

# EL PODER

*del*



**Gabriel Pereyra**

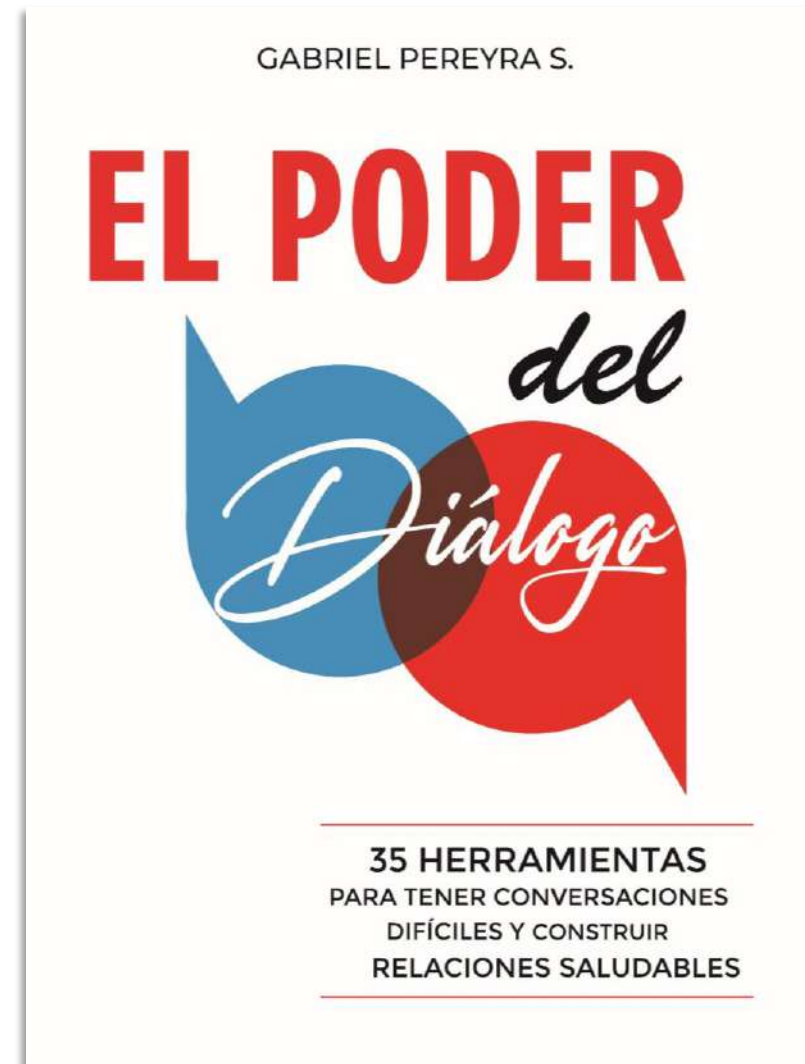
Cambiar foto. Algo más relacionado al mundo profesional





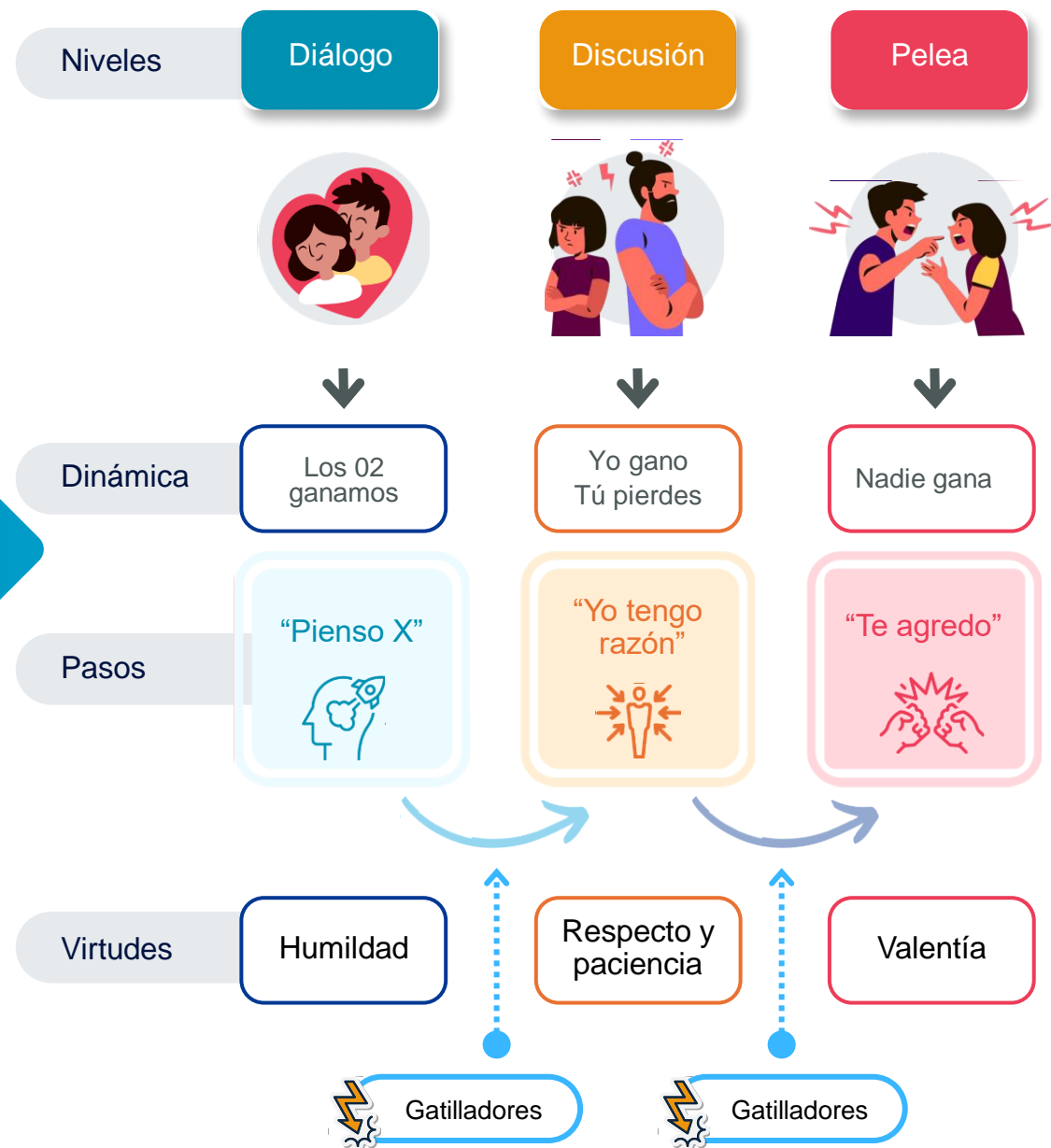
# HERRAMIENTAS DE DIÁLOGO DESDE LA ANTROPOLOGÍA

---





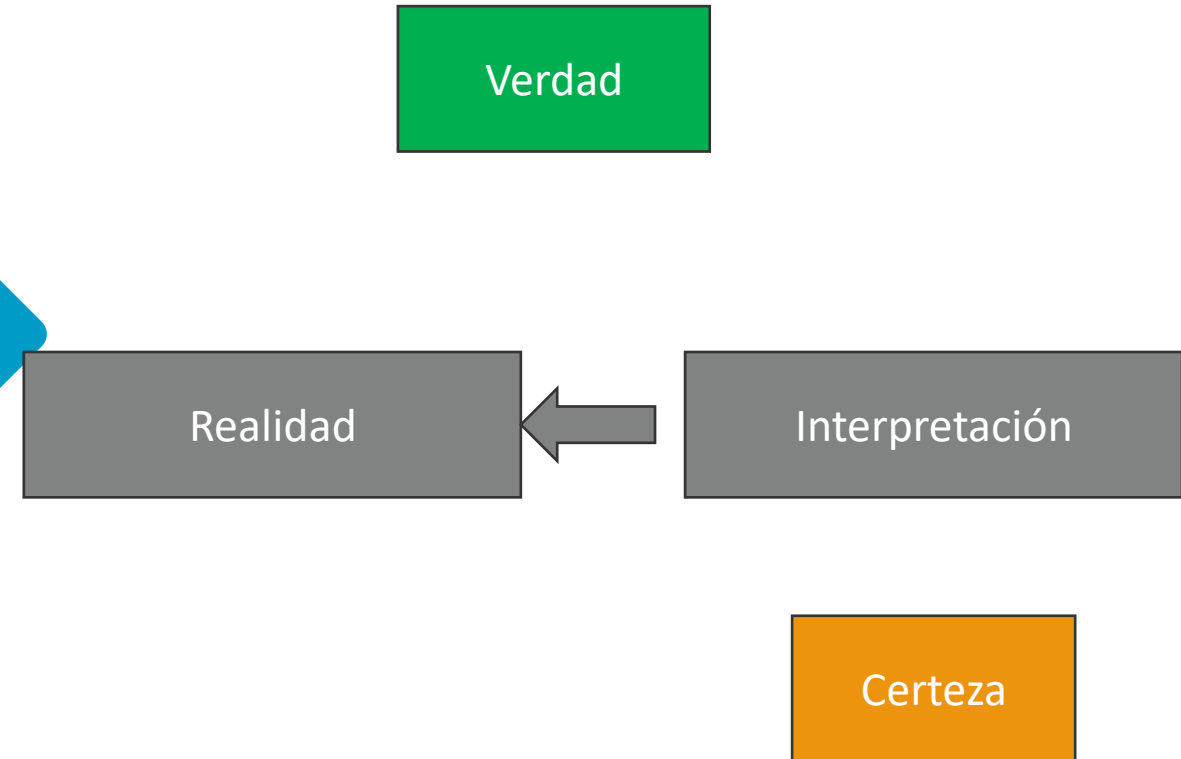
# Diagrama: Niveles del diálogo



# CERTEZA VS VERDAD

La certeza es el grado de seguridad interior que tenemos de estar en la verdad; mientras que la verdad es la adecuación de mi mente a la realidad

**El poder del diálogo. P. 52**



Certeza = Verdad

“Claro, en el fondo no quieres verme y por eso dices que me ves cansado”,

“Si no me escribe es porque se ha molestado conmigo”

“Me dijo que me cree, solamente para que me sienta mejor, pero en el fondo no me cree”.

“Lo que yo pienso es lo real”,

“Es evidente”,

“Yo sé cómo son las cosas”,

“Ya lo conozco”

## HERRAMIENTA DE COMPROBACIÓN

“Lo que dices me hace pensar que sigues molesto por lo que pasó ayer, ¿lo estás?”,

“Me da la impresión de que me estás diciendo que me crees para que me calme únicamente, ¿es correcto?”

“¿Me puedes explicar por qué le encargaste el proyecto a Julia, en vez de dárselo a Fiorella como te pedí?”

# INFLUIR VS DETERMINAR

Yo puedo libremente responder de una manera diferente. Es decir, tu acción me influencia, pero no me determina. Yo mantengo mi libertad y, por tanto, seré responsable de mi acción. Si te agredo, el responsable no serás tú, seré yo. Obviamente, tú serás responsable de tu agresión inicial, pero yo seré responsable de la mía.

**El poder del diálogo. P. 56**

“Te hablo así, porque tú siempre lo defiendes”

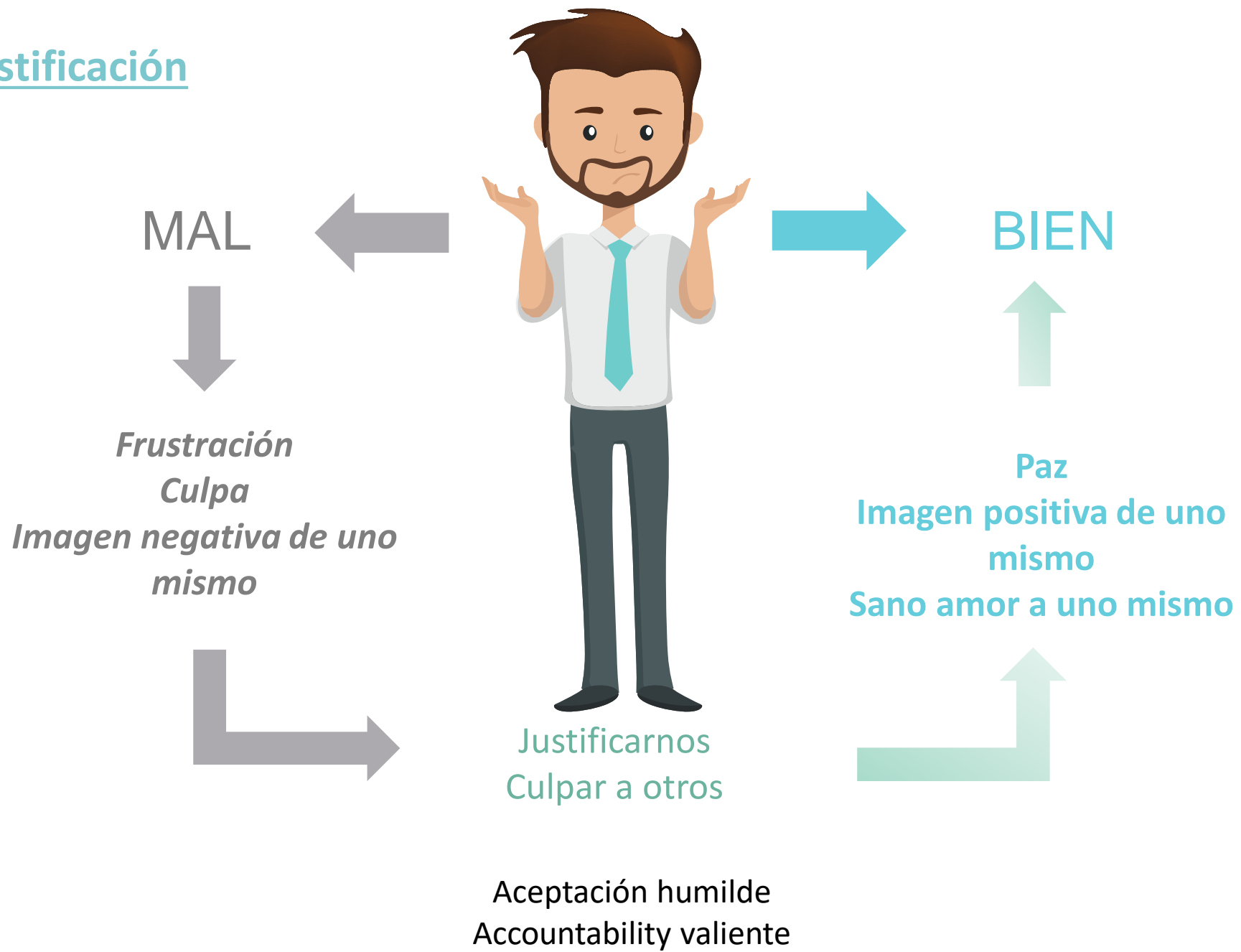
“Tú empezaste levantando la voz”

“¡Claro que reacciono así, si estás insoportable!”

“Obviamente voy a contestar así el correo... mi jefe debería apoyarme en vez de mandar ese comunicado”.



## Ciclo de justificación



Solo si vivimos asumiendo la responsabilidad de  
nuestros actos podremos construir relaciones  
maduras, saludables y felices  
El poder del diálogo. P. 56

## HERRAMIENTA DE APROPIACIÓN

¿Y yo qué responsabilidad tengo en esto?, ¿su  
acción me determina?

¿No puedo reaccionar de otra manera?

¿La otra persona es la responsable de mi vida?

¿Acaso no soy libre?

“Me estás levantando la voz, yo no  
haré lo mismo”,

“Me parece que no debiste haber  
mandado ese comunicado, pero es  
verdad que tampoco debí haber  
respondido así el correo”,

“De acuerdo. Estaré de buen humor y  
te pido por favor que también pongas  
de tu parte”

— Estoy un poco preocupado con tu rendimiento. Acordamos que me entregarías el análisis presupuestal y el estudio de mercado hace una semana y aún no recibo nada. —Afirmó Gonzalo.

— Es verdad, te lo debo. Lo que pasa es que he estado ayudando a Miguelito con la cotización de la nueva construcción y también Sara me pidió ayuda con los indicadores de su área. —Replicó Sonia.

— Un momentito, Sonia. —Interrumpió Gonzalo claramente fastidiado. ¿Me estás diciendo que no has terminado lo que habíamos acordado por ayudar a otras personas? No entiendo. ¿Quién te autorizó para usar tu tiempo en eso? — Preguntó.

— Disculpa Gonzalo, no te molestes. —Replicó Sonia. Pero lo que me has pedido en realidad lo vamos a presentar al comité de gerencia recién en un mes, y lo de Miguelito y Sara eran urgentes.

— Pero ¿cómo es posible Sonia? Si te expliqué lo importante que es este proyecto y que el propio gerente general me lo había encargado. ¿Sabes qué? De ahora en adelante antes de ayudar a alguien me vas a pedir permiso. Así sea que te demande un minuto. ¿Está claro? —Dijo Gonzalo indignado.

— Bueno... si quieres. —Contestó Sonia con desdén.

— ¡Obvio que quiero! —Manifestó Gonzalo levantando la voz. Solo vas a dedicarte a tu trabajo. No eres la profesora de la empresa y aquí tenemos mucho trabajo que hacer... Eso es todo. —Finalizó.

## VALIDAR VS CONCORDAR

Concordamos cuando existe una intersección entre esos dos “mundos”.

Validamos cuando reconocemos la lógica interna del otro mundo, incluso cuando no la entendemos o no estemos de acuerdo.

**El poder del diálogo. P. 86**



Valido porque es válido,  
no porque esté de  
acuerdo.

[Esta foto](#) de Autor desconocido está bajo licencia [CC BY-NC](#)

Así como existe una postura física que ayuda al diálogo, también existe una postura existencial: reconocer el “mundo” del otro.



## TÉCNICA VALIDACIÓN

“No coincido con tu perspectiva, pero la respeto”.

“Ese es tu punto de vista. Es válido; pero yo tengo otro punto de vista”.

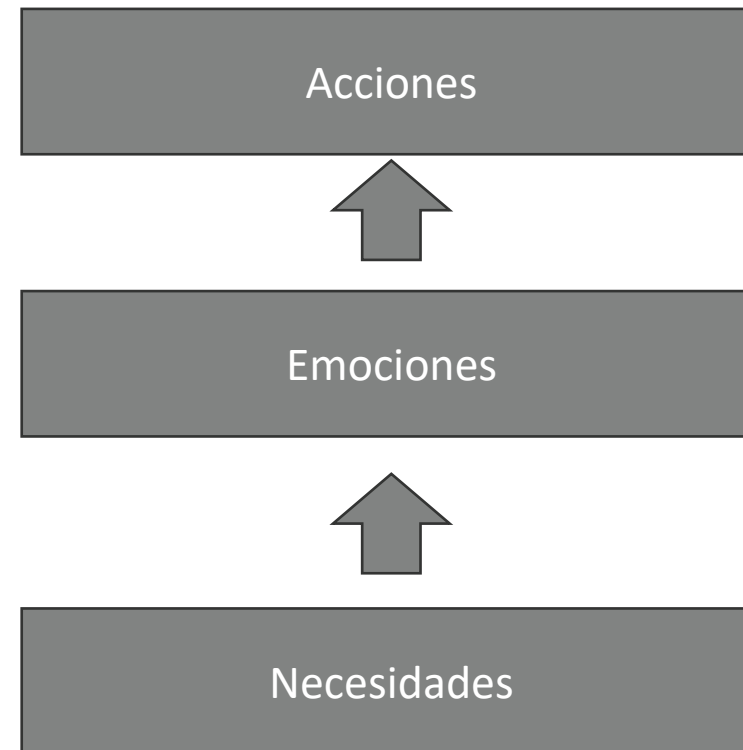
“Entiendo que puedas sentirte de esa manera. Lo siento mucho”.



# SER EMPÁTICO VS JUSTIFICAR

Ser empático no es justificar; la empatía no consiste en otorgar un salvoconducto para que la otra persona haga o diga lo que quiera. La empatía consiste en la capacidad de entender las necesidades del otro y conectar con las emociones que esas necesidades despiertan.

El poder del diálogo. P. 84-85



## TÉCNICA VIDA

Ver	Interpretar	Descubrir	Actuar
<i>¿Qué hace o dice la otra persona?</i>	<i>¿Qué debe estar sintiendo o pensando la otra persona para actuar de esa manera o afirmar lo que dice?</i>	<i>¿Qué está necesitando la otra persona que la lleva a actuar de esta manera?</i>	<i>¿Qué voy a hacer frente a esta necesidad?</i>
Mi madre llama a la hora en que estoy cenando con mi esposa; a pesar de haberle pedido que no lo haga.	Mi madre podría estar sintiéndose sola o triste, y podría estar pensando que no la busco o no le dedico tiempo.	Mi madre necesita sentirse querida y tener un poco más de contacto conmigo.	Llamaré a mi madre en algún momento del día.





**¡MUCHAS  
GRACIAS!**