
El filtro

Si queremos que los demás cambien la forma en la que nos tratan...hemos de empezar por cambiar la forma en la que los tratamos a ellos.



1

Todos vemos la realidad a través de nuestro filtro, que está compuesto por nuestros prejuicios (experiencias, creencias, educación, lo que nos han contado...).

2

Ese filtro (esos prejuicios) hace que nos creemos una imagen de cómo son las demás personas, y que les pongamos una etiqueta. Por ejemplo, "No es relevante para mi día a día", o "Sabe de lo que habla...", o "Es un pesado..." ...

3

La etiqueta que les ponemos a los demás condiciona la forma en la que los tratamos. Por ejemplo, si nos interesamos por ellos o no, si somos más o menos condescendientes, si les sonreímos o no, si los escuchamos o no...

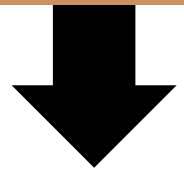
4

La forma en la que tratamos a los demás influye en la etiqueta que nos ponen y en la forma en la que nos tratan.

Frecuentemente, nos quejamos de que las demás personas no nos ayudan tanto como querríamos, o nos ponen las cosas difíciles, y buscamos fórmulas para mirar de influir en ellas y conseguir que nos hagan más caso o nos den lo que necesitamos. Y no nos damos cuenta de que gran parte de la culpa de las dificultades que tenemos con ellas, de la forma en la que nos tratan, es debido a la forma en la que las tratamos nosotros.

Mientras yo te siga viendo como a una persona que es poco importante en mi día a día, y de la que solo necesito su ayuda puntualmente... es probable que te siga tratando como hasta ahora: que no me interese por ti como persona, que no busque cosas en las que te puedo ayudar, que no te escuche con atención... Y eso va a hacer que tú sigas tratándome de la misma manera.

Si yo cambio mi filtro, y empiezo a verte como a una persona interesante, a la que quiero conocer... es probable que eso haga que empiece a tratarte de una forma distinta (a interesarme más por ti, escucharte más...), y eso va a hacer que tú me veas de forma distinta... y empieces a tratarme de otra manera.



Gustar

Tendemos a ayudar más, o a decir que sí más fácilmente, a las personas que nos caen mejor (nos gustan más), o a las que vemos como más parecidas a nosotros.



Si quieres que alguien te ayude más... te será muy útil que tú le gustes... Y para que le gustes a alguien es necesario que, en primer lugar, ese alguien te guste a ti.

Una de las cosas que puedes hacer para cambiar tu filtro, y conseguir que alguien te guste más, es empezar a buscar cosas que ambos tenéis en común. Porque tendemos a tener una imagen más positiva de aquellas personas a las que nos parecemos más.

Por ejemplo, podrías empezar a buscar intereses comunes, o cosas que os gusten a ambos... o incluso orígenes (ciudad, estudios, colegio...).

A veces tenemos una imagen negativa de alguien... simplemente porque le conocemos poco. Y un día, por casualidad, nos sentamos a su lado, empezamos a hablar y descubrimos que compartimos una afición “rara” como la pesca con mosca... Y eso lo cambia todo. Y a partir de ese momento nos vemos con otros ojos y la relación mejora sustancialmente.

En lugar de dejar ese tipo de cosas al azar, tú puedes buscarlas conscientemente, y de esta forma mejorar la relación que tienes con las personas con las que trabajas.

Tendemos a tener una imagen más positiva de aquellas personas que demuestran unas características especialmente bien valoradas

Si mañana tuvieras que buscar a personas para colaborar contigo en un proyecto muy importante, probablemente tendrías muy claro cuáles son las características que quieres que tengan: Proactividad, experiencia, positivismo, compromiso, resolutivas...

Algo que tú puedes hacer para “gustar” más a los demás, y que te vean como a una persona con la que les apetece más trabajar (y a la que están más predispuestas a ayudar), es concentrarte conscientemente en demostrar en tu día a día algunos de los comportamientos clave asociados a alguna de estas características tan bien valoradas.

Por ejemplo, podrías asegurarte de ser alguien que siempre escucha a los demás y nunca los interrumpe, y que además valora sus ideas, y por eso, en lugar de decir “ya, pero...” pregunta “¿Y cómo has llegado a esa idea?”.

Si te conviertes en un “master” en una de las características más valoradas por los demás, eso aumentará las ganas de los demás por trabajar contigo.

