



**MU
TAN
TE**

¿QUÉ ELEMENTO AGREGARÍAS PARA FAVORECER LAS CONVERSACIONES QUE BUSCAN ESTABLECER ACUERDOS EN NUESTRAS RELACIONES?

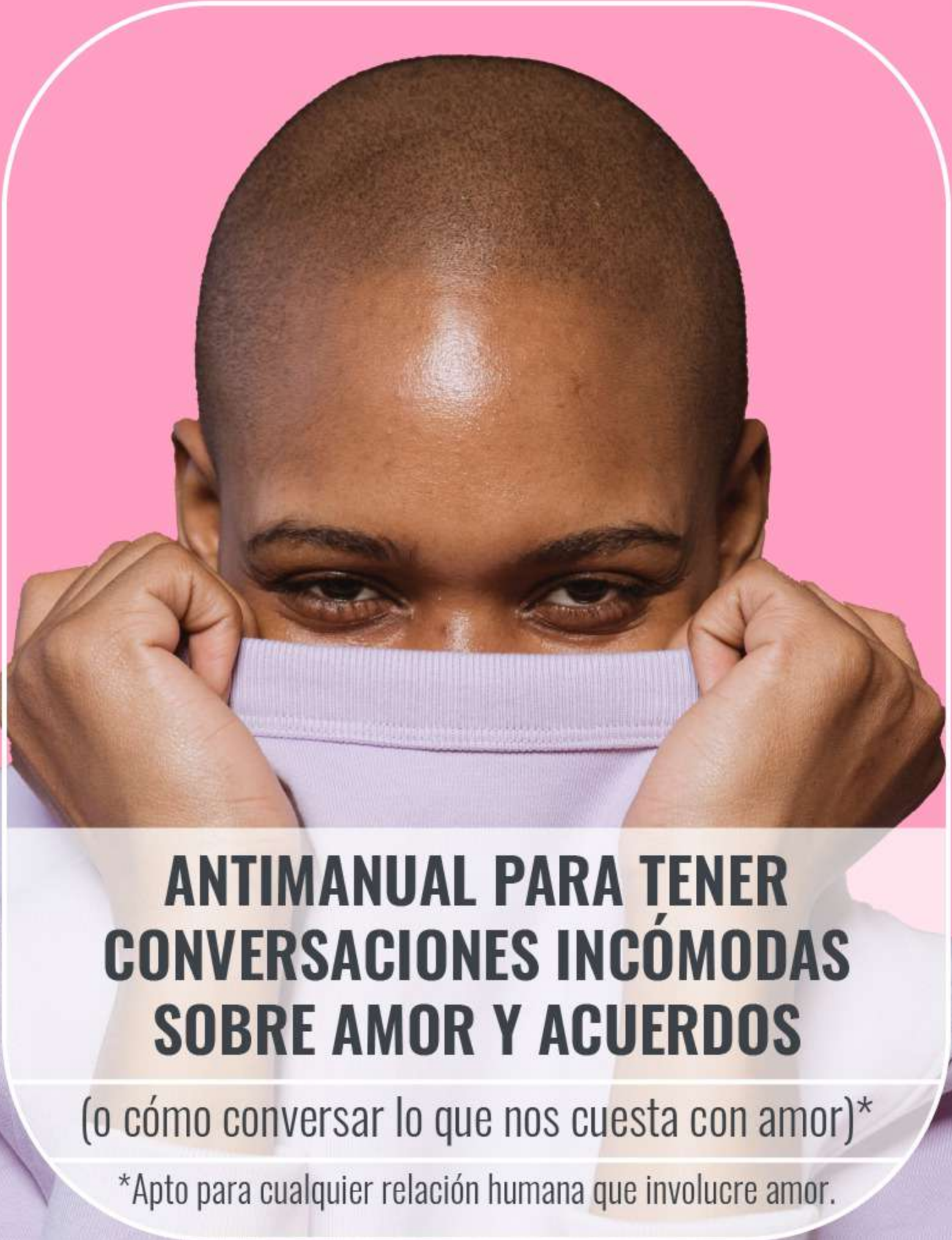
Si pondrías este antimanual sobre la mesa en tu próxima conversación incómoda que involucre al amor, dale like, comparte y guarda este post ;)



#HABLEMOSDELAMOR



**MU
TAN
TE**

A close-up photograph of a person with a shaved head, wearing a light purple t-shirt. They are holding the collar of the shirt up to their mouth, completely covering it. Only their eyes and forehead are visible. The person has a serious expression. The background is a solid pink color.

ANTIMANUAL PARA TENER CONVERSACIONES INCÓMODAS SOBRE AMOR Y ACUERDOS

(o cómo conversar lo que nos cuesta con amor)*

*Apto para cualquier relación humana que involucre amor.

#HABLEMOSDELAMOR



NOTA NO TAN AL PIE DE PÁGINA:

Establecer un espacio de diálogo sobre cualquier tema es difícil, el diálogo es un material muy frágil. Entrar al terreno de una conversación con plena consciencia sobre esto puede ser la brújula más sensible para no perder el camino.

PARÉNTESIS:

Hemos construido este antimanual a partir de una aproximación a los postulados de la Comunicación No Violenta (CNV) y una conversación con Juan Garrido, cofundador de Venga Le Digo.



1 HABLAR ANTES DE HABLAR (¿QUÉ?)



Vamos a poner sobre la mesa nuestros corazones y eso necesita unas preguntas y unos acuerdos previos.

1. ¿Cómo hacemos para que este sea un espacio seguro?
2. Establecer unas normas (no negociables. Ejem: “No es negociable que me grites”) y unos acuerdos (negociables. Ejem: “Vamos a permitirnos pausas para respirar o espacios para llorar”).
3. Iniciar el diálogo situados en un círculo de confianza intangible, pero perceptible.

*O sea, pilas con los límites.



2

DESTERRAR EL “LENGUAJE DEL CHACAL”

Tenemos una disposición natural a la compasión, dice Marshall Rosenberg (maestro de la CNV), pero hemos sido educados en el “lenguaje del chacal”, una manera muy inconsciente de humillar, minimizar o anular los sentimientos y necesidades de los otros, de estar a la defensiva.

Para esta conversación necesitamos acoger un nuevo lenguaje, “el de la jirafa” (uno de los animales con el <3 más grande del mundo). Es decir, el de las palabras y frases compasivas, consideradas, dispuestas al diálogo por naturaleza.



2



Pese a que quizá no consideremos «violenta» nuestra actitud al hablar, a menudo nuestras palabras ofenden o hieren no sólo a los demás, sino también a nosotros mismos.

Advierte Rosenberg.



3

EL RETO DEL EQUILIBRISTA: TENER Y CONTENER LA CONVERSACIÓN



¿CÓMO VAMOS A TENER ESTA CONVERSACIÓN?

- Decidamos un tema concreto. Ejem: el tiempo que compartimos juntos, o las responsabilidades de la casa. Mantengámoslo simple, un tema a la vez.
- Dispongámonos libre y conscientemente. Evitemos tener la conversación si alguna de las partes tiene hambre, está cansada o tuvo un mal día.
- Dejar el objetivo claro. “El que no sabe para dónde va, cualquier bus le sirve”. Es decir, contener la conversación en sus márgenes temáticos y con la meta del acuerdo a la vista.



4

UN CORAZÓN CON CUATRO ARTERIAS

“Cuando nos centramos en clarificar lo que observamos, sentimos y necesitamos, en lugar de dedicarnos a diagnosticar y a juzgar, descubrimos cuán profunda es nuestra compasión”, dice Rosenberg.

Esto sugiere acudir constantemente a los cuatro componentes de la Comunicación No Violenta:

- Observación (expresar claramente un hecho del otro que me molesta, sin acudir a evaluaciones o juicios).
- Sentimiento (¿Cómo nos sentimos ante ese hecho? ¿Dolidos? ¿Asustados?).
- Necesidades (están íntimamente relacionadas con el sentimiento).
- Petición (solicitud de una acción concreta. No es una exigencia).



5

COMPARTIMENTAR LA CONVERSACIÓN EN VARIAS CONVERSACIONES

Los acuerdos no tienen por qué salir de una sola sentada. “Eso le quita una sobreexigencia a una situación puntual de una sola conversación”, dice Juan.

Para eso es bueno tener en cuenta que podemos avanzar en unos pasos previos o bases (como en un campo de béisbol) antes del acuerdo u objetivo final de la conversación. Cada paso/base puede tener un tiempo y espacio determinado.



UN ACUERDO ES UN PROCESO.



6

EL FINAL ES THE **NEW** INICIO

Está bueno hacerle una retrospectiva a la conversación. Lo que acabamos de conversar fue exigente y podemos agradecer el esfuerzo del otro, así como el nuestro. “En últimas se trata de reconocer el proceso más que el resultado”, dice Juan.

Al mismo tiempo, cerrar implica acordar un nuevo espacio para hacerle seguimiento al acuerdo y evaluarlo. Hacer el proceso bien hará que no perdamos la fe en la conversación y en los acuerdos.

ADVERTENCIA AMOROSA:

Durante una conversación pueden existir múltiples cierres. Es bueno confirmar de vez en cuando que todos estamos en la misma página: “¿Lo que me quieres decir es que te gustaría que pasáramos más tiempo de calidad?”. Se trata de educar nuestra atención.

