

Cómo gestionar los chismes de oficina...cuando son acerca de usted

Joseph Grenny

Con licencia de
 **Harvard
Business
Review**

Tiempo de lectura:
2.5 minutos

ESTRATEGIA
Y DECISIONES

El chisme viene en diferentes formas que sirven para diferentes propósitos:

- Puede ser una fuente de información para quienes desconfían de los canales formales.
- Puede servir como una liberación emocional para la ira o la frustración.
- Puede utilizarse como una forma indirecta de aflorar o entablar conflictos interpersonales.

Es esta última forma la que incita al drama laboral. Cuando participa en chismes para tener acceso a los chismes sobre usted, se convierte en parte del problema. También se cierra el único tipo de acción que podría conducir a una resolución: un diálogo sincero y respetuoso que produzca comprensión mutua.

He aquí tres cosas por hacer cuando alguien más está chismeando sobre usted en el trabajo.

— **No escuche si no puede actuar:** Adopté una ética hace años que siempre uso para establecer límites con las personas que quieren transmitir información sobre los demás. Cuando puedo ver que la conversación se dirige hacia los chismes, cortésmente detengo a la persona y le hago saber que muy probablemente actuaré de acuerdo con la información que me brinde. Esto les ayuda a entender que hablar implica responsabilidad y les permite decidir guardarse la información.

Por supuesto, el riesgo de este enfoque es que la gente lo piense dos veces antes de compartir chismes con usted. Podría perder el acceso a cierta información. Sin embargo, si su ejemplo influye positivamente en los demás, puede obtener un lugar de trabajo más saludable.

— **Aborde el problema correcto primero:** Cuando se enfrenta a un chismoso, el primer instinto de la mayoría de las personas es abordar el problema del proceso, es decir, el hecho de que la otra persona está hablando negativamente de usted a sus espaldas. Asume que el contenido de los chismes no tiene mérito y se enfrenta de inmediato a lo que más le molesta: la forma inapropiada en que se comparten estas “fabricaciones”. Una mejor manera de proceder es centrarse primero en el problema del contenido (lo que se dice).

Este artículo es útil para:

- *Establecer límites con las personas que quieren transmitir información sobre los demás.*
- *Abordar el chisme.*
- *Ser parte de la solución, en lugar de perpetuar el problema.*

Una mejor manera de proceder es centrarse primero en el problema del contenido (lo que se dice).

ESTRATEGIA
Y DECISIONES

Es importante ser humilde. No enmarque la conversación (ni siquiera implícitamente) como “Qué vergüenza por hablar a mis espaldas”, sino como “Si te he fallado de alguna manera, realmente quiero entenderlo”. Este enfoque ayuda de varias maneras. Primero, si las preocupaciones de la persona tienen algún mérito, usted obtiene el beneficio de la retroalimentación. En segundo lugar, trasciende las reacciones de ojo por ojo de una manera que podría evitar que esto se convierta en un futuro conflicto personal. Y en tercer lugar, demuestra apertura a la retroalimentación y la voluntad de responsabilizar a los demás de una manera que pueda alentarlos a tomar una mejor decisión la próxima vez que tengan inquietudes.

— **Discuta el problema del proceso:** Solo después de haber explorado las preocupaciones de la otra persona, puede responsabilizarla de manera productiva por la forma indirecta en que le llegó su retroalimentación. Pida un compromiso de que, en el futuro, usted escuchará la queja antes que otros, y prometa hacer lo mismo por ellos.

No hay garantía de que abordar el chisme de esta manera lo elimine. Pero garantiza que usted se convierta en parte de la solución, en lugar de perpetuar el problema.

No hay garantía de que abordar el chisme de esta manera lo elimine. Pero garantiza que usted se convierta en parte de la solución, en lugar de perpetuar el problema.

Cuando participa en chismes para tener acceso a los chismes sobre usted, se convierte en parte del problema.

Sobre el autor:

Joseph Grenny es el cofundador de VitalSmarts.



El servicio para desarrollar habilidades directivas con contenidos de Harvard Business Review en español.

...Porque hoy depende de usted.

www.dirigehoy.com
contacto@dirigehoy.com