**Aikido verbal, una técnica para defenderte de los ataques**

**verbales**

**1**

4

minutos

**El**

**aikido**

**verbal**

**es**

**una**

**técnica**

**derivada**

**del**

**aikido**

**como**

**arte**

**marcial**

. Este



último nació en el Japón moderno, de la mano de un maestro del combate llamado Morihei Ueshiba. Se basa en el principio de que en situaciones de conflicto lo que se debe buscar es la neutralización del contrario, evitando hacerle daño.

Como todas las artes marciales, el aikido no se trata solamente de técnicas de combate. En el fondo de este hay toda una filosofía. Sus ejecutores buscan, sobre todo, la evolución personal. Involucran el plano

1 Tomado de: https://lamenteesmaravillosa.com/aikido-verbal-una-tecnica-defenderte-los-ataquesverbales/

físico, mental y espiritual en la práctica. **No menosprecian a sus contrincantes, sino que tratan de entenderlos y de aprender de ellos**. Con base en estos principios, un conjunto de autores comenzaron a buscar su aplicación en la comunicación. **Así desarrollaron el concepto del aikido verbal. Encontraron que es una excelente manera de evitar y/o tramitar los conflictos cotidianos**. Se ejerce para traer más paz, serenidad y felicidad a la vida. Como toda técnica, es algo que se puede aprender y los mayores beneficios llegan con la práctica.

*“La violencia es el último recurso del incompetente”. -Isaac Asimov-*

# El aikido verbal y la respuesta a una agresión

Los promotores del aikido verbal indican que al recibir una agresión de palabra, lo primordial es preservar nuestro propio bienestar. Un ataque verbal puede desatar un huracán de emociones y confundir la mente. Por eso **es fundamental mantener la serenidad y enfocarnos en el propósito de resolver el problema, no de agrandarlo**.

Lo primero entonces es no reaccionar de forma automática, sino más bien emplear la fuerza del ataque para dar un giro. Este debe ubicarnos en el mismo lugar hacia donde está mirando nuestro atacante. **En lugar de mirarlo desde la orilla opuesta, la idea es tratar de ver lo que esta persona está mirando**.

**Esto**

**solo**

**se**

**logra**

**si**

**en**

**lugar**

**de**

**preocuparnos**

**por**

**reaccionar,**

**nos**

**ocupamos**



**de escuchar. Tratar de entender su punto de vista**. Veamos un ejemplo de este aikido verbal. Alguien lanza el siguiente ataque verbal: “Tú tienes un desempeño laboral pésimo y aún así los jefes te tratan mejor que a mí”. Empleando la técnica del aikido verbal, la respuesta sería: “Es muy frustrante trabajar bien y sentir que no nos dan suficiente reconocimiento. Entiendo perfectamente tu enojo”.

En este ejemplo **se esquiva entrar a discutir sobre la persona a quien va dirigido el ataque. Más bien se responde poniéndose en el lugar del otro**. Esto ubica el conflicto en otros términos. Casi siempre, detrás de un ataque verbal lo que hay es una persona que está sufriendo. La agresión, aunque sea una forma disfuncional, en ocasiones también es una forma de pedir ayuda.

# Técnicas del Aikido verbal

**El aikido verbal contempla algunas técnicas específicas para enfrentar un ataque**. Se trata de mecanismos que han probado ser eficaces para sortear ese tipo de situaciones. Están inspirados en movimientos del arte marcial.

**Las principales técnicas son** las siguientes:

* **Consentir y ceder**. Se emplea cuando el ataque realmente no nos pone en riesgo y se ha vuelto repetitivo. El trabajo es más interno y consiste en impedir que el ataque verbal nos cause daño.
* **Ceder y mantenerse en la posición de partida**. Implica reconocer que en la exposición del otro puede haber parte de razón, pero conservar el punto de vista propio y hacerlo saber. Es adecuado para una disputa de tipo mental o intelectual.
* **Halagar**. Se emplea cuando la desavenencia se origina en el deseo del otro de mostrarse superior. El cumplido o halago desactiva la agresividad, pues satisface el deseo del agresor.
* **Réplica desintoxicante**. Implica responder a la agresión con un interrogante. Esto tiene dos ventajas. Por un lado, permite que el otro evalúe lo razonable del ataque. Por otro lado, nos da un pequeño margen de tiempo para calmarnos y no reaccionar violentamente también. Es adecuado cuando hay duras ofensas personales.
* **Constatación objetiva**. Consiste en hacerle ver al otro que notamos su molestia hacia nosotros. A la vez, expresarle que deseamos resolver la diferencia mediante una comunicación sana. Equivale a una fórmula: “Noto que te incomoda mi idea, pero quisiera explicarte por qué pienso de este modo”.
* **Confrontación**. Es una técnica para ponerle tope o freno a una falta de respeto o a una agresión verbal desmedida. Corresponde a algo así: “Puede que yo haya cometido un error, pero no tienes derecho a tratarme de esa manera, por eso te exijo una disculpa”.
* **Moderar el tono**. En este caso lo que se busca es hacer consciente al otro de que existe una ofensa y que no se va a admitir. Equivale a: “Si continúas hablándome en esos términos (o en ese tono), voy a dar por

terminada esta conversación”.

Finalmente,

**lo**

**que**

**busca**

**el**

**aikido**

**verbal**

**es**

**una**

**gestión**

**inteligente**

**del**



**conflicto**. Sin gastar energías en lo que no lo merece y gastando solo las necesarias en lo que sí. Lo ideal es que aprendamos primero a contar hasta 10, para no reaccionar también agresivamente, y luego aplicar alguna de esas eficaces técnicas.