



# LA TEMPERATURA DEL PLATO DE SOPA

## EL CONCEPTO

***Los conflictos tienen su momento idóneo de resolución: ni cuando ocurren, ni demasiado tarde. Elegir el buen momento es crucial.***

Si nos tomamos un plato de sopa hirviendo, nos escaldamos. Y pasaremos unos días sintiendo el dolor. Si nos lo tomamos demasiado frío la sopa sabe a rancia. Deja mal sabor.

Con los conflictos ocurre lo mismo: si los intentamos discutir en caliente nos escaldaremos. Si esperamos demasiado podemos generar resentimiento.

¿Y el buen momento es el mismo para todos los implicados? Probablemente no, por eso a veces tenemos que sondear, tenemos que probar. Si la reacción es airada, la sopa sigue estando demasiado caliente para el otro.

*Ejemplo: Fui exageradamente prudente esperando a hablar con un amigo sobre un conflicto que tuvimos. Cuando lo cité para hablar, mantuvimos los dos una gran serenidad, porque no estábamos “en caliente”. Pero al despedirse me dijo: “me hace sentir mal pensar que has estado con esto en la cabeza tanto tiempo, y que no has tenido la confianza de decírmelo antes”. Sopa fría que le supo a rancio.*

## CÓMO UTILIZARLO

1. No intentes discutir algo cuando las emociones están a flor de piel. Saltarán chispas, seguro, pero es que además la otra persona no va a interiorizar nada de lo que le digas. Su cerebro está en “piloto automático”.
2. Antes de hablar sobre un conflicto con alguien asegúrate de que tu lo tienes razonablemente trabajado, que a ti no te provoca emociones intensas. Una cosa es la intención de hacerlo bien, y otra muy distinta es poderlo hacer bien. Si los sentimientos son demasiado potentes nos jugarán una mala pasada.
3. No des por supuesto que porqué tu estés preparado/a para hablar de un conflicto, la otra persona también lo estará. Intenta el diálogo pero si te encuentras con una reacción, da marcha atrás. La sopa está demasiado caliente aún para esa persona. Necesitas esperar.