



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

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
www.sgtalentconsulting.com