CURSOS

PUÑO

COMUNICACIÓN

EL OTRO ARTE MARCIAL. Judo verbal, un método policial para resolver conflictos sin violencia, ahora también en el aula

MACIEJ-NIKO ZAMIATOWSKI

Dicen que somos dueños de nuestro silencio pero esclavos de nuestras palabras. A veces esa relación de esclavitud se convierte en el arma perfecta para derribar las torres más altas sin un ápice de violencia. Los grandes oradores de la historia y expertos en dialéctica han transmitido sus conocimientos a los líderes mundiales para utilizar el poder de la persuasión con el objetivo de convencer a las masas.

Nadie duda de que Alejandro Magno fuera un gran guerrero, pero sin su excelente manejo de la retórica no habría arrastrado tras de sí a un ejército de hombres dispuestos a morir en el campo de batalla. Aristóteles le transmitió sus conocimientos de retórica y Alejandro supo hacer buen uso de ellos.

Ahora, este arte se ha convertido en casi una ciencia y una de ellas es el judo verbal (www.judoverbal.es), una técnica nueva en España que viene avalada por más de 26 años de experiencia en Estados Unidos, donde, miles de policías, directivos, médicos y profesores la han aprendido para resolver situaciones conflictivas a través de la palabra.

El responsable del desembarco del judo verbal en España es Juan Antonio Rodríguez Coque, quien lo trajo a la Península en 2008 tras haber viajado a Estados Unidos. Desde entonces, la popularidad de este método en nuestro país se ha extendido como la pólvora.

Se trata de una destreza que enseña a negociar situaciones tensas sin incrementar la escalada del conflicto en los ámbitos profesionales. Basada en la comunicación no verbal, técnicas de persuasión, empatía táctica, escucha activa y la filosofía oriental, propone resolver conflictos y, como en el judo, utilizando la fuerza del contrario, hacer entrar en razón a nuestro interlocutor para conseguir que finalmente haga voluntariamente lo que nosotros le proponemos.

El profesor Javier Tirado es el primer instructor de judo verbal especializado en el campo de la docencia. Ha impartido seminarios de este sistema de defensa verbal en la Universidad de Castilla-La Mancha y asegura que es como «ablandar corazones duros con palabras dulces». Por que el judo verbal no solo enseña tácticas de persuasión, sino que también «ayuda a conocerte mejor a ti mismo, a aprender a controlar tus emociones y a ver realmente los problemas de la gente».

Tirado asegura que, en el campo docente, la practicidad de esta habilidad es total, no solo en cuanto a la conflictividad en las aulas con los alumnos, sino en la rutina diaria con los compañeros de trabajo, las reuniones con jefes o las charlas con los padres, que no siempre son fáciles. «El principal problema es que, en ocasiones, confundimos lo personal con lo profesional, y, con este método, no te llevas las cosas del trabajo al plano personal».

Así lo afirma también Juan Carlos Ruiz, profesor del Sindicato Unificado de Policía. «Uno de los problemas de los agentes es que saquen su ego y se olviden de que su rol es ayudar al ciudadano», dice Ruiz, quien se formó como instructor en la rama de judo verbal destinada a los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad del Estado.

UNA HISTORIA PERSONAL

El origen del judo verbal está en Estados Unidos, concretamente en el doctor en Comunicación George Thompson, quien decidió desarrollar esta técnica a raíz de una crisis personal. Inmerso en una depresión por su cuarto divorcio, este catedrático de universidad decidió dejarlo todo y mudarse a otro Estado para enrolarse en el cuerpo de Policía.

Con 37 años, comenzó a patrullar las calles y, a pesar de ser experto en comunicación, no cesaban de sancionarle por ser uno de los agentes más conflictivos, pues mientras sus compañeros resolvían las situaciones pacíficamente, él siempre terminaba optando por la violencia. Fue ahí cuando, a principios de los años 80, este amante del judo, decidió hacer una amalgama de distintas técnicas de comunicación y combinarlas con la filosofía oriental de las artes marciales. Desde entonces, ha convertido su método en un imperio, ha dado clase a más de 700.000 personas y ha diseminado sus franquicias por todo el mundo.

En un principio, esta técnica se concibió para los cuerpos de seguridad, pero, poco a poco, se fue popularizando en distintos ámbitos y ahora ya se aplica en la medicina, la docencia, en los equipos directivos así como en cualquier profesión relacionada con el trato directo con el público.

La principal ventaja es que en cada campo hay un profesional específico que da la materia. Es decir, que en la medicina, sobre todo para los servicios de urgencias, donde los pacientes suelen ser más problemáticos, será un médico quien dé las clases o un profesor si se trata del campo de la docencia, ya que solo desde dentro se pueden conocer las situaciones reales a las que se enfrenta cada profesional.

No es necesaria experiencia previa y cualquiera puede acceder a estos cursos. Los resultados se notan desde la primera sesión, pues es un método completamente práctico. Así lo atestigua Ana Herranz, directora adjunta de Carreras de I.E Business School, quien buscaba un taller de trabajo en equipo para sus empleados y optó por el judo verbal. «Es muy fácil de aplicar, con un proceso de seguir que nos ha servido tanto para la integración del departamento como para la gestión de conflictos», concluye Herranz.

POLÍTICA

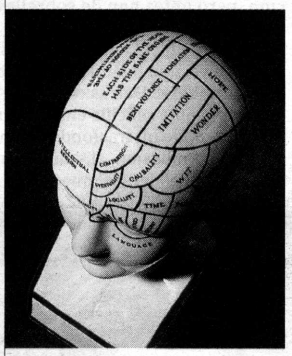
PSICOLOGÍA Alumnos de bachillerato, discriminados en Selectividad

J. BECERRA

Se matricularon en el bachillerato de Ciencias Sociales pensando que, dos años después, podrían dar el salto desde esa modalidad al grado en Psicología. Sin embargo, les quedan unos meses para afrontar la temida Selectividad y obtener la nota necesaria se les antoja una opción remota.

Entre otras cosas, porque difícilmente podrán sumar el máximo de cuatro puntos que se reparten en la parte específica de la prueba, donde deberían encarar asignaturas de Ciencias de la Salud, el área al que se adscribió Psicología en la última modificación legislativa de las pruebas de acceso (2008).

Son versos libres en tiempos de cambio, y ni siquiera se han beneficiado de la moratoria que concedió el Ministerio de Educación para los alumnos de segundo de bachillerato que se enfrentaron el curso pasado a la primera tanda de la nueva Selectividad.



«Es muy grave, en la Universidad Complutense y en la Autónoma de Madrid se nos ha informado de que trasladaron el problema al Ministerio, pero éste se ha cerrado en banda», explica Arturo García, orientador del Instituto Rosa Chacel (Madrid), algunos de cuyos alumnos se encuentran en esta situación. «Los chicos están deshechos, intentando encontrar asignaturas de Ciencias Sociales que se ponderen en Ciencias de la Salud, como Ciencias de la Tierra, o prepararse en estos meses para Biología, Química... pero, obviamente, no van a llegar a tiempo», comenta.

Según Fernando Chacón, presidente del Colegio de Psicólogos de Madrid,este órgano «apoyaría la ampliación de la moratoria un año», pero debe decidir Educación. G/U/CAMPUS ha consultado al Ministerio para conocer su postura pero, al cierre de esta edición, no había recibido respuesta.