.com)  
[www.sgtalentconsulting.com](http://www.sgtalentconsulting.com)