



## Manejo Productivo de Conflictos

### HERRAMIENTA: EXPLICACIÓN ALTERNATIVA



Individual



5 minutos

**Sesgos cognitivos, filtros y otras rutas cortas utilizadas por nuestro cerebro nos llevan a hacer interpretaciones, suposiciones o juicios que contaminan las relaciones y los resultados que conseguimos.** En situaciones delicadas o de mucha presión, por un instinto de supervivencia exacerbado, solemos ponernos a la defensiva o tendemos a atacar a la otra persona. Nos tomamos como algo personal -en contra nuestra-: acciones, conductas o actitudes que, en muchos casos, no lo son. En otras palabras, construimos nuestras propias explicaciones sobre las razones del comportamiento o actitud de la otra persona.

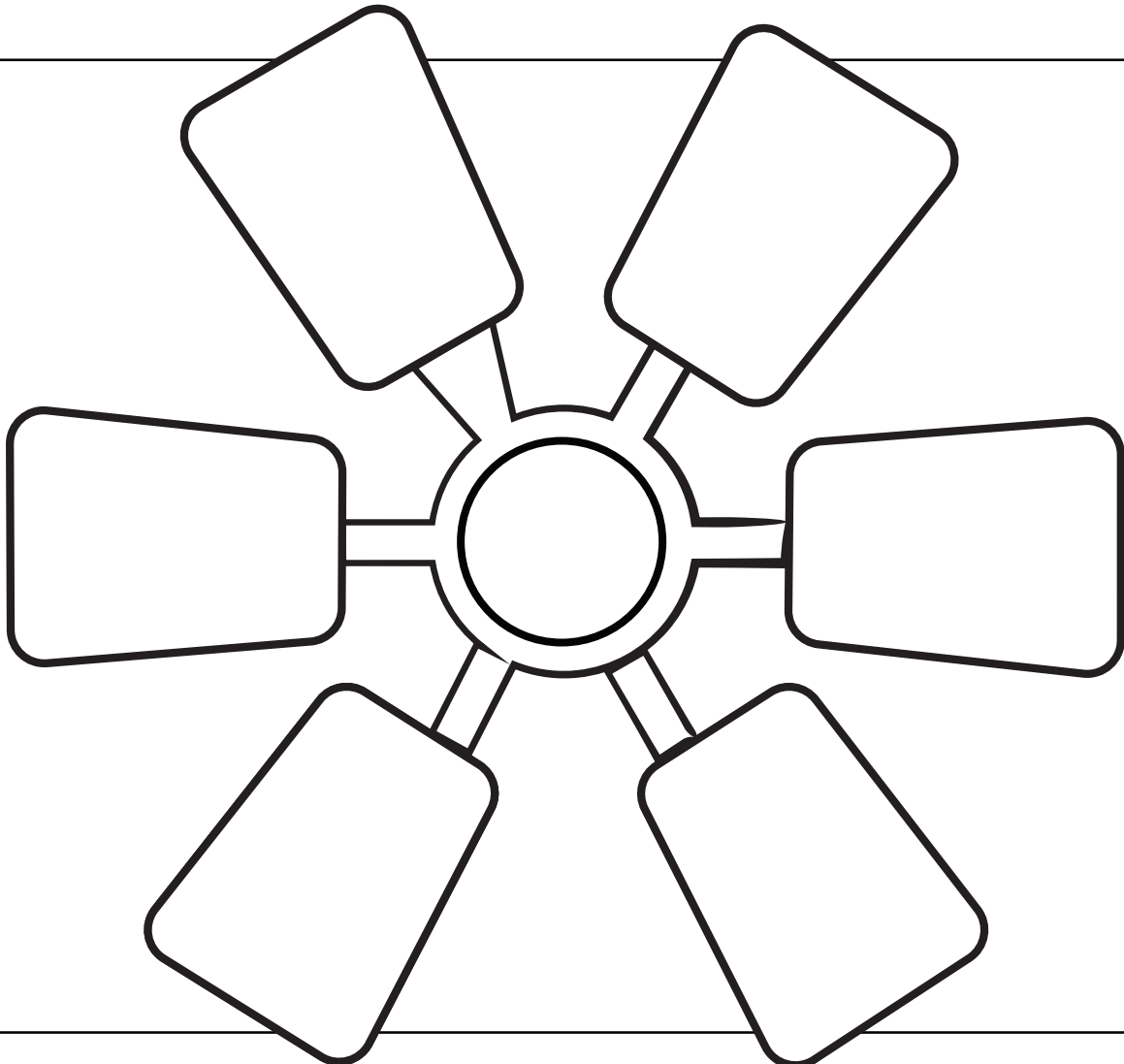
Este ejercicio busca que concedas el beneficio de la duda y encuentres explicaciones alternas. Hacerlo ayuda a bajar el tono emocional que a veces se apodera de nosotros en conversaciones difíciles o en procesos de negociación. Nos permite ponernos en el lugar de la otra persona, entender que hay otras posibilidades para que haya reaccionado como lo hizo. ¿Cómo actuaríamos si alguna de estas posibilidades fuese la explicación?

#### PASO 1

Selecciona un comportamiento o actitud de un interlocutor que le haya molestado o esté afectando la relación o negociación. Puede ser del pasado o una situación actual.

#### PASO 2

Ahora pregúntate: por qué una persona generalmente razonable, competente, ecuánime... actuaría o está actuando de esta manera?. Cada aspa del molino es un espacio para una explicación alterna. Escríbelas.



©Sticky Learning®



#### **REFLEXIÓN:**

Qué conclusiones extraes del ejercicio?. ¿Cómo abordarías ahora la conversación?.