

los secretos de la comunicación

Las claves de las Relaciones Humanas.



la familia cuenta



Comunidad
de Madrid

Los secretos de la Comunicación

Las claves de las Relaciones Humanas.






Comunidad de Madrid
CONSEJERÍA DE POLÍTICAS SOCIALES Y FAMILIA
Dirección General de la Familia y el Menor



Esta versión forma parte de la Biblioteca Virtual de la **Comunidad de Madrid** y las condiciones de su distribución y difusión se encuentran amparadas por el marco legal de la misma.

www.madrid.org/publicamadrid

Haz clic en el índice para ir al punto de interés	
Para regresar al índice haz clic en el símbolo	
Para regresar a la cubierta haz clic en el símbolo	

CONSEJERÍA DE POLÍTICAS SOCIALES Y FAMILIA

Dirección General de la Familia y el Menor

C/ Gran Vía, 14

28013 Madrid

Concepto y Coordinación M^a. Jesús Álava Reyes.

Dirección Creativa Mi Querido Watson. / Equipocreativo.

Fotografías María Luisa Rojo de Castro..

Edita: Dirección General de la Familia y el Menor

Imprime: B.O.C.M

Tirada: 5.000

Edición: Reimpresión 2015

Deposito Legal: M-46371-2007.

Impreso en España – Printed in Spain

Índice

Los secretos de la comunicación	6
¿Nos conocemos bien?	10
¿Los niños de hoy lo tienen más difícil?	16
Cómo podemos ayudar a los niños para hacerlos más autónomos y seguros	19
¿Podemos mejorar la comunicación?	23
La Empatía: ponerse en el lugar del otro	28
La Escucha activa	32
La Asertividad. Aprender a decir lo que queremos	38
Decir NO	46
Dificultades para conseguir una buena comunicación. Como llevarse bien	51
Indicaciones efectivas para una comunicación eficaz	57
La inutilidad del sufrimiento	59
La solución está en uno mismo	65
Principales errores a evitar con los niños	70
Qué hacer para dejar de sufrir inútilmente	78
Si queremos, podemos ser felices... casi siempre	84
El gran legado: recuperar el presente	90
Principales referencias bibliográficas	94

Los secretos de la comunicación.*



**“Comunicar no es hablar;
a veces el lenguaje lo único que
consigue es confundir, más que
aclarar o transmitir”**

* Del libro: EMOCIONES QUE HIEREN. M^a. Jesús Álava Reyes. Editorial La Esfera de los Libros. Madrid, 2005.

Los secretos de la comunicación.

Puede resultarnos paradójico, pero es imposible que seamos mínimamente felices, si previamente no hemos aprendido a comunicarnos bien.

Al contrario de lo que pudiéramos pensar, comunicar no es hablar; a veces el lenguaje lo único que consigue es confundir, más que aclarar o transmitir.

“Nos comunicamos con todo nuestro cuerpo, pero parece que sólo estamos atentos a lo que decimos con nuestras palabras. Sin pretenderlo, ¡cómo empobrecemos nuestra comunicación!”

Muchas personas apenas se atreven a mirar de frente, o lo hacen de forma imperceptible; no tocan a los demás o tocan demasiado; chillan, en lugar de conversar; utilizan un tono monótono y aburrido, sin enfatizar, resaltar ni motivar... Al final, no consiguen comunicar, pero con frecuencia confunden su incapacidad para transmitir, con la insatisfacción que les producen las respuestas de los demás; no son conscientes de que si ellos no han comunicado, difícilmente los otros pueden responder a lo que no han entendido.

Familias enteras son ejemplos permanentes de comunicaciones incorrectas; parejas que se quieren, personas que se agradan, amigos que intentan ayudarse. Todos sienten las dificultades de la comunicación; la impotencia ante esas barreras que se alzan en medio y que terminan separando y distanciando lo que debía estar unido.

¡Cuántas veces vemos a nuestro alrededor discusiones absurdas!; Personas enfrentadas sin darse cuenta que quieren decir lo mismo, incapaces de escucharse y entenderse. Cuando somos observadores, nos resulta más sencillo ver los errores que cometen los que nos rodean, pero ¡qué incapacidad mostramos cuando actuamos en directo!, cuando nosotros somos los actores.

Por muy claras que tengamos las ideas, por muy maduras que sean nuestras decisiones, por mucha objetividad que alcancen nuestros razonamientos, si no somos capaces de transmitir lo que pensamos, lo que sentimos, lo que hemos elaborado, **NO HABREMOS COMUNICADO.**



Los secretos de la comunicación.

De nada nos servirán los procesos previos, si fracasamos en el tramo final.

Podemos querer inmensamente a una persona, pero si no somos capaces de transmitírselo de forma clara e inequívoca; si no sabemos escuchar, observar y analizar objetivamente lo que la otra persona nos quiere comunicar, la relación fracasará; y fracasará, a pesar de que tengamos los sentimientos a favor, a pesar de nuestra firme determinación en seguir adelante pase lo que pase, a pesar de todo ¡no lo conseguiremos!. De la misma forma no nos sentiremos bien en el trabajo o en los estudios, aunque los compañeros que tengamos nos valoren y

“La diferencia entre una persona que triunfa en su vida y una que fracasa, no reside tanto en su potencial intelectual, sino en la capacidad para controlar sus propias emociones y las de las personas que la rodean”

nos respeten; pero si no sabemos interpretar sus mensajes y transmitir adecuadamente los nuestros, de nuevo fracasaremos y nos confundiremos con argumentos absurdos y problemas surgidos en nuestras mentes, no en nuestros corazones.

Cualquier relación importante en nuestra vida podrá venirse abajo, si previamente no hemos avanzado en ese maravilloso y difícil arte que es comunicar bien.

¿Conviene que aprendamos a comunicarnos, a relacionarnos?; No es conveniente, es imprescindible, y cometeríamos un error imperdonable si no fuéramos capaces de otorgarle al tema la importancia que tiene.

Muchas personas estarán de acuerdo con esta premisa, pero sentirán que ellas no logran una buena comunicación, porque no alcanzan un requisito previo: no saben controlarse en determinadas circunstancias.

Seguramente, el SER CAPACES DE AUTOCONTROLARNOS ES LO QUE MARCA LA DIFERENCIA ENTRE EL SER HUMANO Y EL RESTO DE LAS ESPECIES.

Cuando observamos a personas envejecidas prematuramente, al margen de posibles enfermedades físicas, en muchos casos su desgaste se debe a la falta de autocontrol que experimentan. Son personas que viven perma-

Los secretos de la comunicación.

nentemente en tensión, que padecen ansiedad por cualquier cosa, que se preocupan por todo, que sólo parecen estar atentas a lo negativo...

De nuevo aquí tenemos múltiples ejemplos de familias deshechas, de parejas rotas, de amistades quebradas... por la falta de control de alguno o algunos de sus integrantes. Muchas personas se han encadenado a una existencia que no querían, por no tener o haber tenido el suficiente autocontrol en momentos claves de su vida. No es necesario irnos a ejemplos dramáticos de agresividad y maltrato, eso ya es patología; me estoy refiriendo a esa falta de control que nos puede amargar la existencia. Hay situaciones extremas, sin duda, pero incluso en esas circunstancias las reacciones son muy distintas, y las personas las vivirán mejor o peor en función del control que sean capaces de ejercer sobre sus emociones.

¿Cómo lograrlo?; Utilizando todos los recursos que nos da nuestra inteligencia emocional; desarrollando la capacidad de conocernos a nosotros mismos, de conocer a los demás, de evaluar y evaluarnos; de controlar nuestras emociones, nuestros miedos, nuestras preocupaciones; de emplear la comunicación como medio de acercamiento y control sobre los acontecimientos...; en definitiva, pasando de ser reactivos a proactivos, concentrando más nuestras energías en cómo actuamos, que gastándolas todas en cómo reaccionamos.



¿Nos conocemos bien?*



“La inteligencia es la capacidad de dirigir el comportamiento”

* Del libro: EMOCIONES QUE HIEREN. M^a. Jesús Álava Reyes. Editorial La Esfera de los Libros. Madrid, 2005.

Los secretos de la comunicación.

Entre lo que nos gustaría hacer y lo que realmente podemos “hacer bien”, a veces existe un auténtico abismo.

Con frecuencia nos consultan adolescentes y jóvenes, sobre lo que les gustaría “ser” en un futuro. La verdad es que, lejos de lo que algunos podrían pensar, reaccionan bastante bien cuando intentamos hacer un análisis muy objetivo de su auténtico potencial: puntos fuertes y débiles, habilidades, competencias, carencias... Con ese “dramatismo” que les da su edad, y que hace que vivan las cosas con la intensidad que les caracteriza, son capaces de “desnudarse” por completo, en ese intento permanente de conocerse en profundidad.

A lo largo de nuestro estudio, siempre les digo que **todas las personas sirven para algo, pero no existe una persona que pueda servir para todo.**

Es normal que nos gusten muchas cosas y que nos atraigan trabajos o profesiones muy diferentes, pero eso no quiere decir que seamos capaces de hacer cualquier tarea con el mismo nivel de excelencia.

Lo importante será tratar de encajar nuestras preferencias con nuestras auténticas posibilidades; es decir, nuestra elección deberá basarse en nuestro potencial, no solo en nuestro deseo.

En estos casos, hay muchas personas que me dicen que tienen mucha voluntad, y que su voluntad será capaz de vencer cualquier resistencia o limitación. Aquí hay un principio fundamental, que personalmente insisto hasta la saciedad.

Poner toda nuestra voluntad en estudiar algo que se escapa a nuestro potencial, sólo nos lleva a provocarnos fracasos, sentimientos de impotencia, insatisfacción e infelicidad. Lo mismo podemos decir con el mundo laboral, empeñarnos en trabajar como comerciales, cuando somos personas poco expresivas, sin habilidades sociales, con una comunicación deficiente y sin convicción en lo que decimos; es como querer cortar leña sin hacha, ni sierra... ni madera.

“la voluntad, por si misma, no es sinónimo de triunfo; la voluntad, para ser valiosa, deberá estar subordinada a la inteligencia”

¿Nos conocemos bien?

Al final, cuando les das argumentos y haces que ellos reflexionen sobre su propia realidad; en términos generales, los estudiantes aceptan bien sus habilidades y limitaciones, y no resulta muy complicado ponernos de acuerdo en la elección de la profesión o profesiones que más se adaptan a su potencial. Con esto, la verdad es que evitamos sufrimientos inútiles, inseguridades y desvalorizaciones absurdas.

Siempre es mejor sufrir un pequeño desengaño antes de iniciar una carrera o profesión equivocada, que pasarse años enfrentándose contra una realidad que les sobrepasa, o les conduce a situaciones límites que, tarde o temprano, ¡se terminan pagando!.

Podríamos pensar que si los adolescentes o jóvenes son capaces de asumir “razonablemente” sus limitaciones; los adultos lo deberíamos tener aún más fácil, pues en teoría, y aunque sólo fuera por la edad y la experiencia, tendríamos que ser más objetivos y realistas. Sin embargo, la realidad es muy diferente.

Muchas veces nos enfrentamos con situaciones en las que los chicos/as, con mayor o menor esfuerzo, terminan respondiendo muy bien al análisis que hacemos sobre su potencial, pero, por el contrario, sus padres no aceptan esas “limitaciones”, y se empeñan en que estudien arquitectura o ingeniería, aunque sus hijos posean una organización espacial deficiente y un razonamiento abstracto nulo.

De la misma forma, ¡cuántos adultos están trabajando en áreas contrarias, incluso opuestas, al potencial que realmente tienen!. Se pasan la vida quejándose de su mala suerte, de que en este trabajo fueron injustos, que en otro le cogieron manía, que en el anterior no supieron apreciar su esfuerzo, que sus compañeros le ponían zancadillas, que los directores eran unos incompetentes, que la empresa era un desastre... Al final se pasan la vida cambiando cada dos por tres de trabajo, lamentándose de su mala suerte, pero en ningún momento se cuestionan su idoneidad o capacitación.

Las debilidades pueden mejorarse, ¡por supuesto!, lo que no debemos hacer es obviarlas, ni obsesionarnos con ellas; nuestra misión será conocerlas primero, para tratar

Los secretos de la comunicación.

de superarlas después; nuestro potencial lo pondremos al servicio de este objetivo, no en contra del mismo.

Cuando nos parezca que la humanidad está en nuestra contra, tomemos un poco de distancia y tratemos de analizar la situación como espectadores; de esta forma profundizaremos en el desarrollo de nuestra inteligencia, pues no olvidemos que:

■ La inteligencia es la capacidad de dirigir el comportamiento.

Otra regla que nos ayudará será “premiarnos” de vez en cuando, y siempre que nos encontremos en baja forma.

Este es un principio que algunas personas siguen muy bien, pero un porcentaje, cada vez más importante, encuentra dificultades para hacerlo “en su justo término” y, por ejemplo, se convierten sin quererlo en compradores compulsivos; existe otro tramo importante de la población que no practica esta regla casi nunca.

El niño necesita del afecto y de la aprobación de su entorno para “sobrevivir”; el adulto tiene otras defensas, pero también necesita sentirse reforzado de vez en cuando y, fundamentalmente, cuando está “decaído”.

“Premiarnos de vez en cuando, y especialmente cuando nos encontremos en baja forma”, es casi una necesidad del ser humano.

Premiarnos no quiere decir necesariamente “regalarnos algo material”, aunque para mucha gente, ésta parece ser la única acepción del término. Premiarnos es darnos cariño, apoyo, fuerza, ánimo, confianza...; aunque no es incompatible con “regalarnos” satisfacciones de otro tipo: ir al cine, ver un espectáculo, pasear, “premiarnos” con nuestra comida favorita, leer tranquilamente, escuchar música, charlar con amigos... y, a veces, comprarnos alguna cosa, siempre y cuando no desequilibre el presupuesto doméstico; lo contrario no sería un premio, sería una fuente importante de problemas.

Hacemos esta matización, porque en muchas ocasiones, cuando en el transcurso de una consulta o de un curso de formación, sugiero que deberíamos premiarnos de vez en



¿Nos conocemos bien?

cuando, hay personas que automáticamente me dicen algo así como: “también a mi me gustaría, pero no tengo dinero para ello”.

¡No necesitamos dinero!, necesitamos sólo la voluntad y el convencimiento que queremos reforzarnos un poco. Personalmente, para mí un buen premio es dejarme algo de tiempo para hacer deporte, para leer, para charlar con los amigos, con la familia, para caminar –hacer senderismo–, para escribir con calma, para comer o cenar con esas personas que no ves habitualmente, para ver alguna película interesante, tiempo para PENSAR; en definitiva, algo que no se puede comprar, mi mayor premio es “dejarme tiempo para mí”.

Sin embargo, ¡hay que tener cuidado! cuando estamos en “baja forma”; en esas situaciones lo mejor es que nos forcemos a hacer actividades que habitualmente nos gustan, para que nos faciliten algo tan sano como es “desconectar” de las preocupaciones.

Los problemas no se solucionan únicamente pensando en ellos y dándoles vueltas y vueltas; se solucionan mejor cogiendo distancia, analizándolos con objetividad (y nada favorece tanto la objetividad como el encontrarnos bien, física y anímicamente) y, además, enfocándolos con cierto humor y una actitud positiva, que no tiene porqué estar reñida con una actitud realista.

Al igual que los grandes problemas conviene que los cortemos y los dividamos en problemas más pequeños y accesibles, también nosotros conviene que nos premiemos cada poco tiempo, no cada año.

Lo importante no es animarnos cuando ya hemos conseguido algo, será más fácil que alcancemos el objetivo si lo hacemos con regularidad, cuando aún estamos en camino y, mucho más cuando nos sintamos débiles, flojos, decaídos y tristes; cuando todo parezca volverse en contra y no encontremos ninguna señal positiva que nos ayude a sonreír y salir de esa crisis, ese será el mejor momento para reforzarnos, para darnos algún premio, para mimarnos y decirnos todo lo que nos queremos.

Los secretos de la comunicación.

¡OJO! porque no es un objetivo fácil; sin darnos cuenta, estamos condicionados justo al contrario; desde pequeños, cuando algo iba mal nos regañaban, difícilmente nos reforzaban; de adultos, sin quererlo, repetimos el mismo patrón y reaccionamos como lo hacíamos de niños: o bien nos “regañamos” a nosotros mismos porque nos creemos que somos los responsables de que algo vaya mal, o “tiramos balones fuera” y echamos la culpa a los que nos rodean.

De nuevo tenemos que trabajar para implantar un hábito sano, y ya hemos comentado que cuesta mucho introducir hábitos nuevos; cuesta pero no es imposible, cuando antes nos pongamos “a la tarea”, antes lo lograremos.



¿Los niños de hoy lo tienen más difícil?*



“Cuando afirmamos que los niños de hoy lo tienen más difícil, no nos referimos a los aspectos materiales, sino a la vida que les ha tocado vivir”

* Del libro: EL NO también ayuda a crecer. M^a. Jesús Álava Reyes. Editorial La Esfera de los Libros. Madrid, 2002.

Los secretos de la comunicación.

Muchas personas considerarán esta pregunta como una provocación. Pueden pensar que difícil lo tuvieron ellos, con las “privaciones” que soportaron, o las “rigideces” a las que debieron enfrentarse.

Cuando afirmamos que los niños de hoy lo tienen más difícil, no nos referimos a los aspectos materiales, sino a la vida que les ha tocado vivir.

Hoy muchos padres y educadores están llenos de dudas; no quieren tratar a los niños como les trataron a ellos y, además, es imposible, pero no saben cómo enfrentarse con los retos y situaciones que constantemente se les plantean. La verdad, en su descargo, es que también ellos lo tienen difícil; tienen que estar constantemente adaptándose a un mundo en continuo cambio, cada vez más competitivo, más tecnificado, más inhumano... Un mundo que les exige una actualización rápida, un esfuerzo permanente, una carrera sin tregua, y que a cambio no les permite tener vida familiar; sus horarios de trabajo son cada vez más extensos, sus obligaciones aumentan, a la par que su calidad de vida disminuye, sus insatisfacciones se multiplican y sus deseos deben posponerse constantemente.

Estos son los adultos que ven los niños, los que tendrían que transmitirles confianza y seguridad, los responsables de su desarrollo, de su educación; los que hoy les dicen una cosa y mañana otra, los que les miran con impotencia, con profundo cansancio, con tristeza y con resignación.

Puede parecer muy pesimista esta visión, pero al menos en las grandes ciudades como Madrid esta es la realidad de hoy, y nos tememos que el futuro inmediato no nos depare mejores situaciones.

Pero las presiones no se quedan en los adultos; para los niños cada vez es más difícil tener la infancia que necesitarían. Cada día tienen que aprender más cosas, aunque muchas sigan siendo inútiles, tienen menos tiempo y menos espacios para jugar, menos hermanos, menos niños a su alrededor, menos ambiente relajado, menos alegría...

¿Realmente podemos pensar que tienen más fácil su vida?.

¿Los niños de hoy lo tienen más difícil?

Los niños necesitan, fundamentalmente, amor, dedicación, tiempo, paciencia y seguridad. ¿De verdad estamos en condiciones de ofrecerles lo que precisan?; porque además lo precisan de nosotros, no de otros adultos que intenten sustituirnos o llenar sus huecos.

Estos son los niños de hoy, los que pueden sentirse aturdidos ante el gran consumismo de la sociedad en que viven, pero que, ni mucho menos, pueden sentirse más ricos o más privilegiados.

Estos son los niños a los que les esperan los horarios interminables y los sentimientos de culpa, los niños que, aparentemente, “hoy lo tienen más fácil”.

Cómo podemos ayudar a los niños, para hacerlos más autónomos y seguros.*



**“Hay que alcanzar el máximo acuerdo, en
relación a la forma de actuar con el niño”**

* Del libro: EL NO también ayuda a crecer. M^a. Jesús Álava Reyes. Editorial La Esfera de los Libros. Madrid, 2002.

Una premisa fundamental para ayudar a los niños será “creer en nosotros mismos”. La mejor forma de transmitir seguridad es que nos sientan seguros. Sabemos que los niños aprenden por “modelado”, a través de lo que ven y de lo que les enseñamos.

Podemos sentirnos seguros en algunas áreas de nuestra vida, pero quizás no nos sintamos fuertes en cuanto a lo que podemos transmitir a los niños; no obstante, actuemos con confianza.

Estamos pidiendo esfuerzo, dedicación y generosidad; si nos aplicamos de verdad a nuestra labor, pronto nos acompañará la confianza que necesitamos para “llegar a los niños”, para “transmitirles seguridad, credibilidad, tranquilidad”; en suma, para generar en ellos el equilibrio y la autonomía que necesitan.

En realidad, si seguimos las siguientes pautas no tendremos grandes dificultades para alcanzar nuestros objetivos; no obstante, vamos a resumir algunos de los principios básicos, que nos ayudarán a conseguir que los niños sean más autónomos y seguros:

■ **Hay que alcanzar el máximo acuerdo, en relación a la forma de actuar con el niño;** padres, educadores y principales adultos de referencia, intentarán unificar criterios; y lo harán no a nivel general, abstracto, filosófico; sino bajando al terreno, descendiendo a los hechos concretos, al día a día. Este objetivo no siempre es fácil, pero será irrenunciable en el caso de los padres; no obstante, si a pesar de todo no lo consiguen, intentarán delimitar sus actuaciones, para no caer en contradicciones.

■ **Conviene actuar con convicción, con calma, pero con decisión; dialogando,** pero sin traspasar o eludir las responsabilidades que sólo a los adultos competen. Recordemos que para los niños, un padre convencido es un padre que les transmite seguridad; y ese sentimiento es tan fuerte, que prevalece en ellos, incluso aunque a veces vean como sus padres se equivocan.

■ **Hay que transmitirles nuestra confianza en ellos;** siempre que nos sea posible, les intentaremos decir lo que

Los secretos de la comunicación.

hacen bien, les reconoceremos el esfuerzo que realizan, les animaremos en sus dificultades y nos mostraremos seguros ante sus posibilidades.

- Intentaremos que escuchen situaciones, en que les decimos a otras personas lo contentos y satisfechos que estamos con ellos.
- Crearemos un ambiente relajado y cordial, donde el sentido del humor juegue un papel importante; fomentaremos al máximo las risas, los momentos placenteros, las gracias de los chavales; siempre que éstas hagan sentirse bien a los demás y no sea a costa de ellos.
- Les ayudaremos a ser realistas; no viendo la realidad como una limitación, sino como un hecho que debemos conocer, precisamente para poderlo asumir y, cuando sea factible, superar.
- Les potenciaremos sus habilidades e intentaremos mitigar sus déficits. Les animaremos a trabajar en lo que les gusta, pero también en sus áreas más flojas.
- Les mostraremos la importancia y el valor del esfuerzo; les felicitaremos por su tesón, por su pundonor, por su afán de superación; lo importante no será el resultado final, sino el esfuerzo realizado.
- Les ayudaremos a aceptar las peculiaridades de cada persona; las facilidades y dificultades que puedan tener en los diferentes ámbitos lo asumiremos como algo consustancial al ser humano; valoraremos de nuevo su esfuerzo y no mostraremos sorpresa o decepción ante resultados pobres o peores a los esperados. Si ellos han sacado todo lo que llevaban dentro, ya han alcanzado el objetivo.
- Los éxitos o fracasos escolares serán una parte más de las cosas que ocurren en la vida, no lo único importante en sus vidas. Fomentaremos más su capacidad para aprender, para razonar, para observar, para asimilar, para desarrollar su sentido común, que su afán por alcanzar determinados triunfos o éxitos.
- Valoraremos al máximo su forma de relacionarse con los demás; potenciaremos su capacidad para escu-



Cómo podemos ayudar a los niños, para hacerlos más autónomos y seguros.

char, para compartir, para disfrutar de las personas, para generar sentimientos de amistad, de afecto y de cariño.

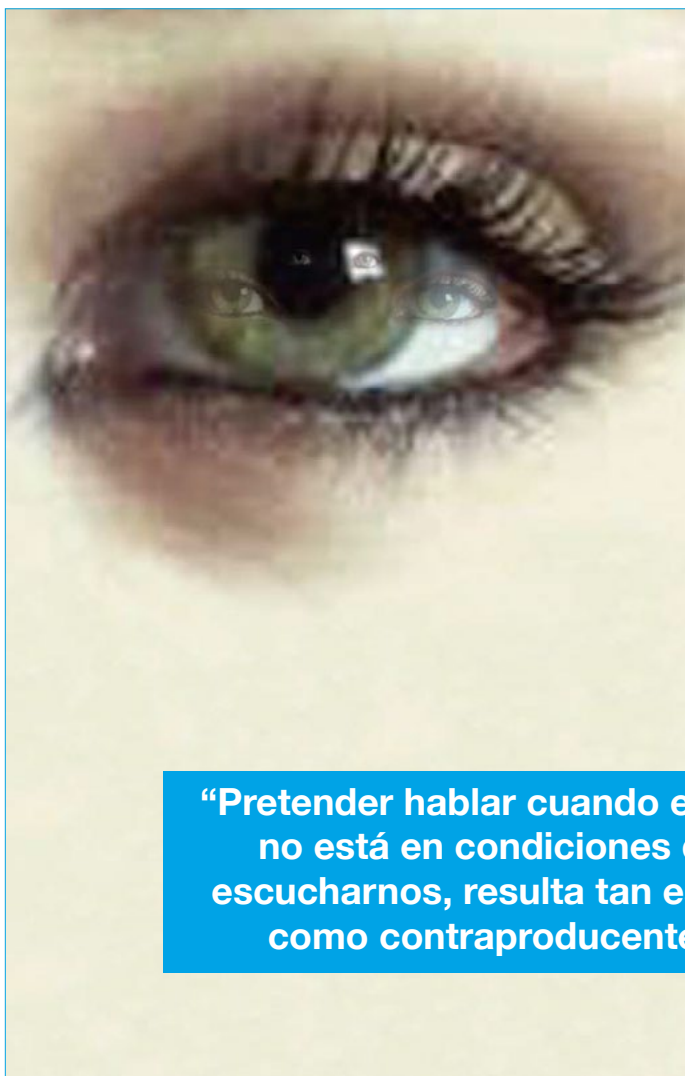
■ **Intentaremos mostrarnos esperanzados**, incluso ante hechos difíciles de explicar o asumir: guerras, actos vandálicos, terroristas... Mostraremos nuestra confianza en el ser humano, en su capacidad de afrontar y superar situaciones injustas a lo largo de la historia. Intentaremos fomentar en ellos esa objetividad, esa positividad, que no ingenuidad o debilidad.

■ **Asumiremos las rectificaciones, nuestras propias rectificaciones, como un hecho natural en la vida**; sin dramatismos, viendo en cada fallo una oportunidad para aprender y para crecer.

■ **Fomentaremos el valor de la tolerancia y el aprendizaje de los clásicos**; el conocimiento de personas significativas que se equivocaron como nosotros, pero que también nos transmitieron reflexiones interesantes. Trabajemos con ellos el análisis y el conocimiento; reconozcamos con Goethe, que *“con el conocimiento se acrecientan las dudas”*, y como dice un Proverbio Persa: *“La duda es la llave del conocimiento”*.

El conocimiento nos proporcionará tranquilidad en nuestra relación con los niños; nos enseñará a ser más perseverantes que ellos, a no insistir en los discursos, a no ser ingenuos, a unificar criterios, a intervenir, a no sucumbir en las crisis, a confiar en nuestros progresos...; en definitiva, a transmitirles la confianza, la seguridad y la autonomía que buscamos.

¿Podemos mejorar la comunicación?*



“Pretender hablar cuando el otro no está en condiciones de escucharnos, resulta tan estéril como contraproducente”

* Del libro: EMOCIONES QUE HIEREN. M^a. Jesús Álava Reyes. Editorial La Esfera de los Libros. Madrid, 2005.

¿Podemos mejorar la comunicación?

Ya comentamos que comunicar es más que hablar. Algunas reflexiones nos ayudarán a explicar en qué consiste la auténtica comunicación:

- **La verdadera comunicación empieza con la escucha.** Una actitud atenta, cercana y paciente comunica más que la mayoría de nuestros discursos.
- **Los ojos son los que más transmiten.** Con la mirada podemos crear un clima de confianza o crispación.
- **Podemos conseguir que no nos afecten las críticas destructivas,** de la misma forma que podemos aprender de las críticas positivas.
- **Lo importante no es lo que nos digan los demás, sino lo que nos decimos a nosotros mismos.** Si controlamos nuestro “diálogo interno” -lo que pensamos-, conseguiremos que nuestro bienestar dependa de nosotros, no de lo que opine el resto.
- **Podemos salir de los “puntos muertos”,** proponiendo acuerdos razonables.
- **Para que alguien te comprenda es importante que se sienta querido, no agredido.**
- **Transmitamos afecto y recibiremos cariño.**

Cuando se aprenden y se interiorizan unos principios básicos sobre la forma de comunicarnos y relacionarnos con los que nos rodean, no es difícil la comunicación; antes bien, resulta apasionante. Sin duda, una de las mayores satisfacciones que podemos experimentar en nuestro día a día, consiste en comprobar cómo podemos facilitar y reconducir la comunicación. Aunque las circunstancias resulten complicadas; aunque tengamos en frente a una persona encolerizada; con nuestra actitud podemos conseguir que, poco a poco, esas personas se sientan escuchadas y llegue un momento en que pueda producirse una aproximación; o un principio de acuerdo, que nos termine llevando al diálogo.

Cuando algunas veces me han preguntado cuáles son los puntos “claves” que favorecen la comunicación; al margen de las premisas y consideraciones que veremos más

Los secretos de la comunicación.

adelante, mi respuesta habitual es: LA PACIENCIA, EL CONTROL EMOCIONAL Y LA CAPACIDAD PARA ESCUCHAR Y PARA TRANSMITIR TRANQUILIDAD.

No resulta sencillo mostrarnos pacientes cuando creemos que la otra persona está confundida o alterada y no escucha nada; pero precisamente en esos momentos nuestra paciencia y nuestra actitud de escucha; nuestra mirada tranquila, pero llena de interés hacia lo que el otro está diciendo, termina por “imponerse”. De esta forma conseguimos relajar a nuestro interlocutor y le ayudamos a que, poco a poco, una vez que se ha sentido escuchado, esté en condiciones de empezar a escuchar o, al menos, de no sentir necesidad de agredir.

A veces hay que esperar horas, incluso días, hasta que llega el momento propicio en que la otra persona realmente está abierta al diálogo, y no se siente agredida por nuestras palabras o consideraciones.

“Pretender hablar cuando el otro no está en condiciones de escucharnos, resulta tan estéril como contraproducente”

Lo único que conseguimos es alimentar su carga negativa, a la par que le reforzamos en sus ideas irracionales. El distanciamiento y las diferencias aumentan, y ése no puede ser nuestro objetivo.

Seguro que en este punto en que nos encontramos; muchas personas que estén leyendo estas páginas pensarán que su caso es diferente; que su marido/mujer, compañero/a, jefe/a, amigo/a, hijo/a, hermano/a..., son imposibles y concluirán que, con ellos, “no hay forma de comunicarse”. Y... seguramente, al menos en parte, tienen razón; pues lo han intentado muchas veces, por las buenas, por las malas y por las regulares; incluso por la parte creativa... y, a pesar de sus esfuerzos, no han conseguido sus propósitos. Sin embargo, incluso en esos casos aparentemente desesperados, hay algo que siempre podemos conseguir: sentirnos bien con nuestra actitud y hacer que el otro se sienta escuchado, y eso ya es muchísimo.



¿Podemos mejorar la comunicación?

Nuestro interlocutor puede estar preso de cólera; inmerso en una crisis de mutismo; de desesperanza o de apatía extrema. Pero siempre se sentirá sorprendido cuando vea que no lo atacamos, que no intentamos convencerlo de algo; que paradójicamente, aunque crea que estamos en desacuerdo con sus manifestaciones, estamos haciendo un esfuerzo enorme por escucharle; por intentar comprender sus argumentos o su situación emocional...; En definitiva, por acercarnos a él y tratar de buscar un punto de encuentro.

En esos momentos la otra persona no siente tanta necesidad de agredir o de mostrarse con una actitud tan extrema y espera, aunque con cierto recelo, nuestra respuesta. Pero si ve que no tenemos prisa por tratar de imponerle nada, que seguimos preguntándole acerca de sus circunstancias o pensamientos, empieza a observarnos con más interés y, en muchos casos, con una actitud más cercana. ¡Cuidado!, no estoy diciendo que ya esté todo ganado; dependerá de cada caso, pero sí manifiesto que habremos avanzado. No obstante, no tiremos “por la borda” nuestros logros; no tengamos prisa por tratar que el otro nos escuche; seguramente será el momento de seguir mostrándonos pacientes y... atentos a las circunstancias de nuestro interlocutor.

Permanecer callados en muchas ocasiones es la mejor de las respuestas; pero a veces nuestro silencio puede ser interpretado como un desafío. En esos momentos tranquilamente le diremos a la otra persona que respetamos su criterio y sus opiniones, y que pensaremos detenidamente en lo que nos ha dicho. A partir de ese instante, nos mostraremos cercanos con la MIRADA; suaves con el GESTO –esbozando apenas una mueca, una débil SONRISA–; pero dispuestos a dejar la conversación en ese punto, pues ya alcanzamos todo lo que podíamos conseguir: lograr que la otra persona se sintiera ESCUCHADA, RESPETADA Y VALORADA.

Éste habrá sido el punto fundamental, a partir de ahí nuestra paciencia y nuestra capacidad de observación nos dirán si debemos sacar de nuevo esa conversación. Pero si así fuera, nunca lo haríamos con los mismos matices; pues cuando una persona se ha sentido mal ante algo, no debemos esperar que haciendo lo mismo, sus sensaciones cambien.

Los secretos de la comunicación.

Esa misma actitud de escucha y observación nos permitirá saber si la persona, una vez que se ha sentido escuchada, ya ha podido elaborar y canalizar sus emociones y no necesita volver sobre el tema. Incluso muchas veces podrá darse cuenta que no tenía razón en sus planteamientos, pero no será capaz de reconocerlo. En esos casos ¡tranquilos!; no nos empeñemos en una confesión pública, sería absurdo; disfrutemos de lo conseguido, establezcamos nuevas vías de comunicación y adoptemos una actitud cercana y relajada, que al otro le permita “conectarse” sin necesidad de humillarse.

¿Qué adelantamos cuando pretendemos que alguien “de su brazo a torcer”? ¿Que reconozca su error...?;

La mayoría de las ocasiones, sobre todo si se trata de personas inseguras –y recordemos que las personas agresivas suelen ser muy inseguras–, sólo conseguiremos perder lo que con tanto esfuerzo habíamos conseguido: su confianza.

La Empatía: ponerse en el lugar del otro.*

“Empatía significa comprensión y respeto, pero eso no es sinónimo de aceptación”



* Del libro: EMOCIONES QUE HIEREN. M^a. Jesús Álava Reyes. Editorial La Esfera de los Libros. Madrid, 2005.

Los secretos de la comunicación.

Empatía es llegar a saber por qué nuestro interlocutor muestra determinadas conductas o emociones, y a qué obedecen sus actitudes. Pero ser empáticos no quiere decir que estemos de acuerdo con los pensamientos o los sentimientos de la otra persona.

Empatía significa comprensión y respeto, pero eso no es sinónimo de aceptación. Hago esta matización porque con mucha frecuencia este concepto se confunde, y parece que empatía es simpatía hacia la otra persona.

Para nuestro interlocutor será muy importante que nosotros sepamos entender lo que le pasa; si siente que somos EMPÁTICOS nos contará sus problemas; sus emociones positivas y negativas. Pero la empatía, ese poder de Observación, también nos será muy útil a nosotros mismos. Nos permitirá captar los cambios bruscos de las personas que nos rodean; esas señales en sus GESTOS o en sus PALABRAS que nos indicarán que está bajo los efectos de un Sentimiento o una Emoción importante.

De la misma forma, la Empatía nos ayudará a percibir esas Expresiones que denotan Oposición, Escepticismo, Ironía, Hostilidad...

Recordemos de nuevo que cuando hay discrepancia entre la Comunicación Verbal y No Verbal, la que prevalece, la que nos dice la verdad es la comunicación No Verbal. La Empatía nos ayudará a descubrir estas discrepancias que pueden ser tan significativas a la hora de analizar e interpretar los MENSAJES de la otra persona.

Para potenciar nuestra Empatía, utilizaremos los siguientes recursos:

- **LA OBSERVACIÓN de la Conducta No Verbal.** Analizaremos lo que nuestro interlocutor, consciente e inconscientemente, nos trasmite a través de sus gestos y movimientos.

Recordemos que el “lenguaje no verbal” es el que refleja los sentimientos y las emociones de las personas.

- **LA ESCUCHA, tanto de la Conducta Verbal como No Verbal.**

De nuevo potenciaremos la escucha a través de la observación. Más importante que hablar será escuchar. Igual-



La Empatía: ponerse en el lugar del otro.

mente, mostraremos una actitud cercana; miraremos a nuestro interlocutor, reforzaremos su comunicación con gestos que muestren interés o aprobación.

Cuando lo estimemos necesario, formularemos preguntas aclaratorias, enfatizaremos determinados contenidos de la conversación, resumiremos los puntos más importantes...

■ LA COMPRENSIÓN de la Conducta Verbal y No Verbal.

Mostraremos nuestra Comprensión a nivel No Verbal si:

Miramos con interés a nuestro interlocutor.

Nuestros gestos se corresponden con el contenido de la comunicación (reflejan alegría, tristeza, preocupación...).

Controlamos nuestras emociones; especialmente cuando sentimos rechazo no podemos mostrarlo; además, recordemos que no debemos juzgar. Ya hemos comentado que resulta alarmante ver con cuanta facilidad juzgamos los sentimientos, emociones o actitudes de los demás. Éste sigue siendo uno de los errores más extendidos en nuestra sociedad. Vendría muy bien que a las nuevas generaciones las entrenásemos en el respeto y no fomentásemos juicios prematuros y superficiales.

A nivel Verbal, mostraremos nuestra Comprensión si:

Transmitimos a la otra persona que asumimos su problema sin ambigüedades. Ej. Entiendo perfectamente que te sientas mal.

Profundizamos en la información que nos facilita nuestro interlocutor, a través de preguntas claves.

Mostramos nuestro apoyo. Ej. Sabes que puedes contar conmigo.

¿Las personas más sensibles tienen más facilidad para ser Empáticas?. En principio sí, pero ¡cuidado!, porque a veces la sensibilidad nos juega malas pasadas y, sin darnos cuenta, dejamos de ser objetivos y sufrimos inútilmente. Nos ponemos demasiado en la piel del otro, y la Empatía no consiste en eso, es Entender lo que le pasa al otro; no vivir en nuestras propias carnes lo que el otro está sintiendo.

Los secretos de la comunicación.

Hay una falsa Empatía que nos hace sentirnos muy vulnerables. Son las personas comprensivas a las que todo el mundo cuenta sus problemas. Ellas lo viven en primera persona y después se quedan “hechas polvo”; con frecuencia lo pasan peor que sus interlocutores, que en muchas ocasiones lo que querían era “desahogarse”, y una vez conseguido se han quedado tranquilos.

Las personas duras, poco flexibles, arrogantes, impositivas... suelen tener muchas dificultades para ser Empáticas, para entender lo que les pasa a las personas que están a su alrededor.

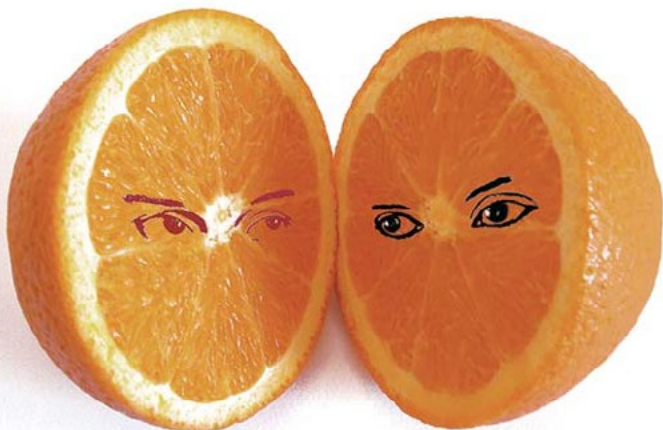
Han perdido la capacidad de observación, y con ello la capacidad de comprensión.

Sus análisis carecen de objetividad; al igual que sus sentimientos parecen estar desprovistos de humanidad.

A veces resulta muy difícil ser Empáticos; especialmente cuando te sientes derrotado; cuando tus expectativas no se han cumplido; cuando la decepción y el dolor son más fuertes que la sensibilidad y la esperanza.

La escucha activa.*

“Habitualmente nos conviene dar señales claras de que estamos escuchando”



* Del libro: EMOCIONES QUE HIEREN. M^a. Jesús Álava Reyes. Editorial La Esfera de los Libros. Madrid, 2005.

Escucharemos de forma activa cuando estemos atentos a todo el proceso de la comunicación; es decir, además de escuchar el mensaje verbal, observaremos y analizaremos con detenimiento toda la comunicación no verbal de nuestros interlocutores. Ya comentábamos que, además de enterarnos muy bien de lo que nos transmiten, habitualmente nos conviene dar señales claras de que estamos escuchando.

Si queremos que las personas que están comunicándose con nosotros sientan que estamos prestándoles toda nuestra atención, les proporcionaremos “señales de escucha”; tanto a nivel verbal como no verbal.

Dentro del ámbito No Verbal, nuestras señales de escucha serán:

- **Mirar directamente a los ojos.**
- **Acercarnos físicamente, con la postura un poco inclinada hacia nuestro interlocutor.**
- **Expresión facial de atención.** Esa expresión que denota claramente interés. (Si alguien no sabe muy bien qué tipo de expresión es, seguro que si lo intenta ensayar ante el espejo, termina captándolo perfectamente).
- **Movimientos de cabeza, a veces también de las manos, para estimular a nuestro interlocutor.**
- **Reflejar en nuestro rostro la emoción que siente la otra persona.** Mostraremos preocupación si ese es el contenido de la comunicación que nos están transmitiendo, pero siempre que podamos sonreiremos.
- **Sonreír.** La sonrisa es nuestra principal aliada cuando queremos eliminar barreras y hacer que la otra persona se sienta bien.

Pero dentro del ámbito VERBAL, también reforzaremos nuestro mensaje de escucha activa. Para ello emplearemos una serie de señales:

La escucha activa.

- Emitiremos palabras que demuestren nuestra atención y, cuando sea posible, nuestro apoyo: “claro”, “lógico”, “desde luego”...
- Formularemos alguna pregunta para aclarar o ampliar el contenido de los mensajes: Ej. ¿tú crees?, ¿cómo fue exactamente?, ¿qué pasó?...
- Facilitaremos la expresión de la comunicación, proporcionando a veces las palabras que parece buscar nuestro interlocutor.
- Repetiremos algún contenido que sobresalga por su importancia o trascendencia. Ej. “Entonces tú crees que lo que pasó fue...”.
- Cuando la conversación ha sido prolongada, intentaremos expresar lo fundamental, haciendo un breve resumen de los aspectos claves y, ante todo, seguiremos una regla de oro:
- **No interrumpiremos**; especialmente cuando la otra persona está tratando de expresar algo que le cuesta. Las interrupciones suelen interpretarse como falta de respeto, de interés o de sensibilidad.

Por mucho que nos estemos enterando a la perfección de lo que están diciéndonos, como no sepamos enviar mensajes claros de escucha activa, habremos perdido la oportunidad de comunicarnos bien. La otras personas no nos escucharán con buen ánimo; su actitud hacia nosotros será de recelo, de suspicacia; cuando no de desconfianza y agravio.

Recordemos que para que la comunicación se desarrolle de forma adecuada, el interlocutor tiene que sentirse primero escuchado, y después comprendido.

Resulta profundamente injusto que nos esforcemos con la gente “de fuera”, y que ofrezcamos nuestra peor versión con las personas que más nos quieren; o con las que nos sentimos más seguros.

Los secretos de la comunicación.

A veces todos nuestros esfuerzos de comunicación son estériles, si previamente no hemos conseguido crear un CLIMA DE CONFIANZA con nuestro interlocutor. **Las pautas para crear un clima de confianza son:**

- **Ofrecer seguridad.** Es importante que la otra persona sienta que, en ningún momento, vamos a transmitir lo que ella nos comunica, en base a la confianza que siente en nosotros.
- **Mostrar nuestro respeto hacia sus opiniones y criterios.** En ningún momento realizaremos juicios de valor; por mucho que no compartamos lo que nos están comunicando.
- **Ser empáticos.** Nos esforzaremos para ponernos en el lugar de la otra persona; aunque eso no significará que tengamos que identificarnos necesariamente con sus planteamientos.
- **Transmitir nuestra actitud de ayuda y colaboración, nunca de crítica agresiva.**
- **Mantener una conducta no verbal próxima.** Postura de acercamiento; mirada suave, que comunique interés y afecto.
- **Respetar la palabra que le hayamos dado;** tanto en los momentos agradables, como en las circunstancias más complicadas.
- **Ser “naturales”.** No sobreactuar o teatralizar. Si nuestro tono resulta demasiado grandilocuente, reduciremos la credibilidad del mensaje.
- **Aceptar los comentarios negativos que puedan hacernos sobre nosotros mismos.** De nuevo insistimos que aceptar no quiere decir compartir; pero aceptar siempre es respetar.

No obstante: ¡cuidado!, porque si la mayoría de estas reglas no son fáciles de asumir; seguramente la que nos resultará más complicada será la de **ACEPTAR Y RESPETAR a la otra persona.** Tenemos una especie de “voz” dentro de nosotros que, sin darnos cuenta, parece empujarnos en sentido contrario. A la primera de cambio estamos juzgando y, sin el menor recato, nos atrevemos a decirle a la otra persona lo que hace bien o mal; lo que debería hacer; cómo tendría



que actuar, sentir... En fin, ¡un auténtico desastre!. En muchos casos la edad no parece que importe y, como ya hemos comentado en este libro, a pesar de ser adultos, con frecuencia, seguimos cometiendo el error de sancionar, juzgar e incluso condenar.

En definitiva, **para crear un CLIMA DE CONFIANZA tenemos que ganarnos esa confianza previamente**, y para ello actuaremos con delicadeza, sabiendo observar, escuchar, analizar, respetar y, cuando sea necesario, hablar. Pero siempre lo haremos sin teatralizar, de forma sencilla, espontánea y cálida. La otra persona tiene que sentirse relajada para darnos su confianza; y no hay nada que nos relaje tanto como sentir que tenemos enfrente a una persona leal, sincera, comprensiva, generosa y, por encima de todo, “muy humana”.

Pero... **¿cuándo debemos otorgar nuestra confianza?**; Cuando después de haber observado, analizado y evaluado a la otra persona, sentimos que podemos empezar a darles pequeñas señales de confianza; repito, pequeñas, porque nuestra confianza total se la tendrá que ganar con sus conductas, y eso no se logra en base a nuestras expectativas o intuiciones; sino a raíz de una serie de comportamientos y actitudes por su parte, que ratifican ese principio de confianza.

No podemos ni debemos otorgar nuestra confianza guiados por intuiciones; sería poco prudente. Sólo los hechos demostrarán si la persona merece nuestra confianza.

Recordemos que las expectativas con frecuencia no se cumplen. Las personas de verdad asumirán que la confianza hay que ganársela por el camino de los hechos, no por la vía de la seducción.

Es importante que asumamos que ¡nadie tiene derecho a forzarnos!; Con frecuencia oímos muchas veces frases del estilo a: ¡parece mentira que no confíes en mí!, ¡cómo es posible que no me otorgues tu confianza!, ¡qué desconfiado eres!, ¡así no irás a ninguna parte!... Recordemos: **LA CONFIANZA, COMO LOS SENTIMIENTOS, NO SE FUERZAN; SE SIENTEN O NO SE SIENTEN.** Y, dada la

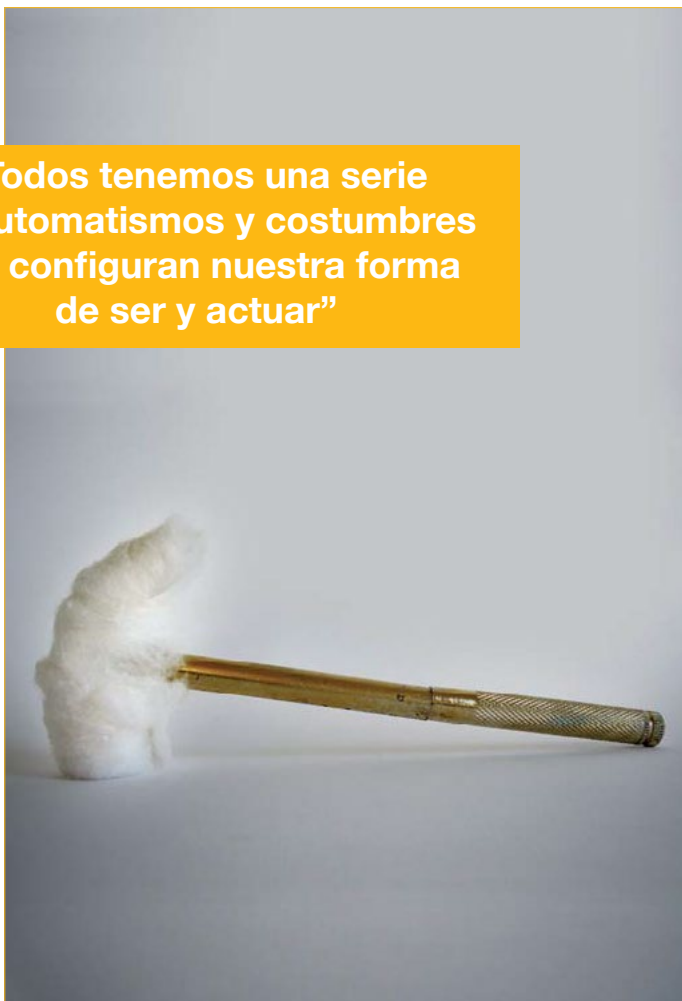
Los secretos de la comunicación.

implicación emocional que tienen, una vez que los sentimos, no vendrá de más comprobar que no estamos equivocados; porque habitualmente sentimos con el corazón, no con la razón, y... ¡a veces pagamos por ello precios muy altos; el precio de nuestras emociones dañadas, el dolor del desengaño, la frustración de la traición!.

No estoy haciendo un llamamiento a la desconfianza; lo que quiero transmitir es que nuestra confianza es muy valiosa, tan valiosa como a veces peligrosa; pues nos deja con el corazón abierto, casi sin defensas y, salvo que tengamos una confianza sin límites en nosotros mismos y una autoestima por las nubes, será mejor que cuidemos a quien damos nuestra confianza; sobre todo si somos de los que luego sufrimos mucho si nos sentimos decepcionados o traicionados.

La Asertividad. Aprender a decir lo que queremos.*

“Todos tenemos una serie de automatismos y costumbres que configuran nuestra forma de ser y actuar”



* Del libro: EMOCIONES QUE HIEREN. M^a. Jesús Álava Reyes. Editorial La Esfera de los Libros. Madrid, 2005.

Los secretos de la comunicación.

La persona ASERTIVA es una persona SEGURA, EQUILIBRADA Y MADURA; con CAPACIDAD DE AUTOAFIRMACIÓN PERSONAL; que expresa directamente sus propios sentimientos, sus deseos, sus derechos legítimos u opiniones; sin amenazar o castigar, y sin violar los derechos de los demás.

Realmente, para cualquier persona,

Conseguir un comportamiento asertivo es una de las mejores metas que podemos plantearnos. Es una auténtica maravilla saber decir lo que queremos expresar en el momento adecuado; comunicarlo de tal forma que al otro no le quede ninguna duda sobre lo que está escuchando; transmitirlo con tal habilidad y tacto que normalmente no levantemos suspicacias ni sentimientos negativos en los demás y, encima, hacerlo sin manipulaciones ni tiranías; respetando profundamente los derechos de los otros.

Aprender a decir lo que queremos; con tal habilidad que el otro, normalmente, no se sienta incómodo

La primera parte del enunciado se basa en la SEGURIDAD, la segunda en la SENSIBILIDAD. Pero como casi todo, también estas cualidades y estos estilos de comportamiento se pueden aprender en gran medida.

La seguridad no es algo que nos venga “de repente”; es un estado que podemos fomentar a través de nuestras conductas y actitudes. Pero con ser importante la seguridad interior, la que tenemos en nosotros mismos; en la comunicación y la relación con los demás es vital la seguridad que mostramos; la que los otros perciben. Esa seguridad “que los otros ven” les ayudará a respetar más nuestros argumentos, y a ser conscientes que no somos fácilmente manipulables.

¿Qué principios o mecanismos nos harán sentirnos y mostrarnos ASERTIVOS?.

Hay un fundamento crucial, que define y potencia la asertividad, y no es otro que:



■ CONFIAR EN NOSOTROS.

Confiar en que nuestras opiniones y valoraciones son tan válidas como las que puedan tener otras personas. Nuestra confianza en nosotros mismos hará que mantengamos nuestras creencias, incluso aunque sean diferentes a las que sostiene la mayoría.

Pero... ¿cómo lo conseguimos?:

Sintiéndonos bien con nosotros mismos. Repitiéndonos una y otra vez que tenemos derecho a decidir, a escoger, a pensar de forma propia, a mostrarnos cómo somos...; siempre y cuando mantengamos un exquisito respeto a la postura y a las opiniones de los demás.

Mostrándonos seguros sobre nuestra capacidad de decisión y de elección. Tenemos derecho a elegir lo que queremos hacer.

Transmitiendo firmeza y convicción. Mantendremos nuestro criterio a pesar de condicionantes o presiones externas.

Manifestando respeto hacia las opiniones de los demás. Por ello, tampoco intentaremos imponer las nuestras.

Para que nos resulte más sencillo alcanzar un comportamiento Asertivo, y confiemos en nosotros mismos, recordaremos algunos puntos esenciales:

■ Tendremos claro el Objetivo.

Conoceremos exactamente lo que queremos. Para ello nos ayudará la capacidad de Observación y de Análisis que hemos desarrollado.

■ Sabremos Elegir el Momento Adecuado.

A veces no es sencillo, y hay situaciones en las que parece que nunca va a llegar. Pero siempre hay un momento más adecuado que otros.

En este caso haremos hincapié en transcribir la conducta de los demás. Con práctica automatizaremos el mecanismo; es decir, en cualquier situación, según vayan hablando

Los secretos de la comunicación.

y comportándose los demás, nuestra mente será capaz de ir realizando ese análisis de forma simultánea, en “tiempo real”, y esto nos permitirá actuar en esos instantes, sin demoras ni vacilaciones.

■ Mantendremos el Control Emocional.

Llegados a este punto, y para que nos sirva de referencia, vamos a exponer cuál es el **comportamiento verbal de las personas asertivas**.

Sus principales características son:

Expresan con claridad sus deseos o sentimientos; lo mismo si son positivos o negativos.

Resuelven los problemas mostrando más confianza en sus criterios internos, que en criterios externos.

Repiten su deseo tantas veces como sea preciso.

Dicen “no” cuando desean; sin poner excusas.

No mienten.

Nunca discuten.

Aceptan críticas.

Comprenden la postura del otro.

Llegan a acuerdos, negocian, ofrecen alternativas.

Piden información.

Dan información.

Hacen confidencias personales.

Sin duda, habrá muchas características de las expuestas que aún no formen parte de nuestra conducta habitual; pero ello, lejos de suponer un golpe importante a nuestra autoestima o seguridad personal, constituirá una gran ayuda, pues nos indicará de forma clara y precisa las metas que aún debemos conseguir.

La Asertividad. Aprender a decir lo que queremos.

Todos tenemos una serie de automatismos y costumbres que configuran nuestra forma de ser y actuar; pero por muy arraigados que estén, no debemos pensar que son inamovibles. Igual que podemos aprender a no interrumpir a los demás mientras hablan; de la misma forma podemos conseguir no entrar en controversia o crispación. En este sentido, recordemos que:

Las discusiones sólo sirven para aumentar la crispación o el malestar de algunas personas; pero ni favorecen la comprensión, ni son el mejor cauce para defender nuestras opiniones o derechos.

Ante todo, recordemos que la mayoría de las personas tienden a sentirse incómodas en cuanto ven que estamos formulando una crítica; por eso es tan importante hacerlo bien. Si lo pensamos un poco, resulta muy chocante. Nos pasamos parte de nuestra vida criticando o escuchando críticas y, sin embargo, la mayoría de las veces lo hacemos de forma poco reflexiva; como si criticar fuera algo sencillo y sus consecuencias pasaran desapercibidas.

En muchas ocasiones las críticas se hacen de forma destructiva, impositiva e intimidatoria. Los resultados son evidentes; la persona difícilmente puede encajar como constructivo, lo que siente como agresión.

Como decíamos, la realidad es que criticamos con mucha facilidad, pero habitualmente lo hacemos de forma poco conveniente; parece más un desahogo, incluso un acto impulsivo, que una actitud serena y reflexiva que nos ayude a comunicarnos mejor.

Si queremos que las críticas no sean un impedimento a nuestra comunicación; conviene que nos centremos en los objetivos de la crítica, para que nuestra conducta sea la apropiada.

En primer lugar, si somos razonables, **cuando formulamos una crítica lo hacemos porque:**

- Nos sentimos incómodos y queremos cambiar una situación que nos molesta o preocupa.

Los secretos de la comunicación.

- Pretendemos salvar la relación con la persona a quien hacemos la crítica. No queremos que se produzca un deterioro en nuestra comunicación con ella.

- Intentamos facilitar a nuestro interlocutor la aceptación de la crítica.

Sin embargo, los Errores más comunes que cometemos habitualmente son:

- Lo hacemos en momentos poco propicios.

- Elegimos lugares inapropiados.

El estado emocional de nuestro interlocutor no es el más adecuado. Se siente débil o irritado, agresivo, inhibido...

- Nuestro estado emocional no alcanza el control y el equilibrio deseado.

- Nuestra Conducta No Verbal manifiesta tensión, agresividad...

- No damos mensajes de Escucha Activa.

Nos encerramos en nuestro criterio y no tratamos de comprender lo que siente nuestro interlocutor.

- Realizamos acusaciones, amenazas y/o exigencias. Son mensajes típicos en los que decimos *“Tú tienes la culpa de...”*.

- Pronunciamos generalizaciones que invalidan el contenido de la crítica: *“Siempre..., nunca..., todo...”*. Ejemplo: *“Siempre haces lo mismo”, “Nunca escuchas”, “Todo lo haces mal”...*

- Utilizamos etiquetas de forma indebida. Ejemplo: *“Eres un vago, un desastre, un inútil...”*.

- Formulamos preguntas agresivas, llenas de reproches. Ejemplo: *“¿No te da vergüenza...?”*.

- Empleamos frases del estilo a: *“Deberías hacer tal cosa”; “Tendrías que asumir...”; “Sería necesario que te dieras cuenta...”*.



La Asertividad. Aprender a decir lo que queremos.

- Realizamos comparaciones: Con nosotros, con otras personas...
- Mandamos mensajes sin fuerza, inconsistentes: Exigimos lo que nosotros no hacemos. Ej. *No se te ocurra fumar, es malo para la salud* (pero nosotros fumamos).
- Damos consejos innecesarios, que no nos han pedido y que contribuyen más a alejarnos, que a acercarnos a nuestro interlocutor. A veces hacen referencia a nuestra historia personal. Ej. *“Cuando a mí me pasó algo parecido, lo que yo hice fue...”*.
- No damos valor a mensajes que pueden ser importantes para las otras personas. Ej. *“No pasa nada, eso es una tontería”*. En este sentido, aunque para nosotros sea absurdo, debemos respetarlo.
- Emitimos juicios de valor. Ya hemos comentado que quiénes somos nosotros, cualquiera de nosotros, para juzgar la conducta de nadie.
- Nos permitimos hacer diagnósticos sobre la forma de ser o de actuar de nuestro interlocutor. Ej. *“Como tú no le das importancia al dinero, derrochas y malgastas todo lo que tienes...”*.
- Potenciamos enfrentamientos sobre hechos ya pasados, que han provocado diversas interpretaciones.
- Por encima de todo, intentamos mantener o justificar nuestros criterios.

Podríamos seguir enumerando errores y errores; pero lo importante es ver con qué frecuencia se cometen o los cometemos. En esta situación, no tiene nada de extraño que las críticas se vivan o las vivamos generalmente de forma negativa.

Ejemplo práctico: Cuando alguien no cumple con sus compromisos

Como siempre, un ejemplo práctico nos servirá de gran ayuda. Imaginémonos cómo podemos comportarnos después de que un amigo se comprometió a sacar entradas para el teatro y finalmente se le olvidó y esto, en él, es habitual.

Los secretos de la comunicación.

No sería extraño que al verlo, con GESTO serio y con un VOLUMEN de voz más alto que el habitual, le dijéramos algo parecido a: *“¡Vaya!, otra vez lo has vuelto a hacer. Eres insoportable; siempre dejas todo empantanado; estoy hasta el último pelo de tus olvidos. La próxima vez no se me ocurrirá contar contigo”...*

Si observamos con detalle, reconoceremos en este MENSAJE muchos de los Errores que acabamos de exponer: Acusaciones, amenazas, exigencias; uso de etiquetas: *“eres insoportable”*; empleo de generalizaciones: *“siempre dejas todo empantanado”*; autorrevelaciones negativas, tono amenazante: *“La próxima vez...”*.

Por el contrario, si queremos conseguir que nuestro amigo se entere de lo que provoca en nosotros sus olvidos y, sobre todo, queremos que deje de cometerlos; será más eficaz que, con GESTO suave y utilizando un VOLUMEN medio, le digamos: *“Fulanito (le llamaremos por su nombre), cuando no haces lo que te has comprometido pienso que no respetas nuestros acuerdos, y eso me molesta. Si hemos quedado que tú sacarás las entradas, te agradecería que hicieras el esfuerzo de hacerlo, y si no puedes, dímelo para que las saque otra persona y podamos hacer el plan previsto”*.

En esta versión hemos demostrado autocontrol emocional; hemos descrito perfectamente la situación *“Cuando no haces lo que te has comprometido...”*; hemos expresado con claridad nuestros sentimientos: *“eso me molesta...”*; hemos enviado mensajes de autorrevelación: *“Pienso que no respetas...”*, y hemos hecho peticiones con “Mensajes donde el Yo juega un papel crucial”: *“Te agradecería que...”*.

Pero no nos agobiamos, no pensemos que es imposible hacer una buena formulación de críticas; de hecho, a estas alturas, contamos ya con muchos recursos para realizarlo de forma adecuada: conocimiento de los elementos No Verbales de la Comunicación: Expresión Facial, Mirada, Gestos, Ademanos, Sonrisas...; Saber crear un Clima de Confianza; Mostrarnos Empáticos; Ser Asertivos...).

Estos recursos, y otros que veremos a continuación, nos ayudarán a formular las críticas correctamente y a lograr los objetivos que nos proponíamos al hacerlas.

Decir NO.*



“A veces pensamos que sólo hay una manera de decir ¡NO!, y muchas personas se afanan, por verbalizar este difícil monosílabo”

* Del libro: EMOCIONES QUE HIEREN. M^a. Jesús Álava Reyes. Editorial La Esfera de los Libros. Madrid, 2005.

Decir “No” es un derecho asertivo (de autoafirmación).
Un “no” para los demás, suele significar un “sí” para nosotros. En muchas ocasiones un “No” es la forma de manifestar nuestros criterios y defender nuestras posturas.

Quando de forma racional decimos “No” y lo mantenemos, ganamos en seguridad y autoestima personal.

Ya hemos visto que a veces podemos experimentar cierta involución (marcha atrás) en algunas esferas de la comunicación; con el tema del “No” nos vuelve a pasar algo parecido. Apenas hemos nacido y ya sabemos expresar muy bien nuestra oposición, y pocas veces veremos un “No” mejor defendido que cuando lo emite un bebé. Con días de vida ya sabemos mantener un “No” con firmeza, incluso con rotundidad y perseverancia; pero a medida que crecemos, las presiones del ambiente nos hacen “desaprender” algo que, usado adecuadamente, debería permanecer en nuestro catálogo de recursos; al menos para usarlo en determinadas circunstancias.

Con frecuencia necesitamos decir “No” para defender aquello que queremos, o para manifestar de forma clara nuestras opciones. Una prueba irrefutable que nos confirma la importancia de conservar en nosotros esa capacidad para decir “No”, es la resistencia que el niño y el adolescente muestran para no dejarse “comer el terreno” por los “mayores”.

Lógicamente, ni el No del adolescente, ni el No del niño de dos años pueden servirnos de modelo; pero nos indican la resistencia y la necesidad del ser humano de reafirmarse, incluso en las circunstancias más difíciles.

Algo aparentemente tan sencillo como decir No, se convierte en un arte que pocos parecen dominar. Vamos a intentar adentrarnos en los secretos que nos ayudarán a conseguir nuestro objetivo.

A veces pensamos que sólo hay una manera de decir ¡NO!, y muchas personas se afanan, por verbalizar este difícil monosílabo.



Decir NO.

También podemos decir “no” a través de la Comunicación No Verbal: nuestros Gestos, Ademanes, Miradas..., nos serán de gran ayuda; y además nos permitirán evitarnos un desgaste innecesario con un “no verbal”, que puede resultarnos más difícil. El Contacto Físico, y en este caso la ausencia del mismo, también nos servirá para comunicar ese “no” de forma inequívoca. Pero, sin duda, “El Silencio Arrastrado”, ese silencio que alargamos voluntariamente después de una pregunta, es un indicador fantástico, que antecede, prepara y facilita la negativa posterior; negativa que a veces, ya no es necesario verbalizar.

Si nos encontramos fuertes y seguros, incluso “La Sonrisa Mantenido” constituye otro recurso de gran valor en nuestro catálogo de “Noes”; especialmente cuando esa Sonrisa está potenciada por una Expresión Facial que indica firmeza, y unos Ojos que se agrandan para enfatizar el Mensaje.

Podemos decir “No” con nuestra Mirada, con nuestros Gestos, nuestros Silencios, nuestros Ademanes, nuestros Ojos...; incluso podemos decir “No” con nuestra espalda, con nuestra falta de contacto ocular, nuestra muda contestación, nuestro elocuente desinterés...

Hay muchas formas de decir “No”; cada una puede ser adecuada en un momento y un contexto determinado.

Como ya indicábamos, El Arte de decir “No” consistirá en saberlo decir, de forma clara e inequívoca, pero con el menor coste emocional para nosotros y para quien deba escucharnos.

Sin embargo, HAY GENTE QUE ABUSA DEL “NO”; ENTONCES ÉSTE SE DEGRADA Y PIERDE SU SIGNIFICADO. A poco que busquemos, seguro que todos encontramos múltiples ejemplos, como el padre que constantemente dice “no” a sus hijos; el amigo que siempre responde “no” a nuestras sugerencias; el jefe que invariablemente dice “no” a cualquier petición o idea de su gente... Si no aprendemos a dosificar nuestros “noes”, y los repetimos con demasiada frecuencia, perderán fuerza y se volverán en nuestra contra.

Pero hay un “No” tremendamente doloroso. Es un “no” que se nos clava internamente, que nos persigue sin descanso, que mina nuestra moral y arruina nuestra autoestima: Es el “No” que no hemos sido capaces de decir. Ese “no” que se ha quedado ahogado dentro de nosotros; que se ha sentido herido por nuestra inseguridad y mutilado por nuestra falta de esperanza. Es un “No” terrible, porque es el “No” que no hemos dicho.

Cuando no sepamos cómo sacar de dentro ese “no” que sentimos, lo mejor será mirar a nuestro interlocutor y decirle: *“Ya sabes que me gustaría decirte que sí, ¡no insistas por favor!”*.

Notemos cómo está construida esta frase; si en lugar de expresarlo de esa forma, hubiéramos dicho: *“No insistas por favor, ya sabes que me gustaría decirte que sí”*; el impacto causado sería muy diferente. Nuestra respuesta no puede empezar mostrando debilidad: *“No insistas por favor...”*, sería sinónimo de: “si insistes, no sabré negarme”. Con ese preámbulo le estamos dando toda la ventaja a la persona que nos ha hecho una petición.

Pero algunos podrán pensar qué ocurre si, a pesar de haberlo pronunciado en el orden correcto, la otra persona insiste. En esos casos nuestra respuesta será contundente: Miraremos con Gesto duro a nuestro interlocutor; sin apartar en ningún momento nuestra Mirada, y cuando termine su nueva exposición y espere nuestra contestación, le diremos: *“¿Eso es todo Carlos?; Te he escuchado perfectamente, ya sabes mi respuesta”*. A continuación dejaremos de prestarle atención y nos centraremos ostensiblemente en otra actividad. En ese momento es importante que le llamemos por su nombre, pues de esta forma nuestro Mensaje adquiere más fuerza y rotundidad.

Pero algunas personas pensarán que si hacen eso, inevitablemente se sentirán culpables. **¿Cómo superar ese complejo de culpabilidad, por no responder a lo que nos piden o esperan de nosotros?** La mejor forma es siendo conscientes de que si ellos nos quieren, o al menos si no pretender manipularnos, respetarán nuestra decisión.



Decir NO.

Será vital que recordemos que a nosotros nos resulta difícil negar algo a esas personas, y si lo hacemos es por Coherencia y Responsabilidad. Si decimos “No” es porque lo vemos más Justo. También nos ayudará saber que nos sentiríamos más Culpables si cedieramos por Comodidad, por Miedo o por Impotencia. Algunas frases nos podrán ayudar; nos las diremos internamente, a nosotros mismos, con la fuerza de nuestro silencio. Cada uno encontrará sus propias frases, pero podrían servirnos:

- *“Me sería más fácil decir que sí, pero luego me sentiría fatal”*
- *“¡Lo hago porque les quiero!”*
- *“No voy a fallar; no cederé”*
- *“Cuanto más insiste, más me doy cuenta que no respeta mis pensamientos; simplemente trata de imponer su criterio”*
- *“Se que luego me voy a alegrar de haber sido capaz de mantener mi criterio”...*

Sobre las dificultades que mucha gente tiene para decir NO y los sentimientos de culpa que experimentamos cuando nos negamos a algo que nos piden; se ha escrito y se ha comentado mucho, porque éste es un tema de permanente actualidad.

Hay personas que no les cuesta decir NO; por el contrario hay quienes dicen NO “por sistema”; pero decir no “sistemáticamente” responde a una postura que, en contra de lo que pudiera parecernos, esconde bastante inseguridad y claras dosis de intolerancia. El secreto será saber decir “No” en el momento apropiado, de la forma correcta y con la habilidad suficiente, como para que él otro entienda perfectamente nuestro mensaje, y además nos vea tan seguros y convencidos, que no insista más.

Dificultades para conseguir una buena comunicación.* Cómo llevarse bien.



* Del libro: EMOCIONES QUE HIEREN. M^a. Jesús Álava Reyes. Editorial La Esfera de los Libros. Madrid, 2005.

A veces tenemos la impresión de que algunas personas facilitan mucho las relaciones y casi todo el mundo se siente a gusto en su presencia. Por el contrario, también podemos tener la experiencia opuesta: personas que parecen haber nacido para crear dificultades y fomentar la tensión a su alrededor.

Cuando alguien es y se comporta de forma AMABLE, CERCANA, AGRADABLE...; sin duda LAS DIFICULTADES SON CASI INEXISTENTES; el trato es cordial y relajado. Los problemas seguramente nos vendrán ante otro tipo de actitudes, y será en esos casos cuando podamos demostrarnos a nosotros mismos si tenemos recursos suficientes; recursos que salven situaciones complicadas y nos permitan llevarnos bien con todas las personas que nos interesen o, por el contrario, si nuestra capacidad de comunicación y relación está en manos de los demás, si dependemos de la actitud que los otros tengan. En este caso, nuestras habilidades estarán poco desarrolladas y convendrá que nos pongamos rápidamente a la tarea, salvo que hayamos optado por dejar en manos ajenas nuestro propio bienestar.

En principio, LA COMUNICACIÓN es un proceso de relación, de intercambio entre dos o más personas, que tratan de expresar y recibir información, sentimientos, emociones, actitudes, deseos...

Pero no siempre es así; a veces parece que sólo es una persona la que comunica y otra la que escucha; incluso una puede hablar y la otra no escuchar; o sencillamente puede haber personas que nunca se comuniquen; hablan y hablan, o callan y callan; es como si los sentidos se hubiesen bloqueados: miran sin ver o sienten lo inexistente.

La primera dificultad para conseguir una buena comunicación es pensar que la comunicación es fácil, que se produce de forma automática y que sólo es necesario que una persona tenga algo que comunicar y quiera hacerlo.

Es importante que conozcamos de forma objetiva las dificultades para la Comunicación; básicamente no debemos olvidar que:

■ Nuestra capacidad de procesamiento es limitada.

Hablamos y hablamos, tanto con las palabras como con la comunicación no verbal –los gestos–; sin darnos cuenta que todos tenemos un límite y sólo podemos procesar o asimilar una cantidad determinada de información. Es decir, que a partir de determinado momento, y según la cantidad de información recibida, nos desconectamos y nuestra capacidad de asimilación o comprensión disminuye sensiblemente.

Hay muchas personas que desconocen esta dificultad y hablan y hablan, enganchando un discurso con otro. No se dan cuenta que lo único que consiguen es aburrir y cansar a su interlocutor.

■ Somos subjetivos; interpretamos a nuestra “manera” el mensaje que estamos recibiendo.

Las vivencias que cada uno tenemos nos condicionan a la hora de evaluar o analizar lo que otros nos transmiten. Incluso, puede ocurrir que lo que hemos interpretado no se parezca nada a lo que nos han querido decir.

■ No sabemos con certeza si la persona que nos escucha nos ha entendido.

Con frecuencia el que habla no comprueba si el otro ha entendido bien; pero tampoco el que escucha contrasta habitualmente si lo que ha entendido es lo correcto.

■ Hay interferencias en el canal “no verbal”.

Distorsiones que no captamos o que interpretamos inadecuadamente. Con frecuencia, los gestos no se corresponden con las palabras.

Como comentábamos, hay personas que intuitivamente, o en base a su propia sensibilidad, facilitan al máximo la comunicación con su entorno y reducen de forma drástica las dificultades para comunicarse bien con ellos. No obstante, las dificultades de comunicación causan auténticos estragos en las relaciones interpersonales.

Vamos a intentar ofrecer pautas para resolver o paliar estas dificultades.



Cómo podemos resolver esas dificultades

Ya hemos señalado que, para RESOLVER algo, PRIMERO hay que ser MUY CONSCIENTES del proceso: cuándo ocurre, de qué forma, cómo se intensifica... . Una vez que lo hemos “localizado”, podremos controlarlo con más facilidad.

Algunas de las pautas o señales que nos ayudarán a resolver dificultades en la comunicación son:

■ **Ser precisos en nuestra exposición;** tratando de no dispersarnos ni alargarnos excesivamente.

De esta forma contribuiremos a superar esa limitación que todos tenemos, a la hora de procesar la información que recibimos.

En este aspecto sería deseable que terminásemos con esos interminables “rollos” que soltamos; tanto en nuestras conversaciones de adultos, como de forma muy especial cuando hablamos con los niños y adolescentes.

Un buen “truco” para conseguirlo será ponernos límites cuando “cojamos la palabra”. Por ejemplo, no nos alargaremos más de 2 ó 3 minutos en cada respuesta, y esperraremos a que sea nuestro interlocutor el que nos pida alguna aclaración o ampliación. En esos casos volveremos a recordar que la información extra tampoco debe durar más de esos minutos.

Si tenemos que explicar un episodio largo que hemos vivido, nos esforzaremos para no emplear más de 8 minutos. De nuevo aquí nuestro propósito no será exponer de forma minuciosa el relato; sino: a) Conseguir que NOS COMPRENDAN, o al menos se “sitúen” en pocos minutos y b) Lograr que se queden suficientemente MOTIVADOS, para que sean ellos los que nos pidan más detalles y podamos ampliarles información. Pero recordemos, siempre debe ser en base a su interés, no al nuestro.

■ **Comprobar si hemos evaluado la Información de forma objetiva.**

Para ello, verificaremos los contenidos con nuestro interlocutor. Poco a poco intentaremos crearnos este saludable hábito.

Los secretos de la comunicación.

- **Reiterar la información** cuando tengamos dudas de que nuestro interlocutor no la ha recibido.
- **Estar atentos a la comunicación no verbal;** es decir, a los GESTOS, MUECAS, ADEMANES...

La comunicación no verbal es crucial, pues es la que transmite nuestras emociones y sentimientos, y estos son más difíciles de esconder. Por ello, cuando tengamos alguna duda entre lo que dicen las palabras y lo que dicen los gestos, hagamos caso a estos últimos.

En definitiva, sólo podremos sentirnos satisfechos con nuestra comunicación, cuando estemos seguros que nuestro interlocutor ha entendido lo que queríamos transmitirle.

“Por muy bien que se nos de hablar, a veces las palabras no son el mejor medio de comunicación”

Consejos útiles para conseguir una buena comunicación:

- Nos enseñan a hablar desde pequeños y toda la vida intentamos mejorar nuestro lenguaje, pero no nos damos cuenta que **el silencio es la forma más directa, eficaz y universal de comunicarnos.**
- Practiquemos todos los días, pero hagámoslo uniendo **silencio a sonrisa y cara relajada.** Busquemos momentos donde estar apaciblemente en silencio con nosotros mismos, y afectivamente en silencio con los que nos rodean.
- **Hasta que nos sintamos seguros y dominemos el arte del silencio, podemos ensayar frente a un espejo.** Adoptemos diversas posturas, pero siempre sonriendo.
- **Comunicamos amor y cariño con nuestra mirada, más que con nuestras palabras.**
- **El silencio favorece el lenguaje de los sentidos.** Podemos aprender a estar bien incluso con el silencio impuesto. Depende solamente de que nos mandemos mensajes positivos a nosotros mismos.



Dificultades para conseguir una buena comunicación. Cómo llevarse bien.

- En situaciones de tensión, el silencio respetuoso es más eficaz y llega más al corazón que los grandes discursos.
- En momentos de soledad, excitación o cansancio, el silencio será nuestro principal aliado.
- El silencio es el idioma universal, el que aparentemente menos cuesta aprender, pero el más difícil de asimilar.
- Busquemos todos los días momentos de silencio y recordemos que dominar el Arte del Silencio es dominar los Secretos de la Comunicación.

Indicaciones efectivas para una comunicación eficaz.*

Autor: Carlos Mateo.

Psicólogo por la Universidad Autónoma de Madrid.
Master en Psicología Clínica.
Forma parte del equipo de especialistas de
Álava Reyes Consultores.
Colabora en diversos medios de comunicación.



**“La inteligencia es la capacidad
de dirigir el comportamiento”**

Indicaciones efectivas para una comunicación eficaz:

- 1. Marcar un tiempo y lugar para comunicarnos a diario, si es que la situación no surge de manera natural y espontánea.

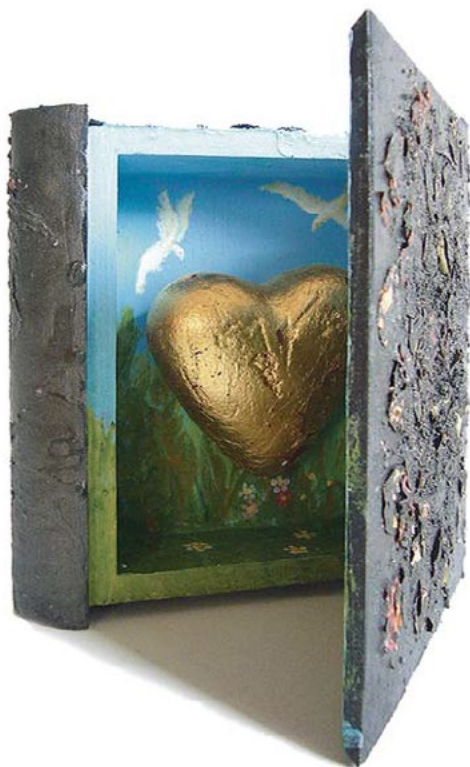
Ej. Después de la cena (y de que los niños, si los hay, estén acostados), dedicar un rato, que puede tratarse simplemente de diez minutos, para comentar distendidamente cualquier asunto de la vida cotidiana, o crear el clima de proximidad y calidez adecuado para poder transmitir deseos, sentimientos,

- 2. Tener a mano o a la vista (Ej. en la puerta del frigorífico) el listado de *Errores y recursos en comunicación*, de manera que podamos hacer uso de él con facilidad cuando estemos que nuestra pareja, o nosotros mismos, hemos cometido un error o aplicado acertadamente un recurso, y hacérselo notar suavemente a la otra persona.

- 3. Procurar mantener de modo habitual una actitud abierta al diálogo, lo que significa estar dispuesto a escuchar lo que nuestra pareja quiera contarnos. Si somos capaces de escuchar bien, tenemos la mitad la comunicación hecha.

- 4. Intentar comprender a nuestra pareja en todo momento y situación, aunque tenga un arranque de ira y hostilidad. Seguramente tenga sus razones para estar así, y es importante tratar de entender por que actúa como lo hace: Primero comprender al otro y después hacernos comprender.

La inutilidad del sufrimiento.*



“Las manifestaciones y sensaciones más desagradables que experimenta el ser humano, están unidas o asociadas a sufrimientos inútiles”

* Del libro: LA INUTILIDAD DEL SUFRIMIENTO. M^o. Jesús Álava Reyes. Editorial La Esfera de los Libros. Madrid, 2003.

La inutilidad del sufrimiento.

Nuestra cultura, nuestra educación y, porque no decirlo, a veces también las distintas religiones, parecen haberse empeñado en ofrecernos una visión negativa de la vida, que nos ha provocado un aprendizaje, en gran medida estéril, y nos ha condicionado a pasarnos la vida sufriendo inútilmente.

Cada vez son más las personas con una sintomatología ansiógena (provocada por una ansiedad y un estrés negativo); estas personas pierden el control de su Sistema Nervioso Autónomo y se provocan respuestas poco adaptadas a la situación real: sufren aceleración del ritmo cardiaco, opresión en el pecho, “embotamiento” generalizado, disminución de las funciones intelectuales: pérdida de memoria, dificultades de concentración, ralentización de los procesos mentales, falta de agilidad y fluidez verbal...; en definitiva, pérdida del control voluntario de sus conductas y emociones.

El sufrimiento inútil provoca un desgaste exagerado a nivel físico, una irritabilidad creciente a nivel psíquico y un desplome enorme de nuestro control emocional.

Cuando ese sistema nervioso autónomo se “conecta”, sufrimos un desgaste físico equivalente a cuando nos forzamos a correr velozmente, sin descanso, cuesta arriba y con mal tiempo. **Este desgaste, y esto es lo más inquietante, dura mientras permanece ese sufrimiento;** es decir, si nos pasamos tres horas dándole vueltas a algo que nos hace sufrir, a nivel orgánico es como si hubiéramos estado tres horas corriendo sin parar: el desgaste, mal que nos pese, es equivalente.

El sufrimiento activa las “funciones de huida”: aceleración del ritmo cardiaco, combustión de oxígeno..., pero difícilmente tenemos que realizar una huida de verdad; podemos estar sentados y hasta tumbados en la cama y, sin embargo, hemos puesto a nuestro corazón a 120 palpitations por minuto; lo mismo que si estuviéramos corriendo a fuerte velocidad. Las consecuencias son fáciles de imaginar: nos sentimos cansados, aunque no nos hayamos movido de una silla; embotados, aunque no hayamos desarrollado funciones importantes a nivel intelectual; apáticos, aunque nada justifique ese malestar, decaídos y tristes, aunque estemos rodeados de personas que nos quieren y se sientan cercanos a nosotros ...; en definitiva,

Los secretos de la comunicación.

El sufrimiento nos provoca un desgaste enorme, un malestar constante, pérdida de energía, falta de adecuación a la situación que estamos viviendo y bajada significativa de las funciones intelectuales.

Cuando sufrimos inútilmente bajamos al mínimo nuestro rendimiento intelectual, la parte más “humana”.

El sufrimiento distorsiona y entorpece nuestro rendimiento, a la par que las crisis de ansiedad que provocan, pueden originarnos estados pre-depresivos.

En resumen: sólo hay un sufrimiento positivo; el que te hace reaccionar pronto y facilita que, sin hundirte, aprendas de la situación vivida, e incorpores un nuevo recurso al repertorio de tus conductas.

Como podemos observar fácilmente, éste no es el sufrimiento que sentimos habitualmente, por lo que se convierte en sufrimiento negativo y, como tal, contraproducente para nosotros.

Los ejemplos que podemos encontrar en nuestra vida cotidiana son múltiples: ¿Nos ayuda el que suframos antes, durante y después de un examen?; ¿resulta útil que “nos disparemos” antes de una entrevista de trabajo?; ¿nos facilita la resolución de un problema el que le demos vueltas, de forma reiterada, una y mil veces, intentando “cazar” cualquier peligro o posible amenaza?; ¿nos proporciona energía el llanto, la tristeza, el abatimiento...?. Entonces, *¿para qué sufrir inútilmente?*

Repetimos, uno de los signos de equilibrio que deberíamos tener las personas supuestamente maduras, es haber aprendido a no sufrir de forma tan absurda como peligrosa.

Si miramos hacia atrás y vemos que aún lo seguimos pasamos mal... por tantas y tantas cosas, concluiremos que no hemos avanzado mucho desde que éramos niños.



La inutilidad del sufrimiento.

Los desengaños, desencantos, desilusiones, frustraciones... no justifican nuestro sufrimiento, porque lo único que conseguimos, si optamos por ese camino, es hundirnos más y más en esas vivencias tan negativas. Esta actitud hace que, en lugar de aprender y salir rápidamente a la superficie, nos machaquemos de forma absurda y nos enfangemos en terrenos pantanosos; al final nos sentiremos agotados, en medio de una lucha sin tregua.

“Conseguir no sufrir inútilmente es uno de los aprendizajes más importantes en la vida del ser humano; no conseguirlo es no saber vivir”

No siempre que le damos vueltas a un hecho estamos aprendiendo de él, a veces justamente hacemos lo contrario, y sólo conseguimos ¡hundirnos y condicionarnos negativamente para cometer los mismos errores!.

Si queremos aprender de nuestra experiencia pasada, tendremos que saber que para que ese aprendizaje sea real deben darse varias condiciones:

■ **A) Distancia emocional;** es decir, aprenderemos cuando no nos sintamos machacados por lo que acabamos de hacer, cuando no estemos “sufriendo” intensamente las consecuencias de nuestra actuación, porque en esas situaciones, en lugar de analizar, simplemente nos machacamos sin piedad.

Muchos lectores se preguntarán... “¿pero entonces, cómo lo hacemos?, ¿si estamos mal, cómo superamos esa situación?, si parece que hasta que estemos bien no podemos extraer las enseñanzas que encierra, ¿cómo salimos del atolladero?, ¿no es esto una contradicción?.

Afortunadamente se puede hacer, podemos aprender a “cortar” esos pensamientos perturbadores y recuperar nuestro autocontrol, y entonces estaremos en disposición de asimilar, de extraer las consecuencias e incorporar nuevas pautas a nuestras conductas.

■ **B) Análisis riguroso y objetivo.** Lógicamente, para ello tendremos que haber conseguido primero la “distancia emo-

Los secretos de la comunicación.

cional”, pero además deberemos seguir un método estricto, que nos permita “objetivar” los hechos.

Un análisis acertado se basa en una observación rigurosa. Aquí nos entrenaremos para “registrar escrupulosamente” todas las conductas que han intervenido en el suceso.

Fácilmente nos dejamos llevar por lo que dicen los demás, en lugar de por lo que hacen.

En el mejor de los casos, nos han entrenado a escuchar, en lugar de observar, mirar y analizar.

■ **C) Consecuencias del hecho.** El análisis de las consecuencias, nos permitirá alcanzar una “atalaya privilegiada”, que nos situará en el “punto real” de la situación.

Lógicamente, contemplaremos las consecuencias que se han producido para el conjunto de las personas, tanto las que han intervenido directamente, como las que estando ausentes juegan un papel importante para el hecho en sí, directa o indirectamente.

El estudio de las consecuencias nos llevará a determinar las:

■ **D) Estrategias a seguir.** Si hemos seguido bien los pasos anteriores, las estrategias se deducirán fácilmente; estarán determinadas por los análisis previos.

■ **E) Disposición anímica adecuada.** Sólo deberemos abordar las estrategias y actuaciones que hayamos determinado, cuando nuestro estado anímico sea el ideal para conseguirlo; es decir, cuando tengamos el nivel de auto-control que nos facilite los resultados esperados. Si tenemos las cosas muy claras, pero tenemos disparado el S.N.A. (Sistema Nervioso Autónomo), nuestra conducta será emocional, no intelectual, y ahí seremos muy vulnerables.

En consecuencia, “dar vueltas por dar vueltas” es tan inútil y desesperante como poco eficaz, sino se realiza en las condiciones adecuadas.

Si lo pensamos detenidamente, descubriremos que la mayoría de las veces que nos dedicábamos a este



La inutilidad del sufrimiento.

“menester”, lo hacíamos a nivel emocional; de ahí los resultados.

En conclusión, sólo cuando se den las circunstancias y condiciones descritas, analizaremos los hechos pasados y, una vez extraídas las consecuencias, nos “situaremos” y alcanzaremos el nivel racional óptimo, para que las estrategias a seguir se desarrollen con las máximas garantías de éxito.

Por último, no caigamos en el error de repetir incansablemente este proceso: “dar más y más vueltas”; si lo hacemos bien, con una vez será suficiente; el resto del tiempo lo dedicaremos a “disfrutar” todo lo que podamos de los acontecimientos presentes.



La solución está en uno mismo.*

“A priori resulta tan erróneo pensar que siempre tenemos razón, como que no la tenemos nunca”



* Del libro: LA INUTILIDAD DEL SUFRIMIENTO. M^a. Jesús Álava Reyes. Editorial La Esfera de los Libros. Madrid, 2003.

La solución está en uno mismo.

Hay personas que sistemáticamente desconfían de si mismos, y otras que creen que la solución siempre les vendrá “de los demás”.

Nuestro porcentaje de éxitos aumentará en la misma medida que mejore nuestra capacidad para observar; pues la observación es un requisito previo para que se produzca este aprendizaje.

Si hacemos un buen “registro”, si aprendemos a ser conscientes no solo de lo que hacemos, también de lo que pensamos, si aprendemos a observar con objetividad, poco a poco iremos adquiriendo “recursos” que aumentarán la credibilidad y confianza en nosotros mismos.

No podemos tener experiencia de todos los ámbitos y esferas de vida, pero si hay un principio universal que nos ayudará en cualquier situación: El Sentido Común.

¿Acaso creemos que ya es imposible?, ¿que las personas son seguras o inseguras, y que los que hemos salido “mal parados”, sólo nos queda pensar que la solución está siempre en los demás?.

Hay personas que parecen haber nacido con mucho sentido común, y otras con ninguno, pero afortunadamente el ser humano puede aprender a desarrollarlo.

El sentido común requiere, de nuevo, capacidad de observación. La sensibilidad nos ayudará en este objetivo, también nos lo facilitará la buena disposición para aprender; por el contrario, la inseguridad y la desconfianza serán baluartes a superar, si queremos llegar a confiar en nosotros mismos.

Pero..., ¿por qué nos empeñamos en este propósito?. La respuesta es obvia, la desconfianza en nosotros mismos nos crea frustración e insatisfacción permanente; nos ofrece una visión tan sesgada como errónea, y nos impide alcanzar la seguridad y el equilibrio que son tan importantes para el ser humano.

A poco que pensemos, seguro que descubrimos algún área donde nos sentimos más seguros, bien por nuestras especiales aptitudes o por la experiencia que hemos desarro-

lado en ese campo; no obstante, podemos razonar que esto no sirve para mucho, si creemos que la confianza no se generaliza fácilmente. La realidad nos demuestra lo contrario todos los días. Si pensamos que podemos conseguir algo razonable, es más probable que lo alcancemos de esta forma, que pensando que es imposible lograrlo. En un caso habremos puesto “nuestro cerebro a nuestro favor y en el otro en nuestra contra”. Cuando decimos que un “equipo tiene la suerte de los campeones”; en realidad parte del éxito ¿no estará motivado por la predisposición favorable de los jugadores?.

Tener más confianza es un tema de elección. Si nuestros pensamientos determinan en gran medida nuestras emociones, ¿por qué no tratamos de dirigirlos positivamente, en lugar de lo contrario?. Si nos empeñamos en apartar de nuestra mente las situaciones y los pensamientos que nos crean tanta inseguridad, y nos forzamos en traer a nuestra consciencia los momentos agradables y más exitosos de nuestra experiencia, será más fácil que, poco a poco, aumentemos nuestra seguridad en nosotros mismos.

“Ganar confianza en nosotros mismos es ganar felicidad”

Si somos de esos casos que pensamos que no tenemos remedio; ¡vayamos despacio, pero sin tregua!

Lo eficaz será ponernos pequeños ejercicios, metas sencillas que, poco a poco, nos generen confianza en nosotros mismos; posteriormente, pero de forma muy gradual, iremos subiendo el nivel de dificultad, hasta que nos sintamos cómodos en situaciones parecidas a las que vivimos todos los días.

Pensar que la solución está en manos de los demás, es negar nuestra libertad, a la par que abdicamos del control de nuestra vida. Poco dominio tendremos sobre nosotros mismos si creemos que nuestra felicidad depende de lo que hagan otros.

En definitiva, podemos desarrollar la confianza en nosotros mismos, y lo haremos de forma madura, cuando en lugar de “echar la culpa de lo que nos pasa a los que nos rodean”, concentramos nuestros esfuerzos en superar las dificultades.



La solución está en uno mismo.

Muchas veces, tanto en el marco de la consulta, como en los cursos de formación que impartimos, algunas personas asisten con cierto ánimo, porque conocen a determinados amigos/as, familiares, conocidos..., a los que les resultó muy positiva la experiencia que ellos están a punto de comenzar. No obstante, siempre hay otro grupo de personas que a priori se muestran muy escépticos, porque “lo suyo” es diferente y tienen muy claro que, en sus casos, no hay solución.

Cuánta impotencia sienten algunos padres, hijos, maridos, amigos..., cuando tratan de explicar una posible alternativa a la persona afectada, y lo único que escuchan es ¡no te empeñes, lo mío es diferente y no tiene solución!

En realidad, lo que esa persona nos está diciendo, sin decirlo, es algo parecido a: “no me comprendes, no te das cuenta que eso no va conmigo, si me escucharas, si fueses más sensible, más inteligente, te percatarías que mi caso es distinto, que no es tan fácil como tú lo pintas, que tengo muchas razones para sentirme tan mal... y que lo mejor que puedes hacer es callarte, escuchar o decir a los demás que se callen, que me pidan disculpas, que dejen de decir tonterías y, sobre todo, que se den cuenta que tengo razón”.

“¡Qué desesperanza siente la persona que de verdad se cree que su caso es único y que ella o la situación que vive no tienen solución!”

De nuevo aquí nuestro principal aliado será la paciencia, la escucha activa, la cercanía, la falta de prisas, la actitud comprensiva y generosa, que le haga sentir a la persona afectada que tiene todo nuestro tiempo para que nos cuente lo que ella necesite. Dar muestras de impaciencia, querer intervenir rápidamente, pretender que razone y vea de inmediato su equivocación, son errores que sólo conseguirán que la persona se reafirme en sus creencias irracionales.

Cuando somos nosotros los que pensamos que “lo nuestro” no tiene solución, de nuevo, lo mejor que podemos hacer es “alejarnos de nuestra mente esos pensamientos” y sustituirlos por otros más neutros; si nos resulta muy difícil, podemos

Los secretos de la comunicación.

ayudarnos centrándonos en una actividad distinta, haciendo un poco de ejercicio físico (andar) o dándonos órdenes mentales continuas sobre lo que estamos haciendo, para que nuestra mente no se disperse y vuelva a centrarse en lo que nos preocupa.



Principales errores a evitar con los niños.*

“Los niños necesitan situarse y situarnos”



* Del libro: EL NO también ayuda a crecer. M^a. Jesús Álava Reyes. Editorial La Esfera de los Libros. Madrid, 2002.

Si somos objetivos, son muchos, y muy extendidos, los errores que en pleno siglo XXI seguimos cometiendo en nuestra relación con los niños.

Me temo que los psicólogos no podemos sentirnos muy contentos con la labor desarrollada en este campo pues, en gran medida, somos responsables de la confusión que significó, en muchos ámbitos y personas, la divulgación de una serie de teorías poco realistas sobre la educación de los niños.

Tratar de exponer aquí, con la extensión que el tema merece, todos los “errores” que los adultos cometemos en nuestra relación con los niños, sería un objetivo poco realista; no obstante, aunque sea de forma breve y casi enunciativa, intentaremos ofrecer unas orientaciones básicas, que nos ayuden a superar esas situaciones que, de forma tan frecuente, niños y adultos vivimos.

Intentar ser “COLEGAS” en lugar de PADRES

Estar cerca de los niños no significa hablar como ellos, ni tener que hacer nuestras sus expresiones o actuar como si tuviéramos 8, 10 ó 15 años.

Los niños necesitan “situarse y situarnos”. Los adultos ocupan un papel en su vida: el de adultos, y pocas cosas les confunden tanto, como ver a un adulto actuando como un niño.

Los padres tienen que ser padres, no colegas; tienen que asumir su papel y sus funciones, aunque a veces les cueste; tienen que ser capaces de centrar a sus hijos, favorecer su pensamiento, su razonamiento, su sensibilidad, su sociabilidad, su autocontrol,..., su afecto; aunque a veces les suponga un esfuerzo importante; aunque en ocasiones los niños parezcan cerrarse a sus argumentos; aunque emocionalmente les resulte muy duro; pero tienen que conseguirlo, y para ello se comportarán como adultos, hablarán como adultos, razonarán como adultos, pondrán las normas como adultos y, cuando lo necesiten, les reforzarán o les dirán “NO”, como adultos.



Intentar “comprarles” haciendo de “BUENOS” o poniéndonos siempre “de su parte” (Ser sus “Jefes de Prensa”)

La tendencia a ponerse siempre de parte del niño, o ser “el bueno” de la película, surge de forma espontánea en muchos adultos, pero sus consecuencias son tan negativas, como evitables.

En un principio es la postura “más cómoda”, aunque, tarde o temprano, siempre se vuelve en contra de quien la ejerce.

Los niños tienen un sentido de la “justicia” muy acusado; ellos, desde muy pequeñitos, son perfectamente conscientes de lo que es justo o injusto, lo que no podemos pretender es que “razonen” cuando estén enrabiados, o cuando están intentando conseguir algo a toda costa, pero ellos “razonan y entienden” muy bien cuando están tranquilos y en buena disposición; por ello, en esos momentos son capaces de asumir las consecuencias de su actitud y, por el contrario, les produce mucha inseguridad ver que un adulto cede “a su chantaje”; no comprenden como no se da cuenta de la “trampa”; al final sienten la fragilidad y debilidad del adulto y “se desesperan” con ello, aunque se aprovechen en un primer momento.

Protegerles en exceso, hacer que el mundo gire “en torno a él”

Sin duda, uno de los principales errores que podemos cometer con los niños es protegerles en exceso.

Quitarles la posibilidad que ellos generen sus propios recursos, sus propias habilidades, sus propias defensas... es como cortarles las alas a los pájaros, con el argumento de que así volarán mejor.

No es fácil el mundo en el que deben integrarse los niños de hoy, pero lo hacemos imposible cuando, con nuestra forma de quererles, les anulamos.

El mundo no girará eternamente “en torno a él”, pero entonces ¿qué harán?, sino les hemos preparado para otra realidad.

Debemos estar a su lado, por supuesto que sí, pero para ayudarles, no para asfixiarles. Los niños tienen que vivir

Los secretos de la comunicación.

sus pequeñas “crisis”, y serán éstas las que les permitan generar sus propios recursos, sus propias habilidades, sus propias “salidas”. El bebé no se queda traumatizado porque el padre no acuda cada vez que llora; ni el niño de un año se aleja del mundo porque otro niño le haya empujado o mordido; ni generalmente el adolescente se suicida ante su primer fracaso amoroso; ni el joven se retira a la soledad del desierto ante la dificultad de encontrar trabajo...

El día a día, con sus diversas situaciones, riquezas y miserias, constituye la principal fuente de aprendizaje del niño; no podemos pretender que pase de bebé a campeón olímpico de 5.000 metros, saltándose las etapas de: sentarse, gatear, ponerse de pie, tambalearse, empezar a andar, aprender a caerse, a correr, a saltar...

Podemos facilitarles el camino, podemos, de vez en cuando, correr con ellos, pero no debemos correr por ellos.

Ceder para evitar “males mayores” y pensar que “esto” pasará con el tiempo

¡Por supuesto que alguna vez hay que “ceder” en nuestra relación con los niños, pero no podemos hacerlo por sistema!

No podemos tomar posturas absolutas, ni creer que existen reglas universalmente válidas, que puedan aplicarse por igual a todas las personas; nuestra actitud, en gran medida, dependerá y se adaptará a las peculiaridades de cada niño; no es igual ceder un día con un niño que habitualmente es colaborador y sociable, que ceder constantemente ante las presiones de los niños manipuladores, agresivos e inestables emocionalmente.

Los secretos de la comunicación nos enseñarán
que la mejor ayuda que podemos prestarles
es nuestra tranquilidad ante su exigencia,
nuestra seguridad ante su inestabilidad,
nuestra firmeza ante su insistencia, nuestro afecto
ante su agresividad, nuestra racionalidad
ante su irracionalidad.

Crear que en cualquier situación CON EL DIÁLOGO TODO SE ARREGLA

¿Quién no ha pensado alguna vez que con el diálogo podemos arreglar cualquier situación?; desgraciadamente la realidad nos muestra que este principio, que parece adecuado para el “género humano”, no siempre es aplicable.

¿Existirían las guerras, las palizas entre bandas, las discusiones entre adultos, las peleas entre hermanos, entre amigos, entre niños..., si esta premisa fuera correcta?; ¿cómo entonces aún nos aferramos a ella y nos empeñamos en seguir manteniendo este baluarte, como si fuera un mástil que sostiene la bandera de la libertad?.

Es verdad que muchas veces los niños son más sensibles al diálogo que algunos adultos; pero eso no quiere decir que “siempre” estén en condiciones de dialogar, y puedan ser receptivos a nuestras explicaciones y a nuestros argumentos.

Como principio básico, y no excluyente, **podemos considerar que a los niños les es más fácil dialogar en las siguientes situaciones:**

- Cuando están tranquilos.
- Cuando hay un clima relajado y afectivo.
- Cuando se encuentran de buen humor.
- Cuando están descansados.
- Cuando acabamos de alabarles o felicitarles por alguna acción.
- Cuando están “arrepentidos” y con ganas de compensar lo que han hecho.
- Cuando son conscientes de que, a pesar de haber actuado de forma injusta, estamos intentando buscarles una salida “airosa”.
- Cuando están interesados en conseguir “un pacto”.
- ...

Los secretos de la comunicación.

Por el contrario, es muy difícil dialogar con los niños, al menos, en los siguientes casos:

- Cuando estamos en medio de una discusión.
- Cuando están empeñados en conseguir algo.
- Cuando acaban de pelearse.
- Cuando están excitados.
- Cuando no tienen fuerzas o tranquilidad para poder reconocer sus fallos.
- Cuando acabamos de pillarles en alguna mentira.
- Cuando les resulta imposible justificar alguna actuación suya.
- Cuando quieren “engañarnos” o convencernos, por encima de cualquier razonamiento.
- Cuando creen que van a salir perdiendo si dialogan, y no están dispuestos a asumirlo.
- Cuando están cansados o con sueño.
- Cuando se sienten defraudados por algo.
- Cuando nos sienten “débiles” o inseguros.
- ...

De cualquier forma, no seamos pesimistas; que a veces sea imposible dialogar, no quiere decir que no podamos actuar; precisamente lo que el niño nos pide es que actuemos, que le saquemos de esa situación, que nos mostremos firmes y le señalemos, sin abigüedades y con seguridad, lo que va a ocurrir a continuación. Recordemos que para ello no debemos limitarnos al uso del lenguaje verbal, la comunicación gestual, muchas veces, será nuestra principal aliada en esos difíciles momentos, en los que el diálogo debe postergarse para la escena siguiente.

Los niños aprenderán a dialogar, y lo harán cada vez más, cuando nos vean seguros, cuando les ayudemos a cortar



Principales errores a evitar con los niños.

sus estallidos irracionales y sientan que, una vez superados éstos, estamos permanentemente dispuestos a razonar con ellos.

Sacrificar constantemente a los otros hermanos o miembros de la familia

Esta es una de las situaciones más injustas, pero más frecuentes en la relación familiar.

Con frecuencia nos resulta más fácil “sacrificar” a los miembros más sociables o razonables de la familia, en beneficio de los que muestran una actitud menos generosa y más agresiva.

Con ello hacemos justamente lo contrario de lo que nos enseñan los principios básicos de la psicología: premiamos a la persona que muestra una conducta más irracional e injusta, en detrimento de aquellas personas que mantienen una actitud más colaboradora, más dialogante y más racional; ¡que papelón más indefendible!, pero, sobre todo, que forma de favorecer, con nuestra actitud, la proliferación de conductas déspotas y manipuladoras.

CERRAR LOS OJOS: Negar lo evidente, pensar que los otros exageran, que los profesores son unos alarmistas y que, en todo caso, la culpa es del otro cónyuge

¡Con que facilidad nos convencemos de lo que queremos creer!; hay casos auténticamente inverosímiles, adultos que cierran los ojos con tal fuerza, que ya no vuelven a ver, sólo saben “filtrar”. Elaboran filtros “a su medida”, de tal forma que lo blanco puede ser negro y viceversa, pero lo peor es que, a fuerza de practicar, sus momentos de “racionalidad” se extinguen, todo se termina convirtiendo en un mundo irreal, lleno de argumentos absurdos y de hipótesis descabelladas, casi paranoicas, que les hacen perder las coordenadas.

Recordemos que los mensajes de los niños son muy diferentes a los de los adultos; lo mismo pasa con las claves que utilizan. Ellos nos dicen a su manera, pero con bastante claridad, que algo no está funcionando bien y esperan y necesitan “nuestra actuación”, no “nuestra huida”.

Favorecer el CONSUMISMO

Sería un error pensar que los niños más consumistas provienen de familias con poder adquisitivo medio-alto. Hoy en día, existe un consumismo tan o más arraigado en los niños de medios más desfavorecidos.

El error surge ya desde pequeños, cuando creemos que no pasa nada porque les demos todo lo que nos piden, o les compremos lo que se les antoja.

Empiezan por no darle valor a las cosas, y terminan por no darle valor a las personas.

No es fácil evitar que los niños sean consumistas, en una sociedad basada en el consumismo más atroz; por ello permaneceremos atentos desde el principio, desde que el niño nace.

No es fácil, pero el niño necesita que recorramos con él este otro mundo, más sencillo, más natural, más auténtico y más apasionante.

En el tratamiento clínico de muchos adultos, la mejor terapia ha sido volver a descubrir, de la mano de sus hijos, el auténtico valor de las cosas, de los hechos, de las personas.

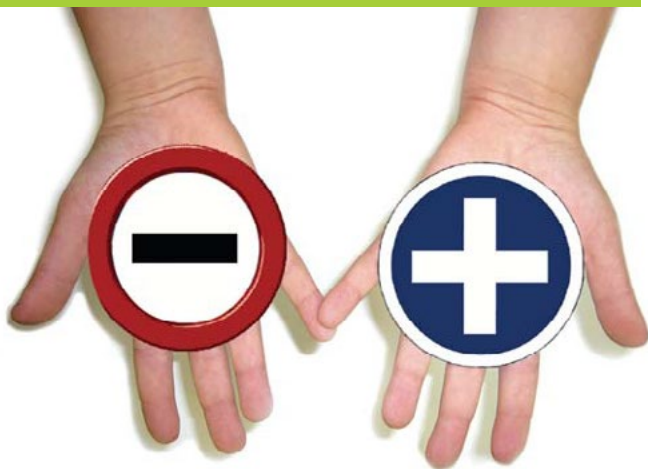
Crear sus MENTIRAS y caer en las TRAMPAS y trucos que emplean

¿Son hábiles los niños o muy ingenuos los adultos?; ambas cosas, en cualquier caso, cuando un niño nos consigue engañar, lo que éste hecho nos está indicando, aparte de su ingenio, es que “estamos lejos del niño”, “le hemos perdido la pista”.

En estas circunstancias, nuestro principal recurso será la utilización del Sentido Común, del Razonamiento Lógico. Evidentemente, nuestra capacidad de pensar y razonar es muy superior a la de los niños, no pensemos pues que es difícil, simplemente pongámonos a la tarea, sin miedos ni complejos, pero con ganas de descubrir la verdad.

Qué hacer para dejar de sufrir inútilmente.*

“El éxito no es sinónimo de valía, a veces es una casualidad y, en ocasiones, incluso una injusticia”



* Del libro: LA INUTILIDAD DEL SUFRIMIENTO. M^a. Jesús Álava Reyes. Editorial La Esfera de los Libros. Madrid, 2003.

Hábitos o costumbres que debemos tratar de disminuir y, en la medida de lo posible, eliminar:

■ **Machacarnos sin piedad, inmediatamente después de un acontecimiento o hecho poco satisfactorio.** Siempre que nos encontremos insatisfechos con una actuación nuestra, resulta absurdo y estéril que nos recriminemos continuamente por ello; nuestros esfuerzos se encaminarán a extraer las enseñanzas positivas, de tal forma que esa “experiencia será válida”, en la medida que intentemos corregir nuestros pensamientos, y/o actuaciones concretas, en situaciones similares que se den en un futuro.

■ **Recriminarnos y traer a la memoria hechos pasados, en los que actuamos de forma poco “hábil”.** La vivencia de esas situaciones sólo nos traerá inseguridad e insatisfacción. Traer de forma punitiva o recriminatoria a la memoria esos sucesos, favorece la repetición de los mismos errores en situaciones futuras. De nuevo, su “recuerdo” sólo se justificará desde la perspectiva de extraer las “experiencias válidas”, y para ello nuestras energías se encaminarán a “darnos ánimos”, que aumenten nuestra confianza en actuaciones futuras.

■ **Dejar que los demás nos responsabilicen de sus desgracias o insatisfacciones.** Siempre seremos nosotros los que, en primer lugar, “evaluemos” cómo ha sido nuestra conducta. En el peor de los casos, si pensamos que hemos actuado con buena intención, pero con una torpeza extrema, podremos extraer claras oportunidades para mejorar nuestra actuación en un futuro, y si pensamos que debemos “reparar” algo que hemos provocado: ¡hagámoslo!, pero no nos dejemos “llevar” por ese lastre adicional, que muchas personas ponen rápidamente sobre las espaldas de otras.

■ **Sufrir por aquello que ya no tiene solución.** De nuevo nuestros esfuerzos se encaminarán a “salir y superar” esa situación; para ello nuestros “pensamientos” los pondremos a “favor” de la causa, no en “contra”. Incluso, aunque haya sido algo que “han provocado los demás”, siempre nos queda la posibilidad de realizar un enfoque realista, que nos permita “paliar” los efectos y aglutinar nuestras energías para “salir” de esa situación, que sólo provoca sufrimientos inútiles.



Hábitos que conviene incrementar:

■ **Asumir que nos podemos equivocar.** Una característica del ser humano es su “falibilidad”, la posibilidad de equivocarse; en consecuencia, resulta absurdo que nos “machaquemos” por algo que inevitablemente va unido a nuestra condición humana.

Cuando nos equivoquemos, nos esforzaremos por extraer, como siempre, “la experiencia válida”, y nos animaremos a nosotros mismos, para poder disfrutar de situaciones nuevas, en las que nuestra actuación será más positiva.

■ **Asumir que habrá cosas que desconozcamos o no sepamos hacer.** Es absurdo pensar que tenemos que saber o conocer todo, pero a veces nos sorprendemos recriminándonos por este hecho.

Cuando constatemos que no tenemos “ni idea” de algo, sonriremos y diremos: ¡perfecto, es lógico, no puedo saber de todo!. A partir de ahí decidiremos si es necesario que amplíemos nuestro aprendizaje, o si dejamos que nuestra “mente” se llene de otros conocimientos.

■ **Animarnos a nosotros mismos cuando parezca que “todo está en nuestra contra”.** En esos momentos necesitamos, más que nunca, nuestra propia ayuda; si al final no conseguimos lo que pretendíamos, la realidad es que lo hemos intentado, y si lo hemos hecho con todos nuestros pensamientos encaminados a la consecución del objetivo, nos animaremos por nuestro esfuerzo. Si es posible mejorar “la práctica” en un futuro, lo haremos; y si ya no existe esa posibilidad, nos sentiremos satisfechos con nuestro intento.

■ **Pensar en positivo.** Si nuestra mente toma como órdenes nuestros pensamientos, será mejor que pongamos éstos a nuestro favor. Siempre que pensemos “en positivo”, estaremos potenciando nuestras posibilidades y situándonos en la mejor de las disposiciones para superar los obstáculos.

Pensar en positivo no significa no ser realista, al contrario, si la realidad depende en gran medida de nuestros pensamientos, nos acercaremos cada vez más a ella, en la medida que hagamos coincidir nuestros pensamientos con nuestras actuaciones.

■ **Confiar en nuestras posibilidades.** Para ello desarrollaremos al máximo el razonamiento lógico, ese sentido común que nos hará evaluar las situaciones de forma objetiva, y nos ayudará a superar tanto los obstáculos que puedan presentarse, como las situaciones en que haya resultado imposible conseguir nuestro objetivo.

■ **Aceptar que, con frecuencia, las cosas llegan o se consiguen más tarde de lo que pensábamos.** A veces el deseo no coincide en el tiempo con la realidad, pero eso no quiere decir que no pueda conseguirse, simplemente tardaremos más. Este es un hecho que debemos asumir con naturalidad y que, en modo alguno, resta valor a nuestro esfuerzo.

■ **Seguir confiando en nosotros después de un “aparente fracaso”.** A veces los fracasos son brutales e inamovibles, pero nunca son absolutos; sino existieran esos aparentes fracasos, no tendríamos la posibilidad de “aprender” de ellos y mejorar nuestras habilidades o recursos.

En otras ocasiones, los aparentes fracasos son la oportunidad para lograr éxitos o encontrar nuevas oportunidades que, de otra manera, no hubieran sucedido.

Confiar en nosotros después de un fracaso, es uno de los medios que más favorecen la credibilidad en nosotros mismos, a la par que de forma más justa premia nuestro esfuerzo.

Si fracasamos es porque hemos actuado y eso, en si mismo, ya no puede considerarse fracaso.

■ **Visualizarnos en positivo.** De nuevo se trata de poner la mente a nuestro favor, si nuestro cerebro se cree lo que “visualizamos”, proyectemos imágenes donde nos veamos superando las dificultades y siempre, siempre,

■ **Sonriamos al máximo.** Imaginémonos sonriendo ante situaciones futuras, ante resultados que están por llegar, ante dificultades que debemos afrontar... y también sonriamos en el presente, en cada momento que nos paremos a pensar. Es una forma inequívoca de poner “nuestra mente a nuestro favor”, y de crearnos defensas, que nos ayuden tanto a superar situaciones difíciles, como a disfrutar al máximo de cada momento.



Qué hacer para dejar de sufrir inútilmente.

“El éxito no es sinónimo de valía, a veces es una casualidad y, en ocasiones, incluso una injusticia”

Si aceptamos nuestras limitaciones con naturalidad, si nos permitimos fallar, si somos realistas a la hora de asumir nuestra condición humana, sin sonreímos no solo en los éxitos, tam-

bién en los momentos difíciles, ¡creeremos en nosotros mismos!, y lo haremos porque sentiremos que nuestro valor no depende tanto de los resultados que logremos, pues estos a veces son externos y están condicionados por factores que escapan a nuestro control; nuestro valor depende de lo que somos, y somos seres “únicos” en el mundo, que estamos intentando “crecer” y “encontrar” las “llaves” que nos faciliten nuestro desarrollo como personas.

En consecuencia, cada día intentaremos seguir unas reglas básicas:

- Dejarnos unos minutos “en silencio” para nosotros mismos.
- Programar, dentro de las rutinas del día, alguna actividad que nos ayude a sentirnos bien.
- Cerrar los ojos, respirar en profundidad y escucharnos por dentro, al menos durante las rutinas de la vida diaria: cuando nos duchamos, mientras nos vestimos, cuando vamos al trabajo, volvemos, recogemos, antes de dormirnos...
- Sonreír, interna y externamente, durante la mayor parte del día; no como una “pose”, sino como reflejo de nuestra satisfacción interna.
- Mirar con afecto a los que nos rodean, pues la mayoría se lo merecen, y el resto ¡bastante tienen con aguantarse a si mismos!.
- Pensar en las cosas agradables que hemos hecho, en las que nos quedan y en las que nos sorprenderán favorablemente.
- Hacer un poco de ejercicio, que nos ayude a sintonizarnos con nuestro ritmo biológico, con esa parte física, que tanto nos repercute a nivel emocional y nos ayuda “a sentir más allá de los límites corporales”.

Los secretos de la comunicación.

■ Mirarnos al espejo con complacencia, identificándonos con la imagen que nos devuelve y sabiendo que somos capaces de mejorarla.

■ ...

Si cada día nos sorprendemos con algo agradable, nos animamos ante cualquier circunstancia, nos abrazamos de vez en cuando, nos miramos con satisfacción, nos reímos por dentro y por fuera, solos y acompañados; nos cuidamos de fomentar el buen humor, nos “movemos físicamente”, nos reservamos unos instantes para nosotros... y no nos olvidamos de controlar nuestros pensamientos, conseguiremos “sentirnos bien” y haremos la vida bastante agradable a los que están a nuestro lado.

Los contratiempos, las dificultades, los imprevistos..., los viviremos como un “entrenamiento necesario”, que nos facilita la “puesta en forma”, y nos ayuda a disfrutar de esos momentos menos tensos, aunque no menos intensos.

Si empezamos el día sonriendo, será más fácil que lo terminemos agradablemente, pero no olvidemos que “en medio” hay muchas cosas que podemos hacer, para ayudarnos a “sentirnos bien”.

Sin duda, otra de las reglas que favorecerán este propósito será: *ser conscientes que la felicidad está en “nuestras manos”*.

Si queremos, podemos ser felices... casi siempre.

Si queremos, podemos ser felices... casi siempre.*

“La felicidad depende de nosotros mismos, no de nuestras circunstancias”



* Del libro: LA INUTILIDAD DEL SUFRIMIENTO. M^a. Jesús Álava Reyes. Editorial La Esfera de los Libros. Madrid, 2003.

Desde la psicología pretendemos ayudar, en la medida de lo posible, a ver la vida con más realismo, con más ánimo, con más ilusión, con el convencimiento de que podemos controlar nuestra propia vida y que merece la pena vivirla...; y lo podemos hacer sin pedir ningún cambio milagroso a nuestro alrededor. Y digo esto, porque estoy absolutamente convencida que

**LA FELICIDAD DEPENDE DE NOSOTROS MISMOS,
NO DE NUESTRAS CIRCUNSTANCIAS.**

Por supuesto que a veces las circunstancias que nos rodean hacen difícil, muy difícil, que nos encontremos bien, pero si hemos conseguido un buen control de nuestros pensamientos, lograremos ser dueños de nuestras emociones, y esas circunstancias podemos verlas como oportunidades para desarrollar nuevas habilidades y recursos, que nos facilitarán el control de nuestras vidas.

Todos conocemos a personas, supuestamente afortunadas, a las que la vida parece sonreír y, sin embargo, se sienten tremendamente desgraciadas.

Por el contrario, también vemos a seres humanos con vivencias terribles que, a pesar de todo, consiguen mantener un espíritu animoso, y siguen “luchando” con una fuerza constante, cuando no arrolladora, que les lleva a esa sensación tan maravillosa de “encontrarse bien consigo mismos”. Esa vivencia es aún más intensa y plena, cuando la experimentamos en esos momentos en que la vida parece ponernos a prueba.

Lo crucial no es lo que “nos pasa”, sino lo que pensamos en cada momento. El pensamiento es previo a la emoción, y ese pensamiento es el que nos hace sentirnos bien o mal. Este hecho explica cómo las personas que han vivido o presenciado un mismo hecho, experimentan emociones muy diferentes ante el mismo: unas pueden sentirse desgraciadas, otras afortunadas, otras indiferentes...

En definitiva, y con palabras llanas, como decíamos en otro capítulo, se trata de que nuestro cerebro actúe a nuestro favor y no en nuestra contra.



Nuestro Cerebro nos acompañará siempre, al igual que nuestro Sistema Nervioso Autónomo y nuestro Sistema Nervioso Central. Seguramente, una de las primeras cosas que nos tendrían que haber enseñado es cómo descubrirlos y como ponerlos a nuestro servicio. Lejos de esa realidad tan palpable, la verdad es que muchas personas, a pesar de los años que ya llevan a sus espaldas, se siguen sintiendo prisioneras de “sus nervios”, de “su forma de ser”, de “su manera de actuar, “de ver la vida”... No hay nada que justifique ese encadenamiento, ese sufrimiento “tan inútil como prolongado”. Vamos a tratar de aprender cómo controlar nuestra vida y, para ello, descubriremos como es mejor encaminar a la persona hacia la ilusión, que hacia el sufrimiento.

Algunas personas pensarán que estamos negando lo evidente, y argumentarán que es imposible no sufrir ante determinados hechos: muerte de un ser querido, enfermedades graves, accidentes, “situaciones límites”, catástrofes naturales..., y, por supuesto, ¡tienen razón!, pero ¡no nos equivoquemos!; una cosa es el sentimiento absolutamente natural, espontáneo y humano, que experimentamos ante situaciones dramáticas, y otra muy distinta es el pozo en el que nos metemos cuando parece que sólo hay un camino: el de “bloquearnos”, “sumergirnos” y “dar vueltas” ininterrumpidamente a unos hechos que ya no tienen marcha atrás.

No buscamos el endurecimiento de las personas, ¡todo lo contrario!, pero la sensibilidad no consiste en sufrir y sufrir, sin posibilidad de superar el sufrimiento. Es sensible quien se conmueve ante la adversidad, quien trata de ayudar a las personas que le rodean, quien fácilmente se pone en el lugar de los otros, quien se enternece y se conmueve ante el llanto de un niño, ante la mirada perdida de un adulto, ante la tristeza o la falta de ilusiones de un anciano...; pero ser sensible no significa dejar de luchar ante los acontecimientos hostiles o difíciles, ni “hundirse” ante la adversidad o “tirar la toalla” en los momentos en que parece no haber esperanza.

La sensibilidad engrandece al ser humano, y acompaña a las personas auténticamente privilegiadas; personas que son capaces de sentir donde otros no “llegan”, de “vivir” y conmovirse, pero personas que saben actuar con la suficientemente inteligencia emocional, como para no hundirse en un pozo sin fondo.

Una sensibilidad mal entendida, es como una trampa mortal, que puede llevarnos a un sufrimiento tan inútil, como prolongado. Un sufrimiento que lejos de restañar las heridas, las ahonda y las abre, provocando una sangría que nos debilita de forma continua e imperceptible.

¡Sufrimos porque somos personas!, ¿quién no ha oído esta frase?, no seré yo quien la niegue, aunque quizás podríamos hacer algunas matizaciones; por ejemplo, ¿nos hemos parado a pensar que los animales, e incluso las plantas, también sufren?. No parece pues muy apropiado que nos sintamos tan orgullosos por sufrir. ¿No es preferible que busquemos nuestra esencia como personas en lo que marca nuestras diferencias?; ¡qué mejor que utilizar nuestra mente en la superación de las reacciones irracionales!; de esta forma encontraremos alternativas viables e inteligentes, que nos ayudarán en uno de los principales objetivos del ser humano: la búsqueda continua del equilibrio, de la estabilidad, del autocontrol..., la búsqueda, en definitiva, de nuestra identidad.

Hay quienes piensan que la vida es un laberinto, pero aunque así fuera, si nos lo tomamos con humor y nos preparamos para aprender desde el momento que cruzamos la línea de partida, al cabo de unas cuantas “risas” nos encontraremos en disposición de encontrar la salida.

Uno de los principios que más nos ayudarán en nuestro “camino”, será el descubrimiento de que, al contrario de lo que pudiéramos pensar, lo importante en nuestra vida son los pensamientos, no los acontecimientos.

Lo que nos decimos internamente, lo que nos repetimos de forma constante, esas frases interiores que nos formulamos, son las responsables de nuestros estados emotivos.



Llegados a este punto, algunas personas se sienten impactadas ante esta afirmación y se muestran profundamente pensativas; otras me dicen que eso no es correcto, que ellas se sienten bien o mal en función de lo que las pasa, no de lo que piensan, y que además tan siquiera creen que se pasen la vida pensando o diciéndose cosas internamente, sino reaccionando e intentando buscar soluciones a los continuos problemas o dificultades que se encuentran a lo largo del día; incluso hay un tercer grupo que se sienten molestas o incrédulas, pues rápidamente creen que les estamos haciendo responsables de sus estados de ánimo, y te dicen algo así como: “Encima de lo que estoy pasando, o de lo que me ha ocurrido, ¡va a resultar que yo tengo la culpa de sentirme mal!, que no tengo otra cosas que hacer que complicarme la vida, ¡valiente disparate!”... La verdad es que no podríamos esperar reacciones muy diferentes, pues toda nuestra vida hemos creído que nos sentíamos mejor o peor, en función de lo que nos estaba pasando, de que la suerte nos acompañara o se mostrara huidiza con nosotros.

Esta creencia, tan errónea como extendida, nos lleva siempre a actuar un poco a la defensiva; como mucho intentamos reaccionar con rapidez, ante lo que se nos viene encima; consideramos que lo único que podemos hacer es aprender a afrontar los hechos con confianza en nosotros mismos, con tenacidad, con voluntad, con perseverancia...; intentando que el “mal sea el menor posible”, en circunstancias adversas; o disfrutando de nuestra buena “suerte”, cuando se presentan situaciones positivas para nosotros.

Con frecuencia nos sentimos “prisioneros” ante diversas circunstancias, y podemos pensar erróneamente que nuestro presente no nos pertenece.

Esta es otra de las ideas irracionales más extendidas, y que cuenta con más seguidores.

Es verdad que es fácil sentir que tienes “hipotecado” gran parte de tu presente y futuro, cuando acabas de firmar unas letras altísimas, a las que tendrás que hacer frente durante los siguientes veinte años de tu vida. Igualmente, la pareja o la mujer que descubre que, contra su voluntad, viene un

Los secretos de la comunicación.

bebé de camino, puede sentir que ¡qué mala suerte!, que ha hipotecado gran parte de sus proyectos, porque irremediablemente su presente o futuro inmediato ya no la/les pertenece. Algo parecido, salvando las lógicas distancias, piensa el estudiante que ha suspendido en junio, y que tiene que “apretar” durante el verano si quiere aprobar en septiembre; seguramente sentirá que ese presente, al menos ese verano, no le pertenece. Los ejemplos podrían multiplicarse casi de forma indefinida, ¿quien no ha sentido o siente que su presente no le pertenece?.

Sin embargo, afortunadamente, esta creencia es errónea; al menos en gran parte. Aunque en los próximos meses o años tengamos que madrugar todos los días laborables, tengamos que trabajar por un sueldo que siempre se nos antoja injusto, tengamos que dejarnos las pestañas en los libros, o las energías en intentar sacar adelante a unos chicos que más bien parecen nuestros enemigos...; a pesar de todo, siempre conservamos un principio de libertad. Quizás tengamos que pasarnos las siguientes ocho horas fregando sin parar, o trabajando en una fábrica, en una cadena de montaje, que te impide descuidarte lo más mínimo; o entrando a las ocho de la mañana y terminando a las diez de la noche. A pesar de todo tenemos la libertad de nuestros pensamientos; podemos hacer nuestro trabajo canturreando por dentro o machacándonos sin piedad; podemos amar o desechar, querer o aborrecer, sonreír o llorar, gritar o conversar...

Si lo pensamos despacio, comprenderemos por qué hay personas que siguen buscando la felicidad, aún en los momentos más adversos, y personas que parecen buscar la insatisfacción, incluso en los hechos más favorables.

Pronto pasaremos a formar parte del “primer grupo”, si aprendemos a extraer lo “útil” de todo lo que hemos vivido.



El gran legado. Recuperar el presente.*

“Recuperar el presente
significa en muchos casos
empezar a vivir”



* Del libro: LA INUTILIDAD DEL SUFRIMIENTO. M^a. Jesús Álava Reyes. Editorial La Esfera de los Libros. Madrid, 2003.

Sin duda el presente es nuestro principal “activo” y lo es porque nos pertenece plenamente.

Es cierto que a veces hay circunstancias que no favorecen un presente cómodo, pero no por ello vamos a renunciar a él. En muchas ocasiones, cuando volvemos la vista atrás, vemos como algunos acontecimientos, que entonces los vivimos con tristeza y dificultad, fueron, por el contrario, cruciales en nuestras vidas. Gracias a ellos fuimos capaces de dar determinados pasos que, de otra forma, nunca hubieran ocurrido.

Cuando miramos desde la distancia, ¡con que facilidad extraemos las consecuencias de lo que vivimos!; es como si todo se desplegara ante nosotros, para ofrecernos la oportunidad de aprender.

Por el contrario, ¡qué difícil nos resulta a veces ver lo evidente, lo que está pasando en esos momentos delante de nosotros, lo que estamos viviendo en presente!. Y es difícil porque perdemos la objetividad, estamos demasiado metidos en la acción, no miramos con perspectiva.

Resulta curioso que caigamos continuamente en algo tan evidente. Con una facilidad digna de mejor fin, nos sentimos una y otra vez atrapados por alguna circunstancia que nos hace tambalearnos, que nos ciega hasta el extremo de creernos, de nuevo, que estamos ante un problema de difícil solución. A veces son solo necesarias unas horas, incluso unos minutos, para que lo que veíamos negro y oscuro aparezca nítido y claro; pero... seguimos sin aprender, y en las siguientes horas ya estamos dispuestos a ver nuevos fantasmas en el horizonte. (Sin duda, este debe ser el origen de ese dicho popular, que nos aconseja contar hasta diez, antes de actuar).

La verdad es que si pensamos un poco, veremos como continuamente hipotecamos nuestro presente. Reflexionemos, por ejemplo, con el tema de las vacaciones. Nos pasamos los meses esperando que lleguen las esperadas vacaciones; mientras tanto vivimos el día a día con esfuerzo, los momentos para disfrutar parecen ser mínimos, y sólo nos alegra un poco el horizonte, la ensoñación de esos días de descanso. Con abnegación, y a veces con auténtica resignación, vamos cumpliendo nuestras jornadas de trabajo o estudio, sin apenas disfrutarlas, como si el esfuerzo



El gran legado. Recuperar el presente.

y la felicidad tuvieran que estar reñidos. Todo lo hacemos en función de las vacaciones, y así los días entre semana parecen ser un forzado peaje para llegar a los sábados y domingos, únicos días “que son nuestros”, y que suponen un paréntesis en ese largo y duro camino que tenemos que andar, para alcanzar las vacaciones del año.

¿Pero qué pasa cuando llegan las vacaciones?, pues que las expectativas difícilmente se cumplen, han sido demasiados meses soñando y, con frecuencia, la realidad no se corresponde con los sueños; pero incluso en los casos en que todo va saliendo bien, llega un momento que nos empezamos a “entristecer”, que ya nos disfrutamos tanto, porque empezamos a pensar que... las vacaciones se terminan. En lugar de disfrutar de los días que nos quedan, empezamos a imaginar que pronto volveremos al trabajo, a la rutina, al esfuerzo y que ya sólo nos faltan “x” días, que nos queda todo un año por delante, antes de tener otras vacaciones largas. En definitiva, que los últimos días los pasamos como los domingos por la tarde, con el síndrome del lunes, sin disfrutar, y con frecuencia con nostalgia, cuando no con rabia.

Moraleja: si vivimos el presente pensando en el futuro, y cuando llega el futuro rápidamente lo sentimos como pasado, volveremos a no vivir el presente... y nos hipotecaremos hasta el siguiente verano, donde empezaremos de nuevo con ese desesperante engranaje, en el que rechinan todas las piezas.

Ante estas reflexiones, algunas personas creerán que no diríamos eso, “si nos tocase vivir su cruda realidad”. Pero sea cual sea la realidad, lo cierto es que podemos conseguir “vivirla a nuestra manera”, siendo dueños de nuestros pensamientos. Cuando llegamos a ese punto, en que nos adueñamos de lo que pasa por nuestra mente, de verdad que no hay realidad que no podamos mejorarla internamente.

La observación de lo que ocurre a nuestro alrededor, como siempre, será la mejor forma de aprender. Si nos esforzamos por mirar y reflexionar sobre lo que vemos, nos daremos cuenta que la gente es feliz o infeliz, no por lo que le pasa, sino por como se toma su vida.

Los secretos de la comunicación.

En uno de los múltiples libros de autoayuda que, por mi profesión, he leído; había un ejercicio que me pareció especialmente útil, aunque difícil de llevar a la práctica, el autor, en este caso con bastante sentido, nos decía que para intentar vivir con más plenitud y optimismo, “viviésemos cada día como si fuera el último de nuestra vida”.

No es un drama, todos somos conscientes de la cantidad de tiempo que tiramos sin vivirlo, dejándolo pasar, como si el tiempo fuera infinito, como si nos perteneciera la eternidad.

Recuperar el presente significa en muchos casos empezar a vivir; en otros, para recuperarlo de verdad, tendremos que liberarnos de una especie de secuestro o secuestrador que, sin darnos cuenta, nos está robando nuestra vida.

En cualquier circunstancia, recuperar el presente será el mejor regalo que siempre podamos hacernos.

Principales referencias bibliográficas.

- ÁLAVA REYES, M.J.
Emociones que hieren.
La Esfera de los Libros.
Madrid, 2005.
- ÁLAVA REYES, M.J.
El NO también ayuda a crecer.
La Esfera de los Libros.
Madrid, 2002.
- ÁLAVA REYES, M.J.
La inutilidad del sufrimiento.
La Esfera de los Libros.
Madrid, 2003.
- ÁLAVA REYES, M.J.
Amar sin sufrir.
La Esfera de los Libros.
Madrid, 2006.
- ARGYLE, M.
Psicología del
comportamiento interpersonal.
Alianza Universidad.
Madrid, 1978.
- CABALLO, V.E.
Teoría, evaluación y
entrenamiento de las
habilidades sociales.
Promolibro.
Valencia, 1989.
- COSTA, M y LÓPEZ, E.
Manual para
el educador social.
Ministerio de Asuntos Sociales.
Madrid, 1991.
- COVEY, S.R.
Los siete hábitos de la gente
altamente efectiva.
Paidós.
Buenos Aires, 1997.
- DAVIS, F.
La comunicación no verbal.
Alianza Editorial.
Madrid, 1976.
- ECHEBURÚA, E.,
FDEZ-MONTALVO, J.
Celos en la pareja:
una emoción destructiva.
Ariel.
Barcelona, 2001.
- ELLIS, A., CRAWFORD, T.
Cómo mejorar
las relaciones íntimas.
Obelisco.
Barcelona, 2003.
- FISHER, R., URY, W.,
y PATTON, B.
Obtenga el sí.
Gestión 2000.
Barcelona, 1996.
- GOLEMAN, D.
La práctica
de la Inteligencia emocional.
Kairos.
Barcelona, 2002.
- GONZÁLEZ, J.L.,
y LÓPEZ, L.A.
Sentirse bien está en tus manos.
Sal Terrae.
Santander, 1999.
- KLEIN, S.
La fórmula de la felicidad.
Urano. Barcelona, 2004.
- MERRIL, S.
Vivir con alegría.
Obelisco. Barcelona, 2002.
- RIBEIRO, L.
Inteligencia aplicada.
Planeta. Barcelona, 2003.
- SELIGMAN, M.
La auténtica felicidad.
Vergara. Barcelona, 2003.

Los secretos de la comunicación.

SELIGMAN, M.
Aprenda Optimismo.
Grijalbo-Mondadori.
Barcelona, 1998.

TORRABADELLA, P.
Inteligencia emocional
en el trabajo.
Editorial Océano.
Barcelona, 2003.

SHARPE, R.
Sea usted asertivo.
Ediciones Obelisco.
Barcelona, 2001.

URRA PORTILLO, J.
Escuela práctica para padres.
La Esfera de los Libros.
Madrid, 2004.

SHELTON, N., BURTON, S.
Haga oír su voz sin gritar.
FC Editorial.
Madrid, 2004.

URRA PORTILLO, J.
El pequeño dictador.
La Esfera de los Libros.
Madrid, 2006.



Muchas gracias a la Consejería de Familia y Asuntos Sociales,
por su petición para que elaborásemos una Guía
sobre un tema tan sensible e importante como la comunicación.

Igualmente, desde aquí quiero agradecer profundamente
a la directora de La Esfera de los Libros, Ymelda Navajo,
el permitirnos la reproducción de algunos textos
que han sido extraídos de mis últimos libros:
Emociones que hieren, El NO también ayuda a crecer,
La Inutilidad del sufrimiento y Amar sin sufrir.

Madrid, octubre de 2007

M^a Jesús Álava Reyes

Problemas de pareja, dificultades con los hijos, mejorar la comunicación... Si esta u otras situaciones te resultan familiares y no sabes cómo afrontarlas, en los servicios y programas de la Dirección General de Familia encontrarás respuestas con el apoyo de un equipo de profesionales.

¿Necesita más información?



Dirección General de la Familia y el Menor
C/ Gran Vía, 14
28013 MADRID

www.madrid.org/familia



91 580 34 64



dgfamiliaymenor@madrid.org



Comunidad de Madrid

CONSEJERÍA DE POLÍTICAS SOCIALES Y FAMILIA

Dirección General de la Familia y el Menor