

# Conversaciones fuera de la catedral...

Manuel Antonio Manterola Barros<sup>1</sup>  
amanterola@koncept.cl

## ¿Cómo establecer diálogos constructivos con otras personas, que nos permitan ir construyendo empresas, instituciones y países que valgan la pena...?

Es muy difícil buscar nuestra media naranja ideal si apenas conocemos la mitad que nos corresponde a nosotros. Así, antes de comenzar un diálogo, es muy importante partir por conectarnos con nosotros mismos y tratar de entender y asimilar desde dónde estamos iniciando una conversación y hacia dónde la queremos orientar.

¿Cuáles son mis principales motivaciones? ¿y cuáles son los temores que me (in)movilizan? Sobre esa base es que construimos nuestros conceptos e ideas, generando un vocabulario y un lenguaje a través del cual visualizamos nuestras percepciones de posibilidades y de restricciones, algunas de ellas autoimpuestas y otras externas.

Son estas concepciones, teñidas de los afectos y emociones que hemos ido recopilando a lo largo de nuestras vidas, las que nos permiten ir tomando decisiones, las que, transformadas en acciones, van modelando nuestro devenir.

Y por supuesto que no es trivial alcanzar el conocimiento de uno mismo, tarea que normalmente durará toda la vida.

Pasemos ahora al escenario donde se encuentran dos personas, cada una de ellas con sus propias motivaciones, temores y modelos de decisión... ¿se imaginan la complejidad que hay que resolver para llegar a visiones y acciones compartidas? A ello se suman la forma en que nos comunicamos y percibimos la realidad y la forma en que traducimos los mensajes verbales y no verbales que vienen tanto del entorno como de nuestro interlocutor.

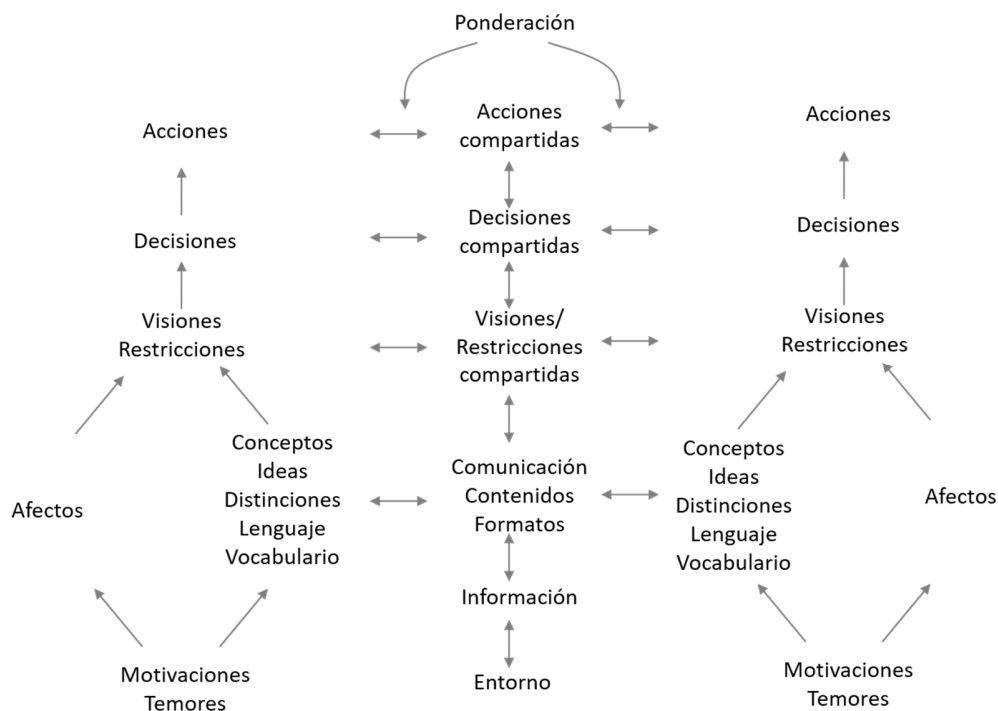


Fig. 1.- Algunos componentes a considerar para compartir decisiones y acciones.

No debieran extrañarnos, entonces, los enormes grados de dificultad que experimentamos al tratar de tomar decisiones conjuntas y de emprender acciones comunes.

Así, tal vez la primera tarea sea hacerse más consciente de cómo se dan estos procesos de interacción y de la dificultad que conlleva el ponerse de acuerdo con otros en una decisión o acción.

<sup>1</sup> Socio principal, Koncept Ltda. Consultoría de Negocios en Innovación y Tecnología ([www.koncept.cl](http://www.koncept.cl))

*Una segunda reflexión se refiere a la importancia de conectarse con las motivaciones y temores tanto propios como de nuestro interlocutor. La idea es poder atenderlos o al menos, llegar a un mínimo transitable para ambas partes, si es que se pretende construir soluciones satisfactorias, sustentables a largo plazo...*

*La tercera reflexión, muy necesaria en el clima que nos está tocando vivir como sociedad, dice relación con el marco de las conversaciones. Es crucial determinar si las partes concurren con la misma disposición de establecer un diálogo constructivo, con un mínimo de exposición, apertura y honestidad...*

*Las agendas ocultas, las dobles intenciones y las posturas distributivas, en que se compite por el reparto ocasional y oportunista de lo que hay arriba de la mesa, van socavando las confianzas, y en verdad ¡no permiten participar en la construcción colectiva de iniciativas de mayor altura y trascendencia en la vida!*



*pixabay.com  
no copyrights*