Aikido para conversaciones difíciles



Como probablemente ya anticipas (porque lo viste en una película, alguien lo practica, o por cultura general) el aikido se caracteriza entre las artes marciales por usar la fuerza del "rival" para "derrotarlo". Aunque no creemos que todas las conversaciones difíciles sean una batalla, hay veces que sí lo parecen y que no hay forma de mover a nuestro "aparente rival".

¿Qué hacer en estos casos?

1. Aikido para las personas "omnipotentes" (dueñas de la verdad)

Contraparte dice: "estás equivocado(a)"

Respuesta aikido: "veo tenemos opiniones distintas, ¿qué opinas tú?"

Lógica: poner el foco en escuchar opiniones y no en defender posiciones

2. Aikido para las personas "muralla" (dicen no a todo)

Contraparte dice: "no me parece tu idea, no va a funcionar"

Respuesta aikido: "entiendo tu preocupación, ¿cuál es tu propuesta?"

Lógica: dejar a la otra persona obligada a "brainstormear" y a aportar

3. Aikido para las personas “opinólogas” (critican todo)

Contraparte dice: “eso esta mal, no lo estás haciendo bien”
Respuesta aikido: “me gustaría entender el punto, ¿podrías fundar tu juicio?”
Lógica: exponer a la otra persona a dar argumentos fundados que respalden su opinión

No queremos decir que todas las conversaciones difíciles se solucionan de esta forma. Sin embargo, al “usar la fuerza» de tu contraparte, paradójicamente abres un espacio para escuchar. La otra persona bajará su intensidad al sentirse escuchada y tendrá que hacerse cargo de lo que está diciendo.

En cualquier caso, todos ganan

Caso 1: tu contraparte tenía un punto “buenísimo” que no habías anticipado. La implicancia es que puedes beneficiarte de lo que no veías. Todos ganan.

Caso 2: tu contraparte no tenía ningún punto. La implicancia es que se dará cuenta que solo estaba haciendo ruido y no lo veía. Todos ganan.

Te invitamos a aplicar el “aikido conversacional” para dejar *knockout* a cualquier omnipotente, muralla y opinólogo(a) que cruce tu camino.

¿hace-sentido?

Fernando Brierley – Linkedin

Sebastián Balmaceda – Linkedin

PD. Si descubres nuevos movimientos de aikido conversacional escríbenos a admin@hacesentido.com