

## ¿Cómo terminar una discusión en menos de 5 minutos?

### **¿Cómo expresar una crítica a otra persona sin crear un conflicto en la relación?**

#### Resumen

1. Diga lo que no le gusta o lo que le gustaría
2. Comprenda el condicionamiento para liberarse de los ataques
3. Reciba con alegría, la crítica de la otra persona
4. Borre su memoria y descubra su verdadera objeción
5. Comprenda su verdadera objeción con atención e interés
6. Agradezca a la otra persona por compartirle su honestidad
7. Haga una pregunta que los una en el problema y la solución
8. No prometa nada y afirme que usted va a actuar sin ningún compromiso

## 1. Diga lo que no le gusta o lo que le gustaría

En casi todas las relaciones que usted tiene con otra persona, usted tiene el hábito aprendido, el condicionamiento, de provocarla por medio de una crítica exterior, en lugar de afirmar una verdad interior de lo que a usted no le gusta o lo que le gustaría. De donde resulta un conflicto, un problema de relación que crea división.

La otra persona se siente amenazada y él también tiene el hábito inconsciente de defenderse contra-atacando. Todo esto pasa rápidamente y de manera totalmente inconsciente. Guerras han estallado y personas han sido asesinadas a causa de este enfoque que no funciona. Entonces imagínese las relaciones de todos los días!

La razón es que desde de su nacimiento, los adultos (padres, profesores, etc.) han juzgado sus sentimientos y por reflejo de protección, usted decidió no decir sus verdades con el fin de evitar heridas profundas por la culpabilidad y el miedo provenientes de los adultos.

Al convertirse en adolescentes o adultos, este hábito inconsciente está en usted y usted imita a esos adultos reprochando a los demás, el lugar de decir lo que usted le gusta o le gustaría. Obsérvese sin juzgarse y usted verá ese hecho.

Para imaginar mejor la situación, voy a utilizar un ejemplo de una crítica que usted podría decir a otro :

R *¿Puedes dejar de gritar (esto es un reproche, pero no dice lo que no te gusta)*

Sin embargo, debe cambiar este enfoque provocador por uno que indique lo que usted no le gusta o lo que le gustaría.

R *No me gusta que me griten o me gustaría que me hables en un tono más bajo*

## 2. Comprender el condicionamiento para liberarse de los ataques

En ese instante, la otra persona va probablemente a replicar por su condicionamiento, con un contra-ataque directo acusándole, culpándole, criticándole, hiriéndole, negándole o cualquier otra forma de provocación.

Porque usted está de su reacción que podría herirle, entonces usted no podría vivir un sentimiento incómodo. Por lo tanto, son las expectativas particulares que crean dolores y usted no tiene expectativas hacia la persona. Las expectativas de que no le acuse y tenga una buena actitud. En realidad, sus expectativas son el contrario.

Por lo tanto, la persona responde por su condicionamiento que no es ella, sin darse cuenta. No es su culpa ni de él o ella, no es cuestión de culpa, sino de condicionamiento aprendido. Es el error que casi todo el mundo hace en total inconsciencia.

Usted debe ahora actualizar la discusión y tomar el control hacia un objetivo digno, que es comprenderse sin juzgar y de esta forma iniciar el proceso para unirse. Es su responsabilidad ahora.

Aquí, la persona podría responderle que grita porque usted no entiende lo que quiere hacerle entender.

### 3. Reciba con alegría, la crítica de otra persona

R Gracias de hacerme tomar consciencia que no entiendo.

### 4. Borre su memoria y descubra su verdadera objeción

A menudo, la gente se siente amenazada y entonces utilizan mascararas por hábito para proteger sus sentimientos. Por lo tanto, dicen una crítica o una objeción que no es lo que cuenta realmente.

Además, si usted no borra la memoria de la otra persona en este momento, hay una buena probabilidad que durante una discusión, busque otras críticas u objeciones, sin darse cuenta, con el fin de ganar su argumento. Entonces haciéndolo inmediatamente, usted le quita toda munición para hacer una guerra feroz. Además, afirmando que es cierto, usted dice a la otra persona, que usted está de acuerdo con él o ella.

R Es cierto que no intento siempre entenderte, pero a parte de eso, hay algo más que te moleste de mi, que a ti no te guste de mi?

En muchas situaciones, usted tendrá otras objeciones. Entonces debe continuar quitar todas las mascararas de su memoria, las protecciones inconscientes, hasta que encuentre la última objeción, que es la verdadera.

Usted: A parte de que no busco entenderte y no tengo cuidado cuando tu hablas, hay alguna otra cosa que te molesta de mi?

Usted debe continuar a hacerlo vaciar su memoria de todo lo que le molesta actualmente y habitualmente. La última objeción es habitualmente la verdadera. Es importante descubrirla, ya que usted puede responder a una falsa objeción y luego responder de nuevo a otra y otra.

Es necesario terminar esta etapa con un « no » de su parte, lo que indica que usted ha encontrado la verdadera objeción.

## 5. Comprender su verdadera objeción con atención e interés

Ahora que usted sabe lo que le crítica, es importante demostrarle que usted ha escuchado y que usted tiene un interés sincero a entenderse bien.

Usted tiene ahora la responsabilidad de transformar su crítica exterior en un sentimiento interior y sin aportar un juicio. Este atento. Las palabras « no me gusta » son la clave. Incluya igualmente y sutilmente, lo que usted no le gusta (que grite).

Usted: Si entiendo bien, ¿a ti no te gusta cuando no estoy atento (a) cuando hablas y eso te hace gritar? ¿Podrías ayudarme o explicarme para comprender mejor lo que no te gusta?

Su pregunta enfocada a sus sentimientos o sus verdades, van a apaciguar totalmente la persona y abrirle su corazón (o bien que él o ella se vaya lejos de usted y detenga el conflicto). Es uno o otro, no hay zona gris aquí, usted verá.

Usted debe escuchar atentamente sin buscar a pensar o a hablar. Usted puede hacer otras preguntas, pero únicamente para comprender más profundamente.

Si la otra persona quiere irse, sea paciente, es por la repetición de este proceso, que tomará consciencia.

## 6. Agradezca a la otra persona de haberle compartido su honestidad

Cuando su pareja u otra persona haya terminado. Usted debe agradecerle, ya que ha expuesto sus sentimientos con valentía.

Usted: Gracias por hacerme comprender tu punto de vista que no conocía. Es realmente importante para entendernos mejor, realmente no es fácil, lo reconozco.

## 7. Hacer una pregunta que los una en el problema y en la solución.

Cuando haya terminado de agradecer, usted debe inmediatamente hacerle una pregunta para unirse y no para dividirse, dándole la oportunidad de crear con usted, la solución a hacer.

Usted : Tienes alguna idea, cómo hacer para solucionar nuestro problema?

No busque modificar su respuesta, pero acéptela totalmente. No busque explicarle, que él también tendrá que hacer ciertas cosas, ya que de esta manera, usted busca culpabilizarlo y no hacer nada.

## 8. No prometa nada y afirme que usted va a actuar sin ningún compromiso

Ahora, es necesario hacer acciones y usted debe tomar consciencia de que eso no será fácil para usted. Además, usted puede olvidar, pero de esta manera la otra persona entenderá. Mucha gente promete, pero no se compromete. Haga lo contrario y lo logrará.

Como la otra persona también tendrá que hacer acciones para solucionar el problema, entonces afirmándole de no hacer nada, usted le da el gusto de hacer algo.

Su compromiso permitirá a la otra persona comprometerse, pero no sus palabras.

Usted : No te prometo nada, pero voy a dedicarme a poner nuestra solución en práctica, incluso si tu sigues gritándome.

Es con la práctica que comprendemos las cosas más fácilmente, entonces dese una oportunidad. Pero si usted lee esto sin ponerlo en práctica, usted no hace más que acumular en la memoria sin aplicación.

Las palabras no pueden crear una solución completa y sin acción creativa, entonces el conflicto se perpetúa.

Aprender no es comprender