

RECURSO DE CRITERIO

Guía para una conversación pendiente.

Preparar lo que necesita ser dicho, pedido o delimitado sin dejar que la emoción decida por vos.

Cuando la emoción sube, el criterio necesita un marco.

Damián Sosa Ososres

Damián | Decisión y Criterio

Propósito de esta guía:

Preparar una conversación concreta para que el hecho, la emoción, el pedido y el próximo movimiento no queden mezclados en el mismo intercambio.

Una conversación pendiente no desaparece porque no ocurra.

Sigue ocupando atención, modificando el vínculo y condicionando decisiones. Muchas veces no se posterga porque falten palabras, sino porque sabemos que, al abrirla, algo puede cambiar: una expectativa, una responsabilidad, un acuerdo o una forma de trabajar.

Esta guía te ayuda a preparar una conversación antes de tenerla. No busca que controles la reacción de la otra persona ni que salgas ganando. Busca que puedas entrar con mayor claridad, separar hechos de interpretaciones, reconocer la emoción presente y sostener el propósito sin perder criterio.

Criterio de uso:

Trabajá esta guía con una sola conversación real. No la uses para preparar una descarga ni para demostrar que tenés razón. Usala para ordenar qué necesita ser dicho y qué debería cambiar después.

Alcance: este material no reemplaza atención psicológica, legal, médica ni otras intervenciones profesionales especializadas.

Antes de empezar.

Elegí una conversación concreta con una persona o grupo específico. Puede ser profesional, familiar, de pareja, de equipo, con un cliente, un socio o alguien a quien necesitás pedir algo, poner un límite, aclarar una situación o comunicar una decisión.

La conversación que necesito preparar es:

La persona o las personas involucradas son:

Esta conversación está pendiente desde:

1. Qué emoción está presente.

Reconocer lo que sentís sin convertirlo en la única explicación disponible.

Antes de ordenar lo que vas a decir, necesitás reconocer desde dónde estás llegando a esta conversación. No para justificarte, dramatizar ni convertir la emoción en argumento. Sino para evitar que decida por vos sin que lo adviertas.

¿Qué emoción aparece cuando pensás en esta conversación?

- ☐ Enojo
- ☐ Temor
- ☐ Culpa
- ☐ Ansiedad
- ☐ Tristeza
- ☐ Cansancio
- ☐ Incomodidad
- ☐ Entusiasmo
- ☐ Otra: _____

¿Qué hecho concreto activó esa emoción?

¿Qué interpretación estás haciendo sobre ese hecho?

¿Esa interpretación está confirmada o todavía necesita ser contrastada?

Distinción central:

Una emoción puede aportar información importante. No alcanza, por sí sola, para definir toda la conversación ni demostrar que una interpretación es correcta.

2. Separar hecho, interpretación y reacción.

La claridad empieza cuando dejás de tratar como una sola cosa todo lo que está mezclado.

Muchas conversaciones se complican porque se presentan interpretaciones como si fueran hechos, o porque una reacción emocional ocupa el lugar de la definición que falta. Antes de hablar, separá estos niveles.

Hecho concreto: ¿qué ocurrió de manera verificable?

Interpretación: ¿qué suponés, inferís o temés que signifique?

Reacción emocional: ¿qué te produjo internamente?

Definición necesaria: ¿qué necesita quedar claro después de conversar?

3. Para qué necesitas esta conversación.

Hablar por hablar puede aliviar por un momento y dejar intacto el problema.

Una conversación pendiente no debería abrirse solo para descargar tensión. También necesita un propósito. Definirlo te ayuda a evitar que los antecedentes, las emociones y los reproches ocupen todo el intercambio.

El propósito principal es:

- ☐ Aclarar un malentendido
- ☐ Pedir algo concreto
- ☐ Comunicar una decisión
- ☐ Poner un límite
- ☐ Revisar un acuerdo
- ☐ Cerrar una etapa
- ☐ Reparar una situación
- ☐ Ordenar responsabilidades
- ☐ Definir un próximo paso

El propósito principal de esta conversación es:

Lo que no debería convertirse en el centro de la conversación es:

Lo que necesito cuidar además del resultado es:

Recordatorio:

No toda conversación necesita resolver toda la historia. Algunas necesitan dejar claro un pedido, un límite, una decisión o el próximo movimiento.

4. Método de las 4C.

Con quién, cuándo, conversación y consecuencia.

Con quién:

Identificá a la persona correcta. Hablar con terceros puede ayudarte a ordenar ideas, pero no reemplaza la conversación con quien posee responsabilidad, información o capacidad para responder.

Necesito conversar con:

Esta persona es la indicada porque:

Cuándo:

No toda conversación debe darse en el momento de mayor intensidad. Pero tampoco conviene dejarla sin fecha cuando ya está afectando decisiones, vínculos o responsabilidades.

El momento adecuado para conversar sería:

No debería seguir postergándola porque:

Conversación:

Precisá qué necesita quedar dicho, pedido o delimitado. Evitá preparar una defensa extensa. Buscá una formulación que pueda entenderse sin conocer toda la historia.

Lo central que necesito decir es:

Lo que necesito pedir, proponer o delimitar es:

Consecuencia:

Mirá el costo de seguir evitando y también lo que podría habilitar una conversación clara. No se trata de amenazar, sino de reconocer qué ya está ocurriendo por no hablar.

Si no tengo esta conversación, probablemente ocurra esto:

Si la tengo con claridad, podría habilitarse esto:

5. Preparar la apertura.

El inicio no necesita ser perfecto; necesita orientar la conversación.

La apertura define el tono. Una buena apertura nombra el motivo, parte de un hecho concreto, evita convertir la charla en un ataque y deja claro para qué querés conversar.

Estructura posible:

Quiero hablar de algo que viene ocupando lugar y prefiero ordenarlo con claridad. Lo que ocurrió fue _____.
Mi lectura es _____, pero quiero conversarlo porque necesito que podamos definir _____.

Mi apertura podría ser:

Antes de usarla, revisá:

- ☐ Nombra un hecho concreto.
- ☐ Evita acusar como primera reacción.
- ☐ Distingue mi interpretación de la realidad completa.
- ☐ Deja claro para qué quiero hablar.
- ☐ Cuida el vínculo sin evitar el tema.

6. Qué reacción podría aparecer.

Prepararte no es controlar al otro; es evitar perder el propósito cuando la reacción llegue.

La otra persona puede defenderse, enojarse, justificarse, callarse, cambiar de tema o responder desde su propia emoción. Anticipar una reacción posible te permite decidir qué vas a sostener y qué conviene evitar.

La reacción más probable podría ser:

Qué necesito evitar si esa reacción aparece:

Cómo puedo volver al propósito de la conversación:

Frases para volver al marco:

Entiendo que esto pueda incomodar. No busco discutir por discutir; necesito que podamos ordenar qué hacemos con esto.

Puede ser que lo veamos distinto. Por eso quiero separar lo que pasó, cómo lo interpretamos y qué necesitamos definir ahora.

No quiero mezclar todo. Me interesa que podamos llegar a un acuerdo concreto sobre este punto.

7. Qué límite o pedido debe quedar claro.

La firmeza no depende del volumen de la voz, sino de la precisión de la definición.

Si no queda claro qué se pide, qué se espera o qué cambia después, la conversación puede ser intensa y no producir ningún movimiento real.

¿Qué pedido concreto necesito hacer?

¿Qué límite necesito comunicar?

¿Qué ya no quiero seguir sosteniendo de la misma manera?

¿Qué sí estoy dispuesto a sostener o construir?

Criterio:

Un límite no necesita ser agresivo, necesita ser claro. Un pedido no necesita ser largo. Necesita ser comprensible y posible de responder.

8. Qué debería quedar acordado al final.

Una conversación importante necesita dejar una huella concreta.

La conversación no termina cuando todos hablaron. Termina cuando queda claro qué se entendió, qué se decidió, quién debe actuar o cuándo se volverá a revisar el asunto.

Al final debería quedar claro:

- ☐ Qué pasó.
- ☐ Qué interpretó cada parte.
- ☐ Qué se pide.
- ☐ Qué límite se establece.
- ☐ Qué decisión se comunica.
- ☐ Qué responsabilidad asume cada persona.
- ☐ Qué fecha importa.
- ☐ Qué próximo paso se realizará.
- ☐ Cuándo se revisará lo acordado.

El acuerdo mínimo que necesito buscar es:

El próximo paso concreto debería ser:

La fecha o el momento de revisión será:

9. Chequeo antes de hablar.

No todo necesita más preparación, pero conviene detectar cuándo todavía falta marco.

- ☐ Estoy entrando para ordenar, no para descargarme.
- ☐ Puedo nombrar el hecho sin exagerarlo.
- ☐ Distingo lo que ocurrió de lo que interpreté.
- ☐ Sé qué emoción está presente en mí.
- ☐ Sé qué quiero pedir, comunicar o delimitar.
- ☐ Tengo claro qué no debería mezclarse en esta charla.
- ☐ Estoy preparado para que la otra persona reaccione distinto a lo que espero.
- ☐ Sé qué debería quedar acordado al final.
- ☐ Estoy dispuesto a sostener lo que voy a decir después de decirlo.

Antes de decidir el momento:

Si varias respuestas siguen siendo negativas, quizá no convenga improvisar. Volvé a preparar el marco o buscá una mirada externa antes de actuar.

10. Después de la conversación.

Revisar qué cambió evita confundir expresión con avance.

Una conversación bien sostenida no siempre resuelve todo. Pero debería dejar más dirección que antes. Registrá lo ocurrido lo antes posible, mientras todavía recordás los acuerdos, los puntos abiertos y tu propia participación.

¿Qué quedó claro?

¿Qué no se pudo conversar todavía?

¿Qué acuerdo o definición apareció?

¿Qué tengo que hacer ahora para sostener lo conversado?

¿Qué necesita seguimiento?

Conclusión.

Una conversación pendiente ocupa espacio aunque no ocurra. Se filtra en la agenda, en el vínculo, en la forma de decidir y en la manera de interpretar lo que pasa.

Prepararla no significa enfriar lo humano. Significa construir un marco para que la emoción no ocupe todos los lugares al mismo tiempo.

Cuando la emoción sube, no necesitás sentir menos. Necesitás hablar con más criterio.

Cuando pensar a solas ya no alcanza:

Si la conversación compromete autoridad, vínculos, responsabilidades o consecuencias difíciles de ordenar, una [intervención 1:1](#) puede ofrecer un espacio confidencial para construir el marco antes de actuar. Más información en www.damiansosaosores.online.