



HALAGOS CONTRA CRÍTICAS

EL CONCEPTO

Generosos en el halago y cuidadosos en la crítica. Es la estrategia que refuerza las relaciones.

Una crítica y un halago no tiene el mismo efecto desde el punto de vista emocional. La crítica tiene siempre un mayor impacto. O sea que una crítica no se compensa con un halago. De hecho la relación es de 1 a 4 o de 1 a 5 (se necesitan de 4 a 5 halagos para compensar una crítica) En consciencia de esta relación, para mantener buenas relaciones necesitamos ser especialmente generosos en los halagos, y muy cuidadosos en la crítica, porque lo que ocurre normalmente es que no ahorramos críticas (las juzgamos simplemente necesarias) y nos saltamos muchos halagos (bajo la idea de “ya lo saben”).

Ejemplo: Durante una época me dediqué a anotar los halagos y las críticas que de forma natural aparecían en las reuniones de mis clientes a las que asistía. La relación que encontré es de 8 a 1: 8 críticas por cada halago. Realmente crítico para esas relaciones.

CÓMO UTILIZARLO

1. Entrénate en expresar todo aquello que ves y te gusta en las personas de tu alrededor. Entrénate a no percibirlo como normal y en buscar la forma de reconocerlo. Estarás “comprando bonos” para que cuando necesites hacer una crítica la puedas hacer con naturalidad y la sientan legítima.
2. Busca formas de reconocer más allá de las palabras. Para una persona que le encanta el teatro, 2 entradas para una obra que acaban de estrenar es un mayúsculo reconocimiento. O un café por la mañana, que es más sencillo. En el reconocimiento muchas veces los actos hablan más que las palabras.
3. Se igual de preciso y explícito en los halagos como lo eres en la crítica. Normalmente expresamos los halagos con un generalismo: “bien hecho”. Y no sirve. “Me ha encantado la naturalidad con que has presentado” ya es mucho más concreto y llega mucho mejor.