

EFECTIVIDAD INTERPERSONAL · FICHA E13

GIVE

Cuidar el vínculo durante una interacción difícil

GIVE es la habilidad para sostener la relación durante una conversación complicada. Es especialmente útil cuando hay tensión, cuando la otra persona está activada, cuando lo que vas a decir es difícil de escuchar, o cuando la relación es importante para vos a largo plazo. Funciona junto con DEAR MAN: el contenido es DEAR MAN, la manera de transmitirlo es GIVE.

Las cuatro letras de GIVE

G · Gentil (Gentle)

Sin ataques, sin sarcasmo, sin desprecio, sin amenazas. Esto no significa ser blanda o no decir lo que querés decir — significa decirlo sin elementos hostiles. Una crítica honesta puede ser firme sin ser cruel.

Errores que rompen lo gentil: levantar la voz, poner los ojos en blanco, hablar de la otra persona en tercera persona delante de ella, traer cosas viejas como ataque, usar diagnósticos psicológicos como insulto (“sos tóxica”, “sos narcisista”).

I · Interesada (Interested)

Mostrá interés genuino en lo que la otra persona dice. Escuchá sin estar armando tu respuesta mientras escucha. Hacé preguntas para entender mejor. Mantené contacto visual y postura abierta.

El mensaje subyacente que querés transmitir es: “tu perspectiva me importa, aunque no termine de acuerdo con vos”.

V · Validar

Reconocé lo que la otra persona siente o piensa, aunque no estés de acuerdo. “Entiendo que te sientas frustrado” no significa que estés diciendo que tiene razón — significa que reconocés su experiencia.

Validar es probablemente la habilidad más poderosa de GIVE. Una persona validada se calma, escucha mejor y es más probable que acceda. Una persona invalidada se cierra o ataca. Hay una ficha entera dedicada a esto (E15).

E · Estilo amable (Easy manner)

Mantené el tono cálido, hasta donde sea posible. El humor liviano —no sarcástico, sino genuino— puede aliviar mucha tensión cuando la situación lo permite. Sonreír cuando es genuino. No estar rígida/o.

Esto es lo más fácil de perder cuando estás bajo presión. Vale la pena recordarlo: rigidez genera más rigidez en la otra persona.

Cuándo priorizar GIVE

- **Cuando la relación es lo más importante:** familia cercana, pareja, amistades fuertes, vínculos profesionales que van a continuar.
- **Cuando la otra persona está muy activada:** si está enojada o angustiada, primero hay que bajar la activación. Sin eso, no hay conversación útil.
- **Cuando vos misma/o estás activada/o:** GIVE te obliga a desacelerar, y eso te baja la activación a vos también.
- **Cuando vas a decir algo difícil:** un “no”, una crítica, una mala noticia. Cuanto más fuerte el contenido, más importante el cómo.

GIVE no es ceder

Importante: GIVE es sobre la manera de la interacción, no sobre el contenido. Podés sostener tu pedido (DEAR MAN), sostener tus valores (FAST), y al mismo tiempo ser gentil, interesada/o, validar y mantener un tono amable. Las tres habilidades pueden y conviven en una misma conversación.

El error frecuente es pensar que ser gentil significa ceder. Podés decir exactamente lo mismo que ibas a decir, pero con G, I, V y E activadas, va a llegar mejor.

PRÁCTICA · SUMAR GIVE A UNA CONVERSACIÓN ESTA SEMANA

Elegí una conversación difícil que sepas que vas a tener (puede ser la misma del DEAR MAN, o una distinta).

Antes: identificá cuál de las cuatro letras de GIVE solés descuidar más. ¿Te cuesta ser gentil cuando estás tensa? ¿Validar a alguien con quien no estás de acuerdo? ¿No ponerte rígida?

Durante la conversación: foco específico en esa letra. No te concentres en las cuatro al mismo tiempo — eso te paraliza.

Si en algún momento sentís que la conversación se está poniendo hostil de tu lado, hacé un STOP, respirá, y volvé al tono.

Después: registrá qué notaste. Especialmente cómo respondió la otra persona cuando vos sostuviste GIVE.

→ Registrá en la hoja: *Mi práctica de GIVE (página siguiente)*

EFECTIVIDAD INTERPERSONAL · HOJA DE TRABAJO EIHT3

Mi práctica de GIVE

Notar el efecto del cómo en las conversaciones

Registrá tres conversaciones donde aplicaste GIVE (o intentaste). La idea no es ser perfecta — es notar el efecto cuando lo aplicás vs cuando no.

Conversación 1

Con quién y sobre qué

¿Cuál de las cuatro letras de GIVE intentaste sostener especialmente?

- G — Gentil
- I — Interesada/o (escucha activa)
- V — Validar
- E — Estilo amable

¿Pudiste sostenerlo? ¿Qué te dificultó?

¿Cómo respondió la otra persona?

¿La conversación terminó mejor de lo que habría terminado sin GIVE?

Conversación 2

Con quién y sobre qué

¿Cuál de las cuatro letras de GIVE intentaste sostener especialmente?

-
- G — Gentil
 - I — Interesada/o (escucha activa)
 - V — Validar
 - E — Estilo amable

¿Pudiste sostenerlo? ¿Qué te dificultó?

¿Cómo respondió la otra persona?

¿La conversación terminó mejor de lo que habría terminado sin GIVE?

Conversación 3

Con quién y sobre qué

¿Cuál de las cuatro letras de GIVE intentaste sostener especialmente?

- G — Gentil
- I — Interesada/o (escucha activa)
- V — Validar
- E — Estilo amable

¿Pudiste sostenerlo? ¿Qué te dificultó?

¿Cómo respondió la otra persona?

¿La conversación terminó mejor de lo que habría terminado sin GIVE?

Reflexión

¿Qué letra de GIVE te resultó más natural?

¿Cuál te costó más?

¿Qué patrón notás en cómo te respondieron cuando sostuviste GIVE?
