



- *En primer lugar, creo que debiéramos ponernos de acuerdo sobre lo que es la empatía –empieza a desarrollar Tes–. Todos entendemos que la empatía es la capacidad que nos permite comprender los sentimientos de los otros, lo cual nos ayuda a comprender los motivos de su comportamiento, y, en consecuencia, mejora la comunicación y los resultados que se pretenden obtener con esta comunicación.*

Autenticidad, Las herramientas – El poder de la empatía, capítulo 13, página 125

H1 – EL PODER DE LA EMPATÍA

Así como la asertividad, que veremos en la próxima news, es un concepto que se nos presenta como distante, con un punto abrupto y malhumorado, el de empatía es amable y positivo, goza de buena prensa. Quizás por ello lo suponemos inofensivo y no le prestamos suficiente atención.

Nada más lejos de la realidad, ¡mucho cuidado con la empatía!

A menudo nos encontramos que damos por sentado que estamos siendo empáticos con nuestro entorno, y no comprendemos que el entorno no nos devuelva empatía a espaldas. Si piensas esto es que quizás no estás aplicándote bien en empatía.

Para aclarar: la empatía es un concepto que es únicamente de salida, no debemos esperar a cambio un retorno directo en el mismo formato. La empatía no se pide, se da. Y ha de ser incondicional e incuestionable.

Dicho esto, recordar el punto de unión entre empatía y el liderazgo basado en la autenticidad: para motivar a tu equipo no basta con alinear conjuntamente el objetivo y motivar a tu gente hacia este; **tienes que conocer bien a tu gente, entender qué les mueve y por qué actúan como actúan** (sólo la empatía te acercará a este conocimiento).

Cuando lo hagas, te sorprenderá cuánto puedes llegar a aprender de tu equipo. Cuánto hay que ellos saben y que tu desconoces de tus productos, de tu propio negocio.

Cuando lo hagas, es probable que tu -vuestro- objetivo se modifique respecto del inicial y este sea más alcanzable, es probable que la motivación fluya con mayor naturalidad.

¡Ay, la empatía!