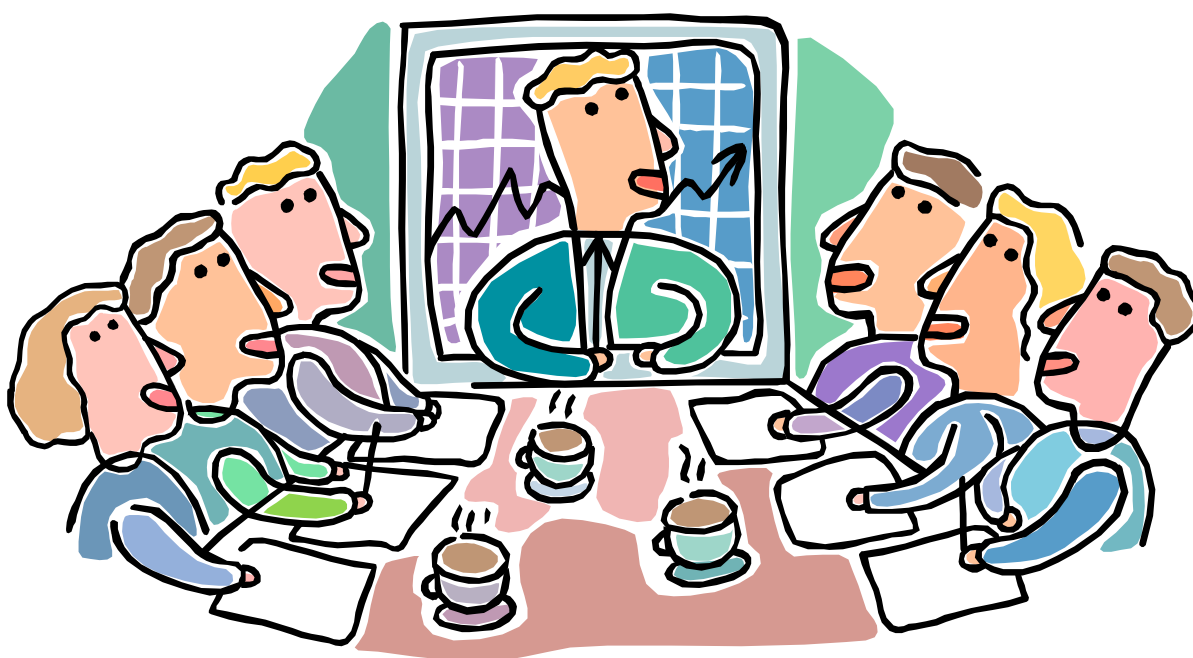


Los Siete Retos de la Comunicación Mejor

**Un manual para la comunicación más cooperativa,
con ejercicios y lecturas**



por Dennis Rivers

Traducido por Ilia N. Morales Figueroa y Annette De Paz

Publicado por

Instituto para la Comunicación Cooperativa, Santa Barbara, California

www.conversacionesnuevas.net - www.newconversations.net

y

Centro de Salud Deportiva y Ciencias del Ejercicio, Salinas, Puerto Rico

2003

Los Siete Retos de la Comunicación:
Un Manual para la Comunicación más Cooperativa

Tabla de Contenido

	<u>Página</u>
<i>Introducción y Resumen:</i> Cómo se originó este manual, mi búsqueda sobre los SIETE RETOS y cómo nos beneficiamos de un estilo más cooperativo de escuchar y hablar	1
<i>Reto Uno:</i> Escuchando más Detenidamente y Responsivamente.....	8
<i>Reto Dos:</i> Explicando tu Intención en la Conversación e Invitando Consentimiento.....	13
<i>Reto Tres:</i> Expresándote Más Claramente y Completamente.....	20
<i>Reto Quatro:</i> Traduciendo las Críticas y las Quejas en Peticiones.....	34
<i>Reto Cinco:</i> Haciendo Preguntas de Manera más Abierta y más Creativa	44
<i>Reto Seis:</i> Expresando más Aprecio, Gratitude, Apoyo y Agradó.....	52
<i>Reto Siete:</i> Adoptando la Perspectiva de Aprender Continuamente: Observando cada Conversación como una Oportunidad de Crecimiento - - Logrando una Mejor Comunicación como una Parte Importante del Diario Vivir.....	60

Aviso de derechos de autor: ¡Bienvenidos a esta información pública!
Todos tienen permiso de copiar cada página y también el documento entero
para el uso en casa, en la escuela y en el trabajo.



Escuchando Meganne Forbes

Introducción y Resumen

Cómo se originó este manual, mi búsqueda sobre los SIETE RETOS y cómo nos beneficiamos de un estilo más cooperativo* de escuchar y hablar



Buscando lo que es más importante. Este manual propone siete maneras en que puedes guiar tus conversaciones en direcciones que sean más satisfactorias tanto para tí como para tus compañeros de conversación. He seleccionado estas sugerencias del trabajo de un grupo amplio de maestros de comunicación, terapeutas e investigadores en muchos campos. Aunque estas siete destrezas no son *todo* lo que una persona necesita saber sobre hablar, escuchar y resolver conflictos, pienso que son una parte grande y valiosa de estos procesos y un gran lugar para comenzar.

El campo de comunicación interpersonal sufre de un tipo de “vergüenza de ricos.” Existe tanto consejo bueno que dudo que cualquier ser humano pueda seguirlos todos. Para citar uno de muchos ejemplos, temprano en los 90’s la entrenadora en comunicación Karen Anderson escribió un libro buenísimo [1] sobre la negociación que incluía cien formas específicas de conseguir más de lo que quieres. El problema es que nadie que conozco puede mantener una conversación y malabear cien consejos en su mente al mismo tiempo.

De modo que, detrás de todos esos consejos buenos está el tema de prioridades: ¿Qué es más importante para enfocarse? ¿Qué tipo de acciones tendrá el mayor número de efectos positivos en la vida de las personas? Este manual es mi esfuerzo de contestar esas preguntas. Mi meta es resumir lo que muchos piensan que son los principios más importantes de la buena comunicación interpersonal y describir estos principios en formas que los hagan fáciles de recordar, adoptar y entretrejer juntos. Mucha de la

información en este manual ha sido conocida por décadas, pero eso no quiere decir que todos se hayan podido beneficiar de ella. Este manual es mi contribución para cerrar esa brecha.

Cómo nos beneficiamos de aprender y usar un estilo más cooperativo. He seleccionado para este manual los siete pasos más poderosos, gratificantes y retantes que he descubierto en mi propia lucha para conectar con la gente y sanar las divisiones en mi familia. Nada de esto fue natural para mí, dado que vengo de una familia que incluye personas que no se hablaron por décadas entre sí. El esfuerzo me está trayendo algunos de los resultados buenos en la lista a continuación (y todavía estoy aprendiendo.) Estos son los beneficios que están esperando ser despertados por la varita mágica... de tu estudio y tu práctica.

Has más cosas, diviértete más, que también se puede expresar como coordina mejor tus actividades diarias con las actividades diarias de aquellos que son importantes en tu vida. Vivir y trabajar con otros son actividades de *comunicación intensiva*. Mientras mejor comprendemos lo que otra gente está sintiendo y queriendo y mientras más claramente los demás comprenden nuestras metas y sentimientos, más fácil será asegurarnos de que todos están empujando en la misma dirección.



Más respeto. Dado que existe mucha imitación mutua en la comunicación diaria (yo levanto mi voz, tú levantas tu voz, etc.), cuando adoptamos una actitud más compasiva y respetuosa hacia nuestros

compañeros de conversación, les invitamos e influenciamos a que hagan lo mismo hacia nosotros.

Más influencia. Cuando practicamos la combinación de honestidad responsable y atención recomendada aquí, es más probable que podamos atraer a otros y conseguir acuerdos con los que todos podamos vivir, es más probable que consigamos lo que queremos y por razones de las que no nos arrepentiremos más tarde. [2]

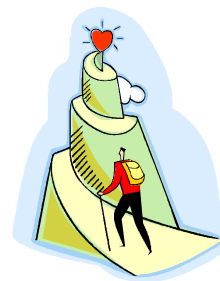
Más cómodos con los conflictos. Dado que cada persona tiene talentos diferentes, se puede ganar mucho si las personas trabajan juntas y consiguen juntas lo que nadie podría conseguir por sí solo. Pero, dado que cada persona también tiene necesidades y visiones diferentes, siempre habrá algún conflicto al vivir y trabajar con otros. Al comprender más de lo que ocurre en conversaciones, podemos convertirnos en mejores solucionadores de problemas y navegadores de conflictos. Aprender a escuchar a otros más profundamente puede aumentar nuestra confianza de que podremos entablar un diálogo en el que se da y se recibe genuinamente y podremos ayudar a generar soluciones a problemas que cubran más de las necesidades de todos.

Más paz mental. Dado que cada acción que tomamos hacia otros se mantiene en nuestras mentes y cuerpos por meses (o años), adoptar una actitud más pasiva y creativa en nuestra interacción con otros puede ser una forma significativa de disminuir nuestros propios niveles de estrés. Aún en situaciones desagradables nos podemos sentir bien sobre nuestras respuestas tácticas.

Cercanía más satisfactoria con otros. Aprender a comunicarnos mejor nos envolverá en la exploración de dos grandes preguntas: “¿Qué está pasando dentro de mí?” y “¿Qué está pasando dentro de tí?” La vida moderna está tan llena de distracciones y entretenimientos que muchas personas no conocen bien sus propios corazones, ni los de aquellos a su alrededor. Los ejercicios sobre escuchar nos pueden ayudar a escuchar con más cuidado y asegurar a nuestros compañeros de

conversación que realmente comprendemos por lo que están pasando. Los ejercicios sobre auto-expresión nos pueden ayudar a pedir lo que queremos más clara y calmadamente.

Una vida más saludable. En el libro “Love and Survival” [3], el Dr. Dean Ornish cita numerosos estudios que apuntan a las relaciones de apoyo como un factor al ayudar a personas a sobrevivir enfermedades terminales. En el grado en que usamos destrezas de comunicación cooperativa para dar y recibir más apoyo emocional, aumentaremos grandemente nuestras posibilidades de vivir vidas más largas y saludables.



Respetando la montaña que vamos a escalar juntos: por qué el aprender a hablar y escuchar de manera distinta es retante. Es mi esperanza

que el poner en práctica estas sugerencias te sorprenderá con conversaciones agradables y desde el corazón que nunca imaginaste que serían posibles, tal y como yo me sorprendí. Pero al mismo tiempo, no quiero dar a entender que aprender nuevas destrezas de comunicación es fácil.

Desearía que las destrezas descritas en este manual pudieran ser presentadas como “Siete Maneras Fáciles de Comunicarnos Mejor.” Pero en realidad, las recomendaciones que sobrevivieron a mi escrutinio demandan mucho esfuerzo. Por respeto a tí, siento la necesidad de decirte que hacer cambios grandes y positivos en la forma en que te comunicas con otros probablemente será una de las tareas más satisfactorias y difíciles que decidas hacer, similar a escalar el Monte Everest. Si te diera la impresión de que estos cambios son fáciles de hacer, te haría vulnerable a desanimarte con la primera cuesta empinada que te encuentres. Mi esperanza más profunda es que si comprendes las siguientes cuatro razones por las cuales aprender nuevas destrezas de comunicación es retante, esa comprensión te ayudará a ser más paciente

contigo mismo y con otros y te ayudará a perdonarte más a tí mismo y a otros.

Primero que todo, aprender mejores destrezas de comunicación requiere mucho esfuerzo porque la cooperación entre personas es un proceso mucho más complejo y mentalmente demandante que la coerción, amenazar o simplemente agarrar lo que quieres. Las necesidades de dos personas (o muchas) están envueltas; no solo las necesidades de una persona. Y pensar sobre los deseos de dos personas (y cómo esos deseos pueden entrelazarse) es un paso gigante más allá de simplemente sentir nuestros propios deseos. [4]

El viaje que va desde pelear por el patito de hule hasta aprender a cómo compartirlo es el viaje más largo que un niño jamás hará; es un viaje que nos guía mucho más allá de la niñez. Obtener este nivel más alto de destrezas y satisfacción con la vida y en el trabajo con otros requiere esfuerzo, atención consciente y práctica con otras personas.

Una segunda razón por la que aprender destrezas de comunicación más efectivas y satisfactorias no ocurre automáticamente es que nuestra forma de comunicarnos con otros está profundamente entrelazada con nuestras personalidades, en la historia de nuestros corazones. Por ejemplo, si cuando yo era pequeño alguien me dio en la cara o me gritó cada vez que yo hablaba y expresaba un deseo u opinión, entonces probablemente yo desarrollé una aversión sensible a hablar sobre mis pensamientos o sentimientos. Puede que sea verdad que nadie me va a dar ahora, pero muchas de mis células cerebrales quizás no lo saben todavía. Así que aprender nuevas formas de comunicación nos envuelve en el aprendizaje de nuevas formas de sentirnos en y sentirnos sobre todas nuestras relaciones personales. Podemos convertirnos en más confiados y menos temerosos, con más destrezas y menos torpes, más comprensivos con otros y menos amenazados por ellos. Los cambios tan significativos como éstos

ocurren a lo largo de meses y años en vez de en un solo fin de semana.

Un tercer lado de la montaña de la comunicación concierne la auto-observación. En el curso de la vida, nuestra atención generalmente se enfoca en los demás y en el mundo alrededor nuestro. Mientras hablamos y hacemos chistes, consolamos a otros y negociamos con ellos, usualmente nos perdemos en el curso de la interacción. Comunicarnos más cooperativamente envuelve ejercer una influencia gentil para guiar las conversaciones a finales más felices para todos los participantes. Pero para poder guiar o manejar un proceso en creación, una persona necesita poder observar ese proceso. ¡Así que comunicarnos más cooperativamente y más satisfactoriamente requiere que aprendamos cómo participar en nuestras conversaciones y observarlas al mismo tiempo! Toma algo de tiempo acostumbrarse a esta participación y observación al mismo tiempo. Al principio miramos atrás a conversaciones que hemos tenido y tratamos de comprender qué fue bien y qué fue mal en ellas. Gradualmente podemos aprender a traer esa “conciencia de nuestras observaciones” a nuestras conversaciones.

Una razón final (cuatro deben ser suficientes) por la que aprender nuevas destrezas de comunicación toma mucho esfuerzo es que estamos rodeados por una inundación de malos ejemplos. Todos los días, las películas y la TV nos ofrecen una corriente continua de imágenes vivas de sarcasmo, peleas, crueldad, miedo y caos. Y tal y como los anuncios de cerveza y cigarrillos han probado más allá de cualquier sombra de duda, puedes lograr que millones de personas hagan algo con solo mostrar suficientes imágenes vívidas de personas que ya lo están haciendo. Así que a un nivel bien profundo, estamos siendo educados por los medios de comunicación a fallar en nuestras relaciones [5]. Por cada película sobre personas logrando la paz entre ellos, aparecen cien películas sobre personas peleando hasta matarse, con cadenas o literalmente pateándose las caras, acciones que no te ayudarán a tí o a mí a resolver problemas en nuestras casas o trabajos.

Aprender a relacionarnos con otros generalmente envuelve seguir ejemplos, pero nuestros ejemplos de destrezas interpersonales y compasión son pocos y alejados entre sí.

Estas son las razones que me han llevado a ver el aprendizaje de nuevas destrezas de comunicación como un compromiso demandante. Mi esperanza es que veas el mejoramiento de tus destrezas de comunicación como un viaje largo, precido a cruzar una cadena de montañas para que te comprometas con poner atención y esfuerzo al proceso y, por lo tanto, le saques más provecho.



*Al "ser el cambio que quieres ver"
puedes empezar a cambiar la calidad
de tus conversaciones sin esperar a
que otras personas cambien.*

Vivir una vida humana completa es sorprendentemente similar a jugar pelota o tocar el violín. Mejorar en cada uno requiere práctica continua. Probablemente ya aceptas este principio en relación a muchas actividades humanas. Espero que este manual te anime y apoye al aplicarlo a tus propios procesos de hablar, escuchar y hacer preguntas.

Siete formas de ser el cambio que quieres ver. Dado que las conversaciones son un “traer juntas” las contribuciones de ambas personas, cuando inicias un cambio positivo en tu forma de hablar y escuchar, puedes por tí solo(a) empezar a cambiar la calidad de todas tus conversaciones. Las acciones descritas en este manual son siete ejemplos de “ser el cambio que quieres ver” (una

frase que recientemente ví atribuída a Mahatma Gandhi, el gran maestro de la no violencia.)

Aunque esto puede sonar bien idealista y de auto-sacrificio, también lo puedes comprender como un principio práctico: modela la conducta que quieres provocar en otras personas. Los Siete Retos son también ejemplos de otra frase de Gandhi: “los medios son los fines.” Comunicarnos más conscientemente y compasivamente puede ser un fin satisfactorio en sí mismo, tanto emocional como espiritualmente. También construye familias más felices y negocios más exitosos.

Un resumen corto de cada reto se incluye en los siguientes párrafos, junto con algunos de los temas de vida de desarrollo personal que están enlazados en cada uno de ellos. En los Capítulos Uno al Siete encontrarás descripciones expandidas de cada uno con discusiones, ejemplos, ejercicios y lecturas que te ayudan a explorar cada sugerencia en acción.

Reto 1. Escucha más cuidadosamente y responsivamente. Escucha primero y reconoce lo que escuchas, aún si no estás de acuerdo con eso, antes de expresar tu experiencia o punto de vista. Para conseguir más de la atención de tu pareja de conversación en situaciones tensas, presta atención primero: escucha y repite brevemente lo que escuchaste (especialmente los sentimientos) antes de expresar tus propias necesidades o posiciones. El tipo de escuchar recomendado aquí hace diferencia entre reconocer y aprobar o estar de acuerdo. Reconocer los pensamientos y sentimientos de otras personas **no tiene que significar que apruebas** o **estás de acuerdo con** las acciones de esa persona o su forma de experimentar o que harás cualquier cosa que la persona pida.

Algunos de los niveles más profundos de este primer paso incluyen aprender a escuchar a tu propio corazón y aprender a encontrar identidades e integridades bien diferentes de las tuyas, mientras te mantienes centrado en tu propio sentido del yo.

Reto 2. Explicando tu intención en la conversación e invitando consentimiento. Para ayudar a tu pareja en la conversación a cooperar contigo y reducir posibles malos entendidos, comienza las conversaciones importantes invitando a tu pareja de conversación a unirse a tí en el tipo de conversación específico que quieres tener. Mientras más significado tenga la conversación para tí, más importante es que tu pareja de conversación comprenda la pintura completa. Muchos comunicadores exitosos comienzan conversaciones especiales con un prefacio que va algo así: *“Me gustaría hablar contigo por unos minutos sobre [tema de la conversación]. ¿Cuándo será un buen momento?”* El ejercicio para este reto te estimulará a expandir tu lista de conversaciones posibles y a practicar comenzando con una variedad amplia.

Algunos niveles más profundos de este segundo paso incluyen aprender a ser más conscientes y honestos sobre nuestras intenciones, gradualmente desechando las intenciones para herir, humillar o castigar y aprendiendo a tratar a los demás como iguales cuya participación en conversaciones con nosotros es un regalo y no una obligación.

Reto 3. Expresándote más claramente y completamente. Disminuye la velocidad y dale a quien te escucha más información sobre lo que

estás sintiendo o viviendo usando una amplia gama de “oraciones con YO.” Una forma para ayudar a conseguir la empatía de quien nos escucha es expresar más de las cinco dimensiones básicas de nuestra experiencia. En la próxima tabla encontrarás un ejemplo usando los cinco “mensajes con YO” más importantes identificados por varios investigadores en la última mitad del siglo. Por favor lee hacia abajo en cada columna.

En cualquier momento en que una persona escucha sinceramente a otra, un proceso bien creativo ocurre en el que quien escucha reconstruye mentalmente la experiencia del que habla. Mientras más facetas de tu experiencia compartes con “oraciones con YO” fáciles de escuchar, más fácil será para tu pareja de conversación reconstruir tu experiencia acertadamente y comprender lo que estás sintiendo. Esto es igualmente importante, sea que estés tratando de resolver un problema con alguien o tratando de expresarle aprecio. Expresarte de esta manera más cuidadosa puede parecer tomar más tiempo que tu estilo usualmente rápido de comunicación. Pero si incluyes todo el tiempo que toma desenredar los malos entendidos de todos los días y trabajar con los sentimientos que usualmente acompañan el no ser comprendidos, expresarte más completamente puede en realidad tomar mucho menos tiempo.

Los Cinco Mensajes con Yo (Cinco dimensiones de la experiencia)	Ejemplo de una comunicación con Los Cinco Mensajes con Yo
1. ¿Qué estás viendo, escuchando o sintiendo?	"Cuando ví los platos en el fregadero...
2. ¿Qué emociones estás sintiendo?	...me sentí irritada y perdí la paciencia...
3. ¿Qué interpretaciones o deseos <u>tuyos</u> apoyan estos sentimientos?	...porque me gusta empezar a cocinar enseguida...
4. ¿Qué acción, información o compromiso quieres pedir ahora?	...y te quiero pedir que me ayudes a lavarlos ahora mismo...
5. ¿Qué resultados positivos traerá el recibir esa acción, información o compromiso en el futuro?	...para que la comida esté lista cuando lleguen Miguel y José."

Algunos niveles más profundos de este tercer paso incluyen desarrollar el valor de decir la verdad, crecer más allá de la culpa al comprender experiencias dolorosas y aprender a hacerse amigos de los sentimientos, los propios y los de los demás también.

Reto 4. Traduce tus quejas y críticas (y las de otros) a pedidos específicos y explica tus pedidos. Para conseguir más cooperación de otros, siempre que sea posible pide lo que quieres usando un lenguaje específico, orientado a la acción y positivo en vez de usar generalizaciones: “por qué”, “no hagas” o “alguien debería.” Ayuda a quien te escucha a llevar a cabo tu petición explicándola con un “para que...”, “me ayudaría que... si tú hicieras...” o “de manera que...” También, cuando recibes críticas y quejas de otros, tradúcelas a peticiones de acción.

Algunos de los niveles más profundos de este reto incluyen desarrollar una autoestima suficientemente alta como para que puedas aceptar una respuesta negativa y aprender a imaginarte soluciones creativas para los problemas, soluciones en las que todos consiguen al menos algo de sus necesidades.

Reto 5. Formula preguntas más abiertas y más creativas. “**Abiertas...**” Para coordinar nuestra vida y trabajo con las vidas y trabajos de otras personas, todos necesitamos saber más de lo que otras personas están sintiendo, pensando, queriendo y planificando. Pero nuestras preguntas usuales de “sí/ no” tienden a hacer que la gente se calle en vez de que se abran al diálogo. Para estimular a tus compañeros de conversación a que compartan más de sus pensamientos y sentimientos, formula preguntas abiertas, no de “sí/ no”. Las preguntas abiertas permiten una amplia gama de respuestas. Por ejemplo, preguntar “¿cómo te gustó la comida/ película/ conferencia/ doctora, etc.?” evocará una respuesta más detallada que “¿te gustó?” (que puede ser contestada con un simple sí o no.) En la primera

parte del Reto Cinco se explora el formular una amplia gama de preguntas abiertas.

“**y más creativas...**” Cuando hacemos preguntas, estamos usando una herramienta de lenguaje poderosa para *enfocar la atención en la conversación y guiar nuestra interacción con los demás*. Pero muchas de las preguntas que hemos aprendido a formular son totalmente inservibles y auto-derrotadas (por ejemplo, padres a su hija embarazada: “¿Por qué? ¿Por qué nos has hecho esto?”) En general, sería más fructífero preguntar “cómo” sobre el futuro, que preguntar “por qué” sobre el pasado, pero existen muchas más posibilidades creativas también. De los billones de preguntas que podemos hacer no todas son igualmente fructíferas o esclarecedoras; no todas son igualmente buenas para resolver problemas juntos. En la segunda parte del Reto Cinco se explora la formulación de poderosas preguntas creativas de muchas áreas de la vida.

Niveles más profundos de este paso incluyen desarrollar el valor de escuchar las respuestas a nuestras preguntas, encarar la verdad de lo que otros están sintiendo. También, aprender a sentirnos más cómodos con el proceso de mirar a una situación desde diferentes perspectivas y aprender a aceptar que las personas usualmente tienen necesidades, visiones y gustos diferentes a los nuestros (no soy una mala persona porque no me guste la comida china como a tí.)

Reto 6. Expresar más aprecio. Si quieres construir relaciones más satisfactorias con las personas a tu alrededor, expresa más aprecio, agrado, afirmación, estímulo y gratitud. Dado que la vida continuamente requiere que atendamos problemas y crisis, se hace bien fácil ver en la vida sólo lo que está roto y necesita repararse. Pero las relaciones satisfactorias (y una vida feliz) nos requieren notar y responder a lo que es agradable, excelente, que podemos disfrutar, al trabajo bien hecho, a la comida bien preparada, etc. El aprecio es lo que hace una relación suficientemente fuerte para acomodar diferencias y desacuerdos. Los pensadores e investigadores

en distintos campos han llegado a conclusiones similares sobre esto: las relaciones saludables necesitan un centro de aprecio mutuo.

Un nivel más profundo de este reto se encuentra en poder cambiar nuestro nivel general de aprecio y gratitud hacia otros, la naturaleza, la vida y/o a un “Poder Superior.”

Reto 7. Haz de la comunicación mejor una parte importante de tu vida diaria. Para tener tus nuevas destrezas de comunicación disponibles en una variedad amplia de situaciones, necesitarás practicarlas en una variedad tan amplia de situaciones como sea posible hasta que, como el guiar o correr bicicleta, se conviertan en algo natural. El séptimo reto es practicar tus nuevas destrezas de comunicación todos los días, resolviendo problemas con otros, ofreciendo apoyo emocional a la gente importante en tu vida y disfrutando de cómo te conviertes en una influencia positiva en tu mundo. Este reto incluye aprender a ver cada conversación como una

oportunidad para aumentar tus destrezas y conciencia, cada encuentro como una oportunidad para expresar más aprecio, cada argumento como una oportunidad para traducir tus quejas en peticiones y así con todo lo demás.

Un nivel más profundo de este reto concierne el aprender a separarte a tí mismo de la cultura de violencia actual (insultar y herir) y aprender la forma de crear pequeñas islas de cooperación y mutualidad.

Conclusión. Es mi esperanza que la información y los ejercicios en este manual te ayudarán a descubrir que escuchar y hablar más conscientemente y cooperativamente puede ser divertido y recompensante. Tal y como tocar guitarra y jugar baloncesto toman gran esfuerzo y traen gran satisfacción, así hace la comunicación más cuidadosa.

Dennis Rivers
Segunda Edición -- Agosto, 2001

Ejercicio introductorio. Antes de que continúes leyendo, toma un tiempo para escribir las formas en que te gustaría mejorar tu comunicación e interacción con otros. Por ejemplo, ¿cuáles son algunas situaciones que te gustaría cambiar al obtener nuevas destrezas de comunicación?

Notas:

1. Karen Anderson, *Getting What You Want*. New York: Dutton. 1993.
2. Gracias al maestro de destrezas de comunicación Dr. Marshall Rosenberg por este refrán.
3. Dean Ornish, MD, *Love and Survival*. New York: HarperCollins. 1998. Chap. 2.
4. Agradezco los libros del psicólogo del desarrollo Robert Kegan, *The Evolving Self* and *In Over Our Heads: The Mental Demands of Modern Life*, (ambos impresos por Harvard Univ. Press) por introducirme a la idea de que la cooperación es más demandante mentalmente que la coerción. Luego de esa idea, nada en la comunicación humana me pareció igual.
5. Para un examen extenso de este tema, vea Sissela Bok, *Mayhem: Violence as Public Entertainment*. Reading, MA: Addison-Wesley. 1998.

Reto Uno

Escuchando más Detenidamente y Responsivamente

RESUMEN- Escucha primero y reconoce lo que escuchas, aún si no estás de acuerdo con ello, antes de expresar tu experiencia o punto de vista. Para conseguir más de la atención de la otra persona en situaciones tensas, pon atención primero: escucha y repite brevemente lo que escuchaste (especialmente sentimientos) antes de expresar tus propias necesidades o posiciones. El tipo de escuchar recomendado aquí separa **reconocer** de **aprobar o estar de acuerdo**. El reconocer los pensamientos y sentimientos de la otra persona **no tiene que significar** que tú **apruebas** o **estás de acuerdo con** las acciones de esa persona o su forma de vivir, o que harás cualquier cosa que te pidan.



Reto 1: Escucha primero y reconoce lo que escuchas

Al escuchar y repetir en tus propias palabras la esencia y los sentimientos de lo que acabas de escuchar, desde el punto de vista del que habló, le permites al otro tener la satisfacción de sentirse comprendido (una necesidad humana importante.) Escuchar responsivamente siempre tiene valor como una forma de dejarle saber a la persona que es importante para tí. Las personas con las que hablamos no saben automáticamente cuán bien les hemos entendido y puede que no sean buenos pidiendo confirmación. Cuando una conversación es tensa o difícil, es aún más importante que escuches primero y reconozcas lo que escuchaste. De otra forma, tus posibilidades

de ser escuchado por la otra persona pueden ser bien pobres.

Escuchar a otros les ayuda a escuchar. Al aprender a coordinar mejor nuestras actividades de vida con las actividades de vida de otros, estaríamos haciendo un bien al resistir dos modelos de comunicación populares (pero terribles): argumentar un caso en corte y debatir. En las cortes y los debates, cada parte trata de hacer valer sus propios puntos y escucha a la otra parte sólo para deshacer su argumento. Dado que quienes debaten y los abogados rara vez tienen que llegar a acuerdos o lograr algo juntos, no parece importar cuánto mal generen sus estilos conversacionales. Pero la mayoría de nosotros está en una situación muy diferente. Probablemente pasamos la mayoría de nuestra vida tratando de conseguir acuerdos y colaboración, por lo que necesitamos ocuparnos de atraer la gente, no de ganarles. *¡En los negocios (y en la vida familiar también), la persona a la que le ganamos hoy probablemente será la persona de la que necesitamos cooperación mañana!*

Como Marshall Rosenberg reportó en su libro *Nonviolent Communication* (Comunicación no Violenta), estudios en negociaciones con la gerencia de un trabajo demuestran que el tiempo requerido para conseguirle resolución a un conflicto **disminuye a la mitad** cuando cada negociador está de acuerdo con repetir lo que la otra persona dijo, antes de responder. Cuando la gente se enoja sobre algo y quiere hablar sobre ello, su capacidad para escuchar se reduce grandemente. Tratar de explicarle tu punto a una persona que está tratando de expresar una emoción fuerte usualmente causará que la persona trate aún más de que su emoción sea reconocida. Del otro lado, una vez la persona siente que sus mensajes y emociones han sido escuchados, comienza a relajarse y tiene más atención disponible para escuchar. Por ejemplo, en un

hospital, una enfermera puede decir, luego de escuchar a una paciente: “Escucho que te sientes incómoda en este momento, Susan, y que te gustaría salir de la cama y moverte un poco. Pero tu doctor dice que tus huesos no van a sanar a menos que te quedes quieta por una semana más.” Es mucho más probable que la paciente en este ejemplo escuche a la enfermera, que si la enfermera le dijera simplemente: “Lo siento Susan, pero te tienes que quedar en la cama. Tu doctor dice que tus huesos no sanarán a menos que te quedes quieta por una semana más.” Lo que falta en esta segunda versión es el reconocimiento de la experiencia presente de la paciente.

El poder de simplemente reconocer/ validar-

La práctica de escuchar responsivamente descrita aquí separa *reconocer* los pensamientos y sentimientos que una persona expresa de *aprobar, estar de acuerdo, aconsejar o persuadir*. Reconocer los pensamientos y sentimientos de otra persona...

- ... te deja la opción de estar de acuerdo o no con el punto de vista de esa persona, sus acciones o forma de vivir.
- ... te deja la opción de decir sí o no a cualquier pedido.
- ... te deja la opción de decir más sobre lo que se está discutiendo.

Un problema recurrente en situaciones de conflicto es que muchas personas no separan reconocer de estar de acuerdo; van de la mano en la mente de las personas. El efecto de esto es, por ejemplo, que Juan siente que cualquier reconocimiento de la experiencia de Fred implica estar de acuerdo y aprobarla, por lo tanto, Juan no reconoce nada de la experiencia de Fred. Fred trata más de ser escuchado y Juan trata más de no escuchar. Por supuesto, esta es una receta para el estancamiento (sino un desastre.)

La gente quiere ambos: de un lado, ser entendidos y reconocidos, y del otro, ser

aprobados y que los demás estén de acuerdo con ellos. Con la práctica, puedes aprender a responder primero con un simple reconocimiento. Mientras haces esto, puede que encuentres que (figurativamente hablando) le puedes dar a la otra persona la mitad de lo que quiere, aún si no puedes darle todo lo que quiere. En muchas situaciones de conflicto, esto será un paso gigante hacia adelante. Tus compañeros de conversación podrán reconocer tu posición y experiencia, aún cuando no simpaticen contigo. Este reconocimiento mutuo puede crear un ambiente emocional en el que es más fácil trabajar hacia un acuerdo o acomodar desacuerdos de manera más amable. Aquí hay tres ejemplos de reconocimientos que no implican acuerdo:

Consejero a cliente usuario de drogas:

“Escucho que te sientes terrible ahora mismo y que realmente quieres una droga y yo quiero que sepas que todavía me preocupa que esto que estás usando te va a matar.”

Madre a hijo de 7 años:

“Yo sé que quieres un poco más de bizcocho y mantecado, Jaime, porque sabe bien bueno, pero ya te has comido tres pedazos y me preocupa que tu estómago se vaya a enfermar. Por eso es que no quiero que comas más.”

Representante de la Unión al Representante de la Compañía:

“Entiendo, por su presentación, que ve a la Compañía corta en presupuesto, amenazada por la competencia extranjera y que no está en posición de llegar a un acuerdo que aumente el salario. Ahora, me gustaría que exploráramos acuerdos de contrato que permitan a los miembros de la Unión tener un aumento de sueldo y a la Compañía avanzar hacia sus metas organizacionales.”

En cada caso, el que la persona escuche y reconozca la experiencia del otro o su posición aumenta la probabilidad de que el otro esté dispuesto a escuchar también. Los ejemplos anteriores son un poco largos e incluyen una declaración de la posición o decisión de quien escucha. En muchas conversaciones, puede que simplemente quieras reconocer al otro con una o dos palabras de que has escuchado y entendido su experiencia. Por ejemplo, diciendo, “Suenas bien contento (o triste) sobre eso”, etc.

Mientras escuchas a la gente importante en tu vida, dales resúmenes bien cortos de las experiencias que están contando y nombra el deseo o sentimiento que parece estar en el corazón de la experiencia. Por ejemplo:

“Así que estabas bien contento por eso...”

“Así que viajaste hasta allá y ellos no tenían la pieza que te prometieron por teléfono. Que frustración...”

“Parece que realmente querías un cambio en la situación...”

“Wow, atropellaron a tu perro. Te debes estar sintiendo terrible.”

El punto aquí es mostrar empatía, no dar consejo. Si añades al último ejemplo, “¡Ese irresponsable! Lo deberías demandar por atropellar a tu perro. La gente tiene que pagar por sus errores, etc.”, estarías dirigiendo la conversación y alejando a la persona de sus sentimientos hacia los tuyos.

Otras sugerencias sobre escuchar más responsivamente:

Como regla general, no solo repitas las palabras exactas de la otra persona. Resume su experiencia en tus propias palabras. Pero en casos donde la gente grita algo, a veces quizás debas repetir algunas de sus palabras exactas en un tono de voz bajo para que sepan que has escuchado exactamente lo que dijeron. Si la emoción no está clara, has una adivinanza tentativa, como en “Suenas como si quizás estabas un poco triste

sobre todo eso...” El otro usualmente te corregirá, si es necesario.

El escuchar es un arte y hay muy pocas reglas determinadas. Pon atención a si la persona acepta tu resumen respondiendo afirmativamente. Si te puedes identificar con lo que la otra persona está viviendo, entonces en tu tono de voz (mientras resumes la situación del otro), expresa un poco del sentimiento que el otro expresó (los resúmenes sin emoción se sienten extraños y distantes.)

Este tipo de escuchar compasivo es un recurso poderoso para navegar por la vida y también hace demandas significativas en nosotros como personas que escuchamos. Puede que tengamos que aprender a mantenernos en nuestra posición mientras re-expresamos la posición del otro; eso toma práctica. También tenemos que estar dispuestos a escuchar las críticas o quejas sin sentirnos desorientados o perder totalmente nuestro sentido de valía. Eso requiere cultivar un sentido de valía más profundo, lo que no es un proyecto pequeño. A pesar de estas dificultades, los resultados del escuchar con compasión y responsivamente han sido tan satisfactorios en mi vida que he encontrado que vale la pena el tiempo requerido.

Ejemplos de la Vida Real

Aquí hay dos historias cortas y reales sobre el escuchar. La primera es sobre escuchar con buenos resultados y la segunda es sobre el precio alto que se paga por no escuchar con empatía.

John Gottman describe su descubrimiento de que escuchar realmente funciona: Recuerdo el día en que descubrí que Entrenar con Emoción (el acercamiento del autor a escuchar con empatía) podría funcionar con mi propia hija, María. Ella tenía dos años y estábamos en un vuelo de regreso a casa luego de visitar nuestros familiares. Aburrída, cansada y enojada, María me pidió a Zebra, su peluche favorito y objeto de comodidad. Desafortunadamente, habíamos guardado la criatura en una maleta que se fue con el resto del

equipaje. “Lo siento, querida, pero no podemos tener a Zebra ahora. Está en la maleta grande en otra parte del avión,” le expliqué. “Quiero a Zebra” pidió llorosa. “Lo sé, mi amor, pero Zebra no está aquí, está con el equipaje debajo del avión y papá no puede buscarlo hasta que nos bajemos del avión. Lo siento.” “¡Quiero a Zebra, quiero a Zebra!” gritó enojada.

Entonces comenzó a llorar, moviéndose en su asiento protector y tratando de conseguir una bolsa en el piso de donde ella me había visto sacar una merienda. “Yo sé que quieres a Zebra,” le dije sintiendo mi presión elevarse, “pero no está aquí y no puedo hacer nada para conseguirlo. ¿Por qué no leemos sobre Enrique?” dije, buscando uno de sus libros con dibujos favoritos. “¡Enrique, no!” gritó enojada, “Yo quiero a Zebra, lo quiero AHORA.” En este momento ya estaba recibiendo miradas de “haga algo” de los demás pasajeros, de las aeromozas, de mi esposa, sentada al otro lado de la fila. Miré la cara de María, roja del coraje e imaginé cuán frustrada se debía sentir. Después de todo, ¿no era yo el que podía servirle un emparedado de mantequilla de maní cuando ella lo demandaba o hacer que aparecieran dinosaurios grandes violetas en el televisor con solo tocar un botón? ¿Por qué le estaba negando su juguete favorito? ¿No entendía yo lo mucho que ella lo quería? Me sentí mal y luego se me ocurrió: Yo no podía conseguir a Zebra, pero podía ofrecerle la segunda mejor opción—el consuelo de papá.

“Desearías tener a Zebra ahora,” le dije. “Sí,” respondió triste. “Y estás enojada porque no lo podemos buscar ahora mismo.” “Sí.” “Desearías tener a Zebra ahora mismo,” repetí, mientras ella me miraba con curiosidad, casi sorprendida. “Sí,” dijo bajito, “lo quiero ahora.” “Estás cansada y oler a Zebra y acariciarlo te haría sentir bien. Yo desearía que pudieras tener a Zebra para acariciarlo. Aún mejor, yo desearía que pudiéramos salirnos de los asientos y encontrar una cama grande y blanda llena de todos tus animales y almohadas donde pudiéramos acostarnos.” “Sí,” ella accedió. “No podemos tener a Zebra porque está en otra parte

del avión,” le dije. “Eso te hace sentir frustrada.” “Sí,” suspiró ella. “Lo siento mucho,” dije, viendo cómo la tensión se iba de su cara. Ella recostó su cabeza en su asiento protector. Continuó quejándose suavemente varias veces más, pero estaba más calmada. En pocos minutos se durmió.

Aunque María tenía dos años, ella sabía claramente lo que quería—su Zebra. Una vez comenzó a darse cuenta de que conseguirlo era imposible, no estaba interesada en mis excusas, argumentos o entretenimientos. Mi validación, sin embargo, era otra cosa. Darse cuenta de que yo entendía cómo ella se sentía pareció hacerla sentir mejor. Para mí, fue un testamento memorable del poder de la empatía.

Sam Keen describe el lamento de un amigo sobre las consecuencias de no escuchar profundamente: “Hace mucho tiempo y en otro lugar, yo esperaba que el amor fuera ligero y fácil y sin fracasos. Antes de mudarnos juntos, negociamos un acuerdo prenupcial. Ninguno de nosotros había estado casado anteriormente y ambos estábamos envueltos en nuestras carreras. Así que nuestro acuerdo de no tener hijos era bueno para ambos. Hasta... la noche en que ella anunció que su menstruación no le llegaba y que quizás estaba embarazada; ambos tratamos el tema como un accidente embarazoso con el que tendríamos que lidiar. ¿Por qué nosotros? ¿Por qué ahora? Sin mucha discusión, asumimos que haríamos lo racional—tener un aborto. Mientras se acercaba el tiempo, ella comenzó a jugar con alternativas hipotéticas, a preguntar con voz sutil y ojos enternecedores: “A lo mejor debemos tener este bebé. Quizás podemos conseguir alguien que nos ayude y no interrumpiría demasiado nuestra rutina. Quizás yo incluso pueda dejar de trabajar y ser madre a tiempo completo por algunos años. Quizás...” A cada quizás yo contestaba: “ Sé realista, ninguno de nosotros está dispuesto a hacer los sacrificios que requiere criar un hijo.” Ella se permitió ser convencida, silenciar la voz

de sus esperanzas y sueños irracionales y terminar el embarazo.

Han pasado muchos años desde nuestra decisión y todavía estamos juntos y ocupados con nuestras carreras y nuestra relación. Todavía no tenemos hijos, aún cuando recientemente hemos estado intentando tener uno. No puedo dejar de notar que ella sufre de momentos de culpa y arrepentimiento y un estado de ánimo triste se refleja en ella. Hay momentos en que sé que ella extraña a su hijo perdido e imagina lo que estaría haciendo ahora. Yo le aseguro que hicimos lo correcto, pero cuando veo que su tristeza y dolor continúan y veo su preocupación de que perdió su única oportunidad de ser madre, siento que fallé una importante prueba de amor. Dado que mi mente había estado cerrada a cualquier cosa que

interrumpiera mis planes para el futuro, no escuché a mi esposa con empatía profunda o compasión. Ya no estoy tan seguro de que tomamos la decisión correcta. Estoy seguro de que al rehusar entrar en su agonía, compartir el dolor de su ambivalencia, la traicioné. Yo he pedido y pienso que recibí perdón, pero hay una cicatriz que fue causada por mi insensibilidad y auto-absorción.”

(Nota del editor: Este ejemplo de la vida real no fue incluido para hacer un debate a favor o en contra del aborto. La lección que se obtiene de esta historia es que cualquier decisión que esta pareja tomara, pudieron haber vivido mejor con ella si el esposo hubiera reconocido los sentimientos de la esposa en vez de escuchar sólo para argumentar en contra de sus sentimientos. ¿Qué lección aprendes tú de esta historia?)

Primer Ejercicio para el Reto 1: Escuchar Activamente Encuentra un compañero de práctica y tomen turnos contándose eventos de su vida. Mientras escuchas a tu compañero, resume su experiencia general y sus sentimientos en respuestas cortas cuando él cuenta.

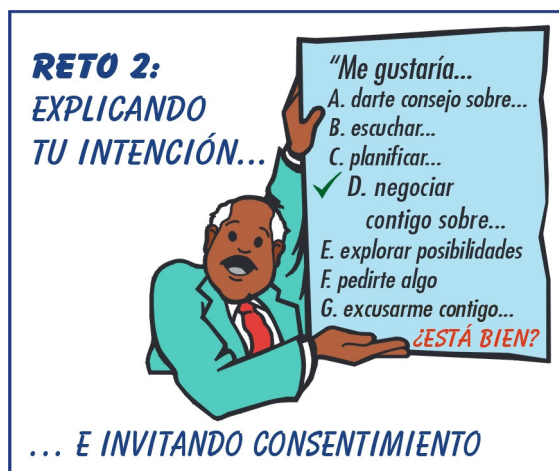
Tus notas sobre este ejercicio:

Segundo Ejercicio para el Reto 1: Aprendiendo del pasado con las herramientas del presente Piensa en una o más conversaciones en tu vida que terminaron mal. Imagina cómo estas conversaciones habrían sido mejor con el escuchar más responsivamente. Escribe tu versión alternativa de la conversación.

Reto Dos

Explicando tu Intención en la Conversación e Invitando Consentimiento

RESUMEN- Este capítulo describe el proceso de comenzar conversaciones declarando tu intención e invitando el consentimiento consciente de tus posibles compañeros de conversación. La idea básica es que puedes ayudar a tus compañeros de conversación a cooperar contigo y reducir posibles malos entendidos comenzando conversaciones importantes invitando al otro a entablar el tipo de conversación específica que quieres tener. Mientras más significado tenga la conversación para tí, más importante es que tu compañero de conversación comprenda todo el panorama. La mayoría de las conversaciones expresan una u otra de aproximadamente treinta intenciones básicas, que implican distintos tipos de cooperación de tus compañeros de



conversación. Ellos pueden jugar su papel en conversaciones específicas mucho mejor si te clarificas a tí mismo y luego les identificas a ellos el papel que les estás pidiendo, en vez de dejarles a su imaginación lo que estás deseando. Si necesitas tener una conversación larga, compleja o emocionalmente cargada con alguien, haría una GRAN diferencia si explicarás primero tu intención en la conversación y luego invitaras el consentimiento de la otra persona.

¿Por qué explicar? Algunas conversaciones requieren mucho más tiempo, esfuerzo y involucramiento que otras. Si quieres tener una conversación que requiera una cantidad significativa de esfuerzo de la otra persona, irá mejor si la persona comprende a lo que se está exponiendo y consiente participar. Por supuesto, al dejar ir la cantidad variada de coerción y sorpresa que están presentes cuando comenzamos a hablar de lo que queremos, sin explicar nuestra intención, somos más vulnerables a que la otra persona rechace participar de la conversación. Pero, cuando la gente decide hablar con nosotros, estarán más presentes en la conversación y más dispuestos a llenar nuestras necesidades o explicarnos por qué no pueden (y quizás sugerir alternativas que no habíamos pensado.)

Muchos buenos comunicadores llevan a cabo el **explicar intención/ invitar consentimiento** sin pensarlo. Ellos comienzan conversaciones importantes diciendo cosas como: "Hola, Esteban, necesito pedirte tu ayuda en mi proyecto. ¿Tienes un minuto para hablar de eso?" "María, ¿tienes un minuto? Me gustaría hablarte sobre... ¿está bien?" "Bueno, siéntate un minuto y déjame decirte lo que pasó..." "Hola, Sr. Sánchez. Yo no me siento completamente cómodo con este trabajo. ¿Podemos hablar de eso por unos minutos?" "Hola, Gerardo, es Miguel. ¿Cómo estás? Te quiero hablar sobre Fred; está en la cárcel otra vez. ¿Es este un buen momento para hablar?"

Quando ofrecemos la combinación de explicaciones de la intención e invitaciones a consentir podemos ayudar que nuestras conversaciones fluyan de cuatro formas importantes:

Primero, le damos la oportunidad de consentir a la otra persona o de declinar la oferta de una conversación específica. La persona que

accede a participar, lo hará de manera más completa.

Segundo, ayudamos a la otra persona a comprender “el panorama completo,” el objetivo general de la conversación (muchos profesionales de lingüística y comunicación están de acuerdo en que comprender la intención general de la conversación de una persona es crucial para entender el mensaje de la persona en palabras y gestos.)

Tercero, le permitimos al otro prepararse para lo que viene, especialmente si el tema está cargado emocionalmente. (Si sorprendemos a la persona al comenzar repentinamente una conversación emocional, puede responder evitando conversaciones futuras con nosotros o estando siempre a la defensiva.)

Y cuarto, ayudamos a la persona a comprender el papel que queremos que juegue en la conversación: ayudar a resolver un problema, recibir instrucciones, dar apoyo emocional, etc. Estos son papeles distintos para ejecutar. Nuestras conversaciones serán mejores si le pedimos a la persona que juegue un solo papel a la vez.

Siendo Explícito- A veces las personas conducen esta “negociación sobre la conversación” a través del lenguaje corporal y el tono de voz durante los primeros segundos de interacción. Pero como usualmente tenemos que hablar con personas cuyo lenguaje corporal y patrones de tono de voz son diferentes de los nuestros, puede que tengamos que ser más explícitos y directos en la forma en que le pedimos a la gente que tenga conversaciones con nosotros. Mientras más importante sea la conversación para tí, más importante es tener el consentimiento del otro y su participación consciente. Por el otro lado, para decir “Hola” o hablar sobre el clima, no se necesita este tipo de preparación porque se requiere bien poco de la otra persona y la gente puede indicar fácilmente con su tono de voz si están interesados en hablar.

Ser invitado a una conversación es un acto de respeto. Es más probable que un participante que consiente concienzudamente ponga atención y coopere que alguien que se siente empujado a una conversación no definida y por la fuerza de la forma de hablar de la otra persona. No es universal, pero asumir sin hablar que la persona está disponible para hablar puede ser interpretado por muchos como una falta de respeto. Cuando comenzamos una conversación respetando los deseos de la otra persona, comenzamos a generar algo de la buena voluntad (confían en que sus deseos serán considerados) necesaria para resolver problemas creativamente. Yo pienso que la empatía que conseguiremos será más genuina y los acuerdos que tomemos serán más confiables si le damos a la gente la alternativa de hablar con nosotros.

Mientras te familiarizas con las varias formas de intenciones en las conversaciones, vas a encontrar más fácil:

- invitar a otro a tener una de muchas conversaciones, dependiendo de tus deseos o necesidades.
- acceder a la invitación de otros a conversar.
- decir “no”. Declinar o re-negociar una invitación para conversar.
- cuando en duda, gentilmente pedirle a una persona que clarifique el tipo de conversación que está tratando de tener contigo.
- evitar conversaciones que son negativas o auto-destructivas

Encontrando tu voz en situaciones diferentes- En los ejercicios al final de este capítulo encontrarás una lista de las intenciones conversacionales más comunes. Puedes usar la Lista Exploratoria de Intenciones Conversacionales para expandir la gama de conversaciones que te sientes cómodo de comenzar. Las páginas de ejercicios proveen espacios para que escribas notas mientras practicas con un compañero y

exploras cómo se siente comenzar cada una de las conversaciones en la lista.

Aunque muy pocas conversaciones son exactamente idénticas, con el ánimo de explorar, se pueden agrupar la mayoría de las conversaciones en inglés en más o menos 40 tipos de intención que se entrelazan entre sí. Yo clasifico aproximadamente 30 de estas intenciones como de satisfacción y aproximadamente 12 como de insatisfacción. El objetivo no es desarrollar categorías lógicas y rígidas, sino sugerir muchos de los “sabores” de la intención conversacional que se pueden distinguir en el hablar y escuchar cotidiano (incluyendo salidas y “tiempos fuera.”) El objetivo de presentar la lista de intenciones satisfactorias es ayudarte a sentirte con el poder de comenzar una amplia gama de conversaciones nuevas y de mayor satisfacción. Mientras exploras estas listas, siéntete en la libertad de añadir más opciones.

Intenciones que vale la pena evitar. Para ser realista sobre la forma en que la gente actúa, he incluido una segunda lista al final de este capítulo que contiene lo que llamo intenciones conversacionales que crean problemas. Éstas incluyen motivos como la coerción, el engaño, el castigo, la humillación, la obstinación, etc. En nuestros tiempos, la TV, las películas, la música popular y los libros continuamente nos bombardean con ejemplos extraordinarios ya realizados de sarcasmo, crueldad y violencia. Así que en el proceso de desarrollar un estilo personal de interacción, puede que tengamos que luchar contra lo que es casi un lavado de cerebro cultural en favor de la violencia y en contra de la cooperación, el respeto y la bondad. Existen muchos argumentos morales sobre estos temas y te los dejo a tí para que decidas los temas de moralidad. Sin embargo, me gustaría mencionar tres de los riesgos pragmáticos más serios de estas intenciones conversacionales coercivas.

➤ Te regresará -- La primera es que, lo que le hacemos a otros, le estamos enseñando a los otros a hacérselo a nosotros, tanto en conversaciones como en la vida en general. Me fui dando cuenta de esto personalmente a través de los años mientras observaba a una madre soltera, amiga mía con mucho estrés usar el sarcasmo como una forma de disciplinar a su brillante hijo de 10 años. Rápidamente el niño se convirtió en un adolescente que le hablaba a su madre con el mismo tono sarcástico que ella usaba con él.

➤ Se irán -- Las intenciones y acciones no satisfactorias en la segunda lista pueden proveer alguna satisfacción de corta duración como medio de ventilar sentimientos de coraje y frustración. Pero la segunda desventaja de estas acciones es que cualquiera que pueda evitar ser el blanco de ellas probablemente no se quedará para ser forzado y degradado. Y si alguien no se puede ir, ninguno de los envueltos estará contento.

➤ Pueden pasar cosas bien malas -- Hay una variedad de tragedias en años recientes que ilustran cómo las catástrofes pueden ser creadas por conversaciones coercivas: Un ingeniero advirtió a los gerentes del cohete Challenger que la temperatura fría podía causar fallas en partes del cohete. Los gerentes fueron obstinados, el cohete fue lanzado y los cuatro astronautas adentro murieron cuando el cohete explotó. Un avión de Air Florida se accidentó en el despegue, matando a casi todos los pasajeros dentro porque el piloto forzó al copiloto renuente a hacer el despegue con demasiado hielo en las alas. Se ha convertido en una pena recurrente en los Estados Unidos que los adolescentes continuamente humillados en la escuela regresan a asesinar a sus compañeros y maestros. Estas consideraciones sugieren que es en nuestro mejor, profundo interés explorar intenciones más sustentables en las conversaciones.

Primer Ejercicio Para el Reto 2: Explicando el tipo de conversación que quieres tener- Con tu pareja de práctica, trata de comenzar cada una de las conversaciones en la lista. Nota cuál se siente fácil de empezar y cuál se siente más retante. Comienza con: **“Ahora mismo quisiera...”** o **“Me gustaría tomar 1/ 5/ 30 minutos y...”**

<p align="center">Una Lista Exploratoria de Intenciones Conversacionales Satisfactorias</p> <p align="center">“Ahora mismo, me gustaría tomar [cuantos] minutos y...”</p>	
1.	<p>...hablarte sobre mis experiencias/ sentimientos...</p> <p>...que no envuelven ninguna petición implícita o queja de tí</p> <p>O</p> <p>...para que entiendas la petición, oferta, queja, etc., que te quiero hacer</p>
2.	...escuchar lo que te está pasando (más específicamente, ... escuchar cómo te va con [tema]...)
3.	...entretenerte con una historia
4.	...explorar algunas posibilidades concerniendo... (requiriendo tu empatía, pero no tu consejo o permiso)
5.	...planificar un curso de acción para mí mismo (con tu ayuda o solo con que me escuches o solo como mi testigo)
6.	...coordinar/ planificar nuestras acciones concerniendo...
7.	...expresar mi afecto por tí (o aprecio por tí concerniendo...)
8.	...expresarte mi apoyo mientras pasas por esta situación difícil.
9.	...quejarme/ pedirte sobre algo que has hecho (o dicho) (Nota: para una mejor resolución de conflictos, traduce las quejas a peticiones)
10.	...confirmar mi entendimiento de la experiencia o posición que acabas de compartir (esto usualmente continúa con “Escucho que tu...,” “Suena como si tú...,” “Así que te sientes...,” o “Déjame ver si te entiendo...”)
11.	...resolver un conflicto que tengo contigo sobre...
12.	...negociar contigo sobre...
13.	...trabajar contigo para tomar una decisión sobre...
14.	...darte permiso o consentir para.../...conseguir tu permiso o consentimiento para...
15.	...darte alguna información sobre.../...conseguir información sobre...
16.	...darte consejo sobre.../...tener tu consejo sobre...
17.	...darte instrucciones, órdenes o asignaciones de trabajo.../...obtener direcciones u órdenes de tu parte...
18.	...pedirte algo (alguna acción, tiempo, información, un objeto, dinero, promesa, etc.)
19.	...consentir a (o rehusar) un pedido que me has hecho.

Segundo Ejercicio para el Reto 2: Explorando las Intenciones Conversacionales que crean Problemas (para ser exploradas con tanta privacidad como necesites o con un terapeuta) ¿Hasta qué punto te encuentras contando con este tipo de conversación para influenciar a la gente en tu vida? ¿Qué posibilidades ves para cambio? ¿Hasta qué punto eres o fuiste un participante renuente en estas conversaciones? ¿Qué posibilidades ves para cambio mientras te concientizas más sobre las intenciones conversacionales?

UNA LISTA EXPLORATORIA DE INTENCIONES CONVERSACIONALES NO SATISFATORIAS (Estas intenciones conversacionales y las acciones relacionadas son, como mínimo, no satisfactorias porque no nos gustaría que nadie nos hiciera estas cosas a nosotros. Y cuando hacemos cualquiera de estas cosas, le enseñamos y estimulamos a otros a hacérselas a nosotros y/o a evitar contacto con nosotros.)

1.	Mentir, engañar o despistar (a veces redimido en parte por intenciones generales buenas, pero usualmente no)
2.	Amenazar
3.	Herir o abusar
4.	Castigar (crea resentimiento, evitar verte y deseo de venganza)
5.	Reprochar o culpar (se enfoca en el pasado en vez del presente y el futuro)
6.	Controlar o cohesionar (forzar, influenciar a otro contra su voluntad y consentimiento)
7.	Manipular (influenciar a otro sin su conocimiento y consentimiento)
8.	Rebajar, humillar o avergonzar... ...tratar de hacer que alguien se vea mal en los ojos de otros O ...tratar que la gente dude de sí mismos o se sientan mal sobre sí mismos
9.	“Obstinarse”: Negar la existencia de un problema aún frente a evidencia fuerte y súplicas sinceras de otros.
10.	Esconderte lo que es importante para mí (si eres una persona importante en mi vida)
11.	Suprimir o invalidar la respuesta emocional del otro a un evento o situación específica (como en “No llores” o aún en el más forzante “Deja de llorar o realmente te voy a dar algo por lo que llorar”)
12.	Apartarme de la interacción para evitar las consecuencias de algo que he hecho.

Reto Tres: **Expresándote Más Claramente y Completamente**

RESUMEN- Reduce la velocidad y dale a quien te escucha más información sobre lo que estás experimentando usando una amplia gama de “oraciones con Yo.” Es más probable que consigas más de la empatía de quien te escucha si expresas más de lo que estás viendo y escuchando, sintiendo, interpretando, queriendo y visualizando. En las páginas siguientes vamos a explorar cada uno de estos aspectos de la experiencia y cómo expresarlos más claramente.



En cualquier momento que una persona escucha sinceramente a otra, un proceso bien creativo está ocurriendo en el que quien escucha reconstruye mentalmente la experiencia del que habla. Mientras más facetas o dimensiones de tu experiencia compartes con “oraciones con yo” fáciles de comprender, más fácil será para quien te escucha reconstruir tu experiencia de manera precisa y comprender lo que estás pensando, sintiendo y queriendo. Esto es igualmente importante si estás tratando de resolver un problema o de expresar aprecio por el otro. Expresarte tan cuidadosamente puede parecer que toma más tiempo que tu estilo rápido usual de comunicación. Pero si incluyes todo el tiempo que toma aclarar los malos entendidos diarios y trabajar con los sentimientos que usualmente acompañan no ser entendidos, expresarte más completamente puede que realmente tome menos tiempo.

Completando la Información que Falta-

Si observas cuidadosamente a la gente durante conversaciones, vas a comenzar a notar que la

comunicación humana trabaja dejando muchas cosas sin decir y dependiendo de quien escucha para llenar la información que falta, pero que está explícita. Por ejemplo, un recepcionista puede decirle a un consejero, “El de las 2:00 está aquí,” una oración que no tiene ningún sentido de por sí. El recepcionista quiere decir “El cliente que hizo cita para las 2:00 pm está esperando en la sala de espera” y el consejero lo sabe. Es increíble cuánto del tiempo este proceso de abreviar y dar a entender funciona bien. Pero, en situaciones de cambio, ambigüedad, conflicto o necesidad emocional grande, nuestra forma “abreviada” de hablar puede que no funcione por al menos tres razones. Primero, quien escucha puede llenar un grupo completo de detalles diferentes de los que teníamos como objeto. Segundo, el que escuchapuede no entender la importancia de lo que estamos diciendo (solo obtiene algunos detalles, por lo que pierde el cuadro completo.) Finalmente, sin intentar despistar a nadie, puede que dejemos partes importantes de nuestra experiencia que encontramos embarazosas o que imaginamos que provocarán una reacción hostil. *Mientras más serias las consecuencias de los malos entendidos, más necesitamos tanto comprender mejor nuestra experiencia como ayudar a quienes la escuchan dándoles un cuadro más completo de nuestra experiencia en un lenguaje que no les ataque a ellos.*

De acuerdo con varios investigadores de la comunicación, hay cinco dimensiones de la experiencia que tus compañeros de conversación pueden usar para recrear tu experiencia dentro de sus mentes. Mientras más elementos provees, mayor la probabilidad de que la recreación de quien escucha pareará tu experiencia. En este Manual, me referiré a estos elementos o dimensiones de la experiencia como “los cinco mensajes.”

Ejemplos en formato de tabla-Los ejemplos en la tabla a continuación bosquejan una forma de cinco partes de decir más de lo que estamos viviendo. La versión corta del mensaje a continuación sería algo como, “¡Detén esa carrera!” Aquí están los detalles de los cinco mensajes que son dejados fuera de la versión corta (por favor, lea cada columna):

Los Cinco Mensajes	Expresan	Ejemplo (en un hospital, habla la enfermera al paciente joven)
viendo, escuchando...	¿Qué estás viendo, escuchando o sintiendo? (sólo hechos)	“Juan, cuando te veo corriendo en tu silla de ruedas por el pasillo...
y sintiendo...	¿Qué emociones sientes?	...me siento enojada...
porque yo...	¿Qué interpretaciones, deseos, necesidades, recuerdos o anticipaciones <u>tuyas</u> apoyan esos sentimientos?	...porque pienso que te vas a hacer daño a tí mismo o a otra persona...
y ahora quiero...	¿Qué acción, información o compromiso quieres ahora?	...así que quiero que me prometas ahora que vas a moverte más despacio...
para que...	¿Qué resultados <u>positivos</u> esa acción, información o compromiso traerán en el futuro? (sin amenazas)	...para que puedas salir de aquí en una sola pieza y yo me pueda dejar de preocupar por la probabilidad de un accidente.”

Nota: Mi aprecio profundo va para el trabajo de Marshall Rosenberg por ayudarme a comprender los Mensajes 1-4 y al trabajo de Sharon y Gordon Bower por ayudarme a comprender el Mensaje 5. Para variaciones interesantes sobre el Tema de mensajes completos, vea sus libros.

En la tabla que comienza a continuación, encontrarás ocho ejemplos de oraciones que le darán a quien escucha una amplia gama de información sobre tu experiencia. Nota cómo los sentimientos de una persona pueden cambiar de acuerdo a las necesidades e interpretaciones que le trae a la situación. *(Por favor lee a través de cada línea)*

Cuando ví/ escuché...	Sentí...	Porque yo... (necesito, quiero, interpreto, asocio, etc.)	Y ahora quiero... (antes quería...)	Para que...
Cuando ví el oso en el bosque con sus tres hijitos...	me sentí sumamente contento...	porque necesitaba una foto de osos para mi clase de vida salvaje...	y quería que el oso estuviera perfectamente quieto...	para poder enfocar mi cámara.
Cuando ví el oso en el bosque con sus tres hijitos...	me sentí aterrizado...	porque recordé que los osos con hijos son bien agresivos...	y quería irme de allí rápido...	para que el oso no pudiera reconocer mi olor.

(Por favor lee a través de cada línea)

Cuando ví/ escuché...	Sentí...	Porque yo... (necesito, quiero, interpreto, asocio, etc.)	Y ahora quiero... (antes quería...)	Para que...
Cuando ví los platos en el fregadero...	me sentí feliz...	porque adiviné que habías regresado de tu viaje a México...	y quería que me contaras sobre las ruinas Aztecas que viste...	para poder avivar algunas escenas de la historia que estoy escribiendo.
Cuando ví los platos en el fregadero...	me sentí irritada...	porque quiero comenzar a cocinar enseguida...	y quiero pedirte que me ayudes a lavar los trastes ahora mismo...	para que la comida esté lista cuando lleguen los invitados.
Cuando ví el platillo volador en tu techo...	me sentí más emocionado que nunca en mi vida...	porque imaginé que la gente del platillo te darían la fórmula antigravedad...	y quería que me prometieras que la compartirías conmigo...	para que ambos podamos volvernos ricos y famosos.
Cuando ví el platillo volador en tu techo...	me sentí más atemorizado que nunca...	porque imaginé que la gente del platillo te iban a raptar...	y quería que corrieras por tu vida...	para que no te raptaran y convirtieran en zombie.
Cuando ví la solicitud de la propuesta en el correo de la oficina...	me sentí emocionada...	porque pienso que nuestro programa es suficientemente bueno para conseguir mucho dinero...	y te quiero pedir que me ayudes con las páginas del presupuesto...	para que podamos entregar la solicitud antes de la fecha límite.
Cuando ví la solicitud de la propuesta en el correo de la oficina...	me sentí deprimida...	porque no puedo ver clientes cuando estoy llenando formas...	y quiero que me ayudes con las páginas del presupuesto...	para que yo pueda mantenerme al día con mis casos en las próximas tres semanas.



Ejercicio para el Reto 3: Explorando los Cinco Mensajes- Vuelve a contar la historia de algunos de tus conflictos, frustraciones y alegrías usando el formato de los cinco mensajes. Escribe una oración cada día con los Cinco Mensajes en un diario o libreta. Aquí hay algunas sugerencias para expresar cada uno de los Cinco Mensajes más claramente.

Mensaje Uno:	Sugerencias para Expresarlo más Claramente:
<p>¿Qué estás viendo, escuchando o sintiendo? (Solo hechos)</p>	<ol style="list-style-type: none"> Comienza por expresar lo que estás viendo o escuchando en vez de cómo te sientes sobre ello o lo que piensas de ello Describe acciones específicas observadas, evita generalizar, por ejemplo, “tú siempre...” o “tú nunca...” Sé específico sobre lugar, tiempo, color, textura, posición y cuán frecuente. Describe en vez de diagnosticar. Evita palabras que juzgan o etiquetan las acciones que observas, como “neurótico,” “asqueroso” Evita descripciones de una situación que implican emociones sin realmente expresarlas, como “totalmente desagradable” y “horrible.” Tus sentimientos explícitos son para expresarse en el Mensaje Dos. Por ejemplo: “Cuando ví la mancha de café en la alfombra...” es más fácil de escuchar que “Cuando arruinaste me día con tus costumbres totalmente desagradables...” <p>Por ejemplo: “Cuando ví la mancha de café en la alfombra...” es más fácil de escuchar y entender que “Cuando arruinaste mi día, como siempre, con tus costumbres totalmente desagradables...”</p>
Mensaje Dos:	Sugerencias para Expresarlo más Claramente:
<p>¿Qué emociones estás sintiendo?</p>	<ol style="list-style-type: none"> Usa descriptores de emociones específicos, como “Me siento...”: contento, enojado, alegre, triste, atemorizado, resentido, avergonzado, calmado, entusiasmado, temeroso, deprimido, etc. Evita palabras de sentimientos que <u>implican</u> la acción de otra persona: “Me siento... ignorado, manipulado, maltratado, negado, despreciado, dominado, abandonado, usado, estafado, etc.” Nota cómo estas palabras indirectamente culpan a quien escucha de las emociones del que habla. Para ayudar al que te escucha a comprender lo que sientes, traduce estas palabras con “culpa implicada” a una emoción con nombre explícito (como en la sugerencia anterior) y una interpretación o deseo no conseguido (Mensaje 3.) Por ejemplo: “Me siento totalmente ignorado por tí” probablemente quiere decir “Me siento bien triste (o enojado) <u>porque</u> yo quiero que me prestes más atención (pases más tiempo conmigo, etc.)”

	<p>Por ejemplo: “Me estoy sintiendo totalmente ignorado por tí” probablemente significa “Me siento bien triste (o enojado) <u>porque</u> quiero que me prestes más atención (pases más tiempo conmigo, etc.)...”</p>
Mensaje Tres:	Sugerencias para Expresarlo más Claramente:
¿Qué interpretaciones, deseos, necesidades, recuerdos o anticipaciones <u>tuyas</u> apoyan estos sentimientos?	<p>a. Expresa las interpretaciones, deseos, esperanzas, entendidos y asociaciones que apoyan tus sentimientos: “...<i>porque me imagino que...</i>” “...<i>porque veo que mientras...</i>” “...<i>porque recuerdo cómo...</i>” “...<i>porque para mí eso quiere decir...</i>” en vez de... “...<i>porque tú...</i> (hiciste, dijiste, no hiciste, etc.)”</p> <p>b. Bajo nuestras interpretaciones, usualmente hay deseos, esperanzas y necesidades no satisfechas. Explora y expresa los deseos no satisfechos que también apoyan tus sentimientos: “...<i>porque quería...</i>” “...<i>porque me hubiera gustado...</i>” “...<i>porque tenía la esperanza...</i>” “...<i>porque necesitaba...</i>”</p> <p>En vez de “...<i>porque TÚ...</i> (hiciste, dijiste, no hiciste, etc.)”</p>
Mensaje Cuatro:	Sugerencias para Expresarlo más Claramente:
¿Qué acción, información o compromiso quieres ahora?	<p>a. Pide acción o información o un compromiso presente de acción futura o de compartir información. Dado que la mayoría de las personas no pueden producir emociones cuando se les piden, generalmente no es productivo pedirle a una persona una emoción (“Yo quiero que te animes.” “Quiero que te enoje este tema, etc.”)</p> <p>b. Si tu deseo es general, pide un paso específico hacia el mismo. Traduce pedidos abiertos, como “por consideración, respeto, ayuda, comprensión, apoyo,” etc. a un verbo de acción específica, como “por favor, escucha, siéntate, levanta, carga, dime, abrázame,” etc.</p> <p>c. Expresa lo que quieres en términos <u>positivos</u>: “Por favor llega a las 8:00.” en vez de “No llegues tarde...”</p> <p>d. Incluye cuándo, dónde, cómo. Incluye los detalles que puedan ayudarte a evitar malos entendidos.</p>
Mensaje Cinco:	Sugerencias para Expresarlo más Claramente:
¿Qué resultados <u>positivos</u> esa acción, información o compromiso traerán en el futuro? (sin amenazas)	<p>Al describir los resultados positivos específicos de recibir tu pedido, le permites a la otra persona motivarse por sentirse capaz de darle a otros algo importante. Esto prepara el camino para expresiones futuras de aprecio y lleva la relación a aprecio mutuo y el ejercicio de aptitud (con la que se vive mejor), en vez de culpa, obligación, obediencia o resentimiento (con los que no se vive bien.)</p>

Ejercicio para el Reto 3 (continuación)- Cuenta nuevamente la historia de algunos de tus conflictos, frustraciones y alegrías usando el formato de los Cinco Mensajes.

Elementos de tu experiencia	...expresados como cinco diferentes "mensajes- yo"
¿Qué estás viendo, escuchando o sintiendo? (los hechos sin evaluación)	(Yo ví, escuché, etc., ...)
¿Qué emociones estás sintiendo?	(Yo sentí...)
¿Qué interpretaciones o deseos <u>tuyos</u> apoyan estos sentimientos?	(porque yo...)
¿Qué acción, información o compromiso quieres ahora?	(y ahora yo quisiera...)
¿Qué resultados positivos esa acción, información o compromiso traerá en el futuro?	(para que...)

Elementos de tu experiencia	...expresados como cinco diferentes "mensajes- yo"
¿Qué estás viendo, escuchando o sintiendo? (los hechos sin evaluación)	(Yo ví, escuché, etc., ...)
¿Qué emociones estás sintiendo?	(Yo sentí...)
¿Qué interpretaciones o deseos <u>tuyos</u> apoyan estos sentimientos?	(porque yo...)
¿Qué acción, información o compromiso quieres ahora?	(y ahora yo quisiera...)
¿Qué resultados positivos esa acción, información o compromiso traerá en el futuro?	(para que...)

Elementos de tu experiencia	...expresados como cinco diferentes "mensajes- yo"
¿Qué estás viendo, escuchando o sintiendo? (los hechos sin evaluación)	(Yo ví, escuché, etc., ...)
¿Qué emociones estás sintiendo?	(Yo sentí...)
¿Qué interpretaciones o deseos <u>tuyos</u> apoyan estos sentimientos?	(porque yo...)
¿Qué acción, información o compromiso quieres ahora?	(y ahora yo quisiera...)
¿Qué resultados positivos esa acción, información o compromiso traerá en el futuro?	(para que...)

Elementos de tu experiencia	...expresados como cinco diferentes "mensajes- yo"
¿Qué estás viendo, escuchando o sintiendo? (los hechos sin evaluación)	(Yo ví, escuché, etc., ...)
¿Qué emociones estás sintiendo?	(Yo sentí...)
¿Qué interpretaciones o deseos <u>tuyos</u> apoyan estos sentimientos?	(porque yo...)
¿Qué acción, información o compromiso quieres ahora?	(y ahora yo quisiera...)
¿Qué resultados positivos esa acción, información o compromiso traerá en el futuro?	(para que...)

Lectura 3-1:**Diciendo lo que Está en Nuestros Corazones**

Conversaciones honestas vistas como consejería y consejería vista como conversaciones que permiten honestidad

Yo escribí este ensayo para mis estudiantes en un momento en que estaba enseñando una clase sobre consejería de pares. Estaba tratando de describir en lenguaje cotidiano algunas de las cosas buenas que suceden en el proceso de consejería que TAMBIÉN ocurren en la amistad, la mentoría, las relaciones buenas entre padres e hijos y el ministerio.

Según los psicoterapeutas Carl Rogers (en los 1960's) y Margaret y Jordan Paul (en los 1980's), hay una razón principal por la que las personas sufren en sus relaciones con otros. Y no es mejor entendido con una jerga sobre ids, egos y superegos. Es que necesitamos enfrentarnos a más de la verdad y decir más de la verdad sobre lo que está sucediendo en nuestras vidas, sobre cómo nos sentimos y sobre lo que estamos haciendo.

Muchas personas, probablemente la mayoría de nosotros en algún momento, luchamos con lidiar con sentimientos y situaciones problemáticas en la vida usando una gama completa de maniobras de eludir: podemos pretender que nada está pasando, enfocarnos en culpar a otros o intentar encontrar formas de evitar la vergüenza, distraernos a nosotros mismos y/ o minimizar el conflicto. El problema con estas formas de lidiar con problemas internos y externos es que no funcionan bien a largo plazo. Si tratamos de lidiar con nuestros problemas pretendiendo que nada está mal, corremos el riesgo de volvernos insensibles o confundirnos profundamente sobre lo que realmente queremos y cómo realmente nos sentimos. Y, ya sea nuestro problema el decaimiento de los huesos, la reparación de autos o el matrimonio, las maniobras de eludir no nos protegerán de las consecuencias prácticas de nuestras dificultades. Ahora te puedes preguntar, ¿qué tiene que ver esto con la consejería? Bueno, un consejero es

alguien a quien le puedes decir la verdad. Y mientras comienzas a decir más de esa verdad al consejero, puedes comenzar a admitirte más de la verdad a tí mismo y practicar formas compasivas de hablar sobre eso con otros.

Esto no es una tarea fácil. Temprano en la vida, según Rogers, muchos de nosotros descubrimos que si decíamos lo que realmente sentíamos y queríamos, la gente importante en nuestras vidas estaría triste con nosotros (y, yo añadiría, quizás nos abofeteaban.) Y como necesitábamos su amor y aprobación, comenzamos a ser buenos niños y niñas y a decir cualquier cosa que nos brindara abrazos, regalos de cumpleaños y bizcocho. Si tenemos suerte en la vida, nuestros padres y maestros nos ayudan a aprender a reconocer nuestros propios sentimientos y a decir la verdad sobre ellos de manera conciliatoria. Pero este es un proceso complejo, y muy frecuentemente, nuestros padres y maestros no tuvieron ayuda sobre estos temas, por lo que puede que no nos ayuden mucho. Como resultado de esto, muchas personas llegan a la vida adulta con una brecha gigante entre lo que realmente sienten y lo que el papel que ellos juegan dice sobre cómo se supone que se sienten, y sin ninguna destreza para cerrar esa brecha.

Por ejemplo, de niño se suponía que amaras a tus padres, ¿verdad? Pero ¿qué si tu papá llegaba a la casa borracho todas las noches y le pegaba a tu mamá? ¿Cómo lidias con la brecha entre el hecho de que se supone que ames a tu papá y el hecho de que no te gusta como es? Estos son los tipos de situaciones que traen a la gente a la consejería... y la vida está llena de ellas.

Todo se reduce a esto: La vida es dura y compleja, estemos listos o no. Siempre es tentador el tratar de conseguir lo que quieres (o escapar de lo que temes) diciendo o haciendo cualquier cosa que evite un conflicto, aún si eso significa decir cosas que no piensas realmente, hacer cosas con las que no te sientes a gusto o simplemente, quedarte en blanco. Después de

haber vivido algo, comienzas a darte cuenta de que el costo de este tipo de maniobra es un corazón apesadumbrado.

Por lo que he visto, no hay magia secreta en psicoterapia que pueda instantáneamente aliviar un corazón agobiado. Los psicoterapeutas están en el mismo bote humano que el resto de nosotros; ellos se deprimen, divorcian y suicidan igual que la gente común. Tú y la persona que estás tratando de ayudar están en el mismo bote humano. No hay una vida sin problemas. Los techos se agrietan. La gente que quieres se enferma y muere. Nuestras necesidades terminan estando en conflicto con las necesidades de la gente a la que queremos. Los mejores acuerdos hechos vienen despegados. La gente se desenamora. Y siempre es tentador pretender que todo está bien. Pero yo creo firmemente que todos nos vamos a “gustar más” si escogemos los problemas que vienen de ser más honestos y comprometidos, en vez de los problemas que vienen de varias formas de evitar conflictos y de la auto-decepción, como “Me sentiré mejor si me tomo otro trago” o “Lo que ella no sabe, no le dolerá,” etc.

Nuestras vidas llenas de verdad probablemente no serán más fáciles, pero serán mucho más satisfactorias. Los consejeros, psicoterapeutas, amigos y mentores buenos, cualquiera que sea su grado (o no), mantienen ese conocimiento para nosotros, mientras luchamos para aprenderlo y obtenerlo. Como adultos, hay muchas posibilidades nuevas que no estaban disponibles para nosotros cuando éramos niños. Podemos aprender a negociar más de nuestros conflictos, a confrontar más de nuestras dificultades y a ser honestos sobre nuestros sentimientos sin ser mezquinos. Así que el hecho es que ya no necesitamos huir de nuestros problemas. Lo que necesitamos es ponernos en contacto con nosotros mismos y aprender nuevas destrezas.

Un consejero es alguien que no te condena por tus evasiones, errores o falta de destreza y cree en tu valor como persona, tu capacidad para

decir la verdad y tu fortaleza para cargar esa verdad, sin importar lo que has hecho hasta ahora. Eso es lo que hace la consejería similar a ser un sacerdote, rabí, ministro o un muy buen amigo. Cuando comenzamos a pretender para agradar a otros a la edad de tres o cuatro años, esa era la única forma en que podíamos figurar cómo conseguir lo que queríamos. Ahora que somos adultos, somos capaces de aprender a decir la verdad de forma conciliatoria y somos capaces de obtener mucho más de lo que queremos con solo ser suficientemente valientes para pedirlo. Un consejero bueno, ya sea un amigo o un psiquiatra, es alguien que nos invita a salir del papel de niño que maniobra y entrar al papel de adulto íntegro y honrado. Un consejero no te forzará a decir la verdad. No sería tu verdad si fuera forzada, sería solo algo más que estarías diciendo para que te dejen quieto. Pero un consejero está dispuesto a escuchar cómo te sientes realmente. En esta perspectiva no hay sentimientos malos, sólo acciones malas. Está bien odiar a tu padre alcohólico, no está bien agarrar una pistola y dispararle. Una gran parte de la consejería es enseñarle a las personas a hacer esa distinción. De hecho, mientras más personas puedan reconocer sus sentimientos, menos necesitarán actuarlos ciegamente.

El trabajo del consejero no es sacar todo eso para afuera; su trabajo es estar ahí para recibirlo y reconocerlo cuando llegue, en su momento y estimular las nuevas destrezas y todos los momentos pequeños de honestidad que ayudan a una persona a llegar a una verdad más profunda. Hay una conexión directa entre destreza y conciencia trabajando aquí. La gente es renuente a reconocer problemas sobre los que no sienten que pueden hacer nada. Mientras las conversaciones en consejería ayudan a una persona a sentirse más en confianza sobre estar dispuesto a hablar sobre las cosas y a sacarse las cosas, la persona también podrá estar más dispuesta a encarar y confrontar los conflictos y problemas.

Mientras nos damos cuenta de que el consejero nos acepta con nuestros defectos, con

nuestras maniobras de lidiar torpes y todo lo demás, comenzamos a aceptarnos más a nosotros mismos. No somos ángeles y no somos demonios. Sólo somos gente común tratando de figurarnos cómo vivir la vida. Hay mucho tanteo y error a través del camino y eso no es para avergonzarse. Nadie, absolutamente nadie, puede aprender a ser humano sin cometer errores. Pero es fácil imaginar, cuando estamos solos con nuestros errores, que somos las personas más estúpidas del mundo. Un buen consejero (amigo, ministro, padre, miembro del grupo de apoyo) es alguien que nos ayuda a desarrollar una pintura más realista y “perdonable” de nosotros mismos. Estas relaciones basadas en aceptación profunda nos ayudan a liberarnos de la fantasía de un yo todo bueno o todo malo, nos ayudan a liberarnos de la necesidad de mantener las apariencias. Por lo tanto, podemos comenzar a reconocer y aprender de lo que está pasando en nuestro interior. Liberados de la necesidad de defender nuestros errores, podemos mirarlos y pasar de la necesidad de repetirlos. Pero estas son cosas difíciles de aprender solos. Realmente ayuda si alguien nos acompaña a través del camino. A veces serás quien recibas esa aceptación y a veces serás quien la otorgue. Cualquiera sea el papel que estés realizando en un momento particular, es de ayuda comprender que las conversaciones honestas, empáticas y que demuestran cariño (las tres grandes de Carl Roger), por sí solas, ponen en marcha un tipo de conocimiento profundo que se ha comenzado a conocer como “sanación.” “Sanación” es una palabra bonita y una metáfora poderosa para el cambio positivo. Pero “sanación” también puede ser una palabra que despista por la forma en que desenfatisa el aprendizaje y la capacidad de todos de aprender

nuevas formas de relacionarse con las personas y navegar por la vida. A continuación se encuentran cinco de los “aprendizajes profundos” que ocurren en casi todas las conversaciones empáticas y de apoyo:

- Al prestar atención a alguien de manera calmada y con aceptación, le enseñas a esa persona a prestarse atención a sí misma en esa misma forma.
- Al cuidar de otros, les enseñas a cuidarse a sí mismos y les ayudas a sentirse que quieren ayudar a otros.
- Mientras más encaras y aceptas tus propios sentimientos, más puedes ser un testigo de apoyo para otra persona que está luchando con enfrentar y aceptar los suyos.
- Al perdonar a personas por ser humanos y cometer errores y tener límites, les enseñas a perdonarse a sí mismos y comenzar de nuevo, y les ayudas a tener una actitud de mayor aceptación o “de perdón” hacia otros.
- Al tener conversaciones que incluyen compartir honestamente, reconocer sentimientos y explorar posibilidades alternas de acción, ayudas a la persona a ver que, gradualmente, pueden comenzar a tener conversaciones más honestas y fructíferas con la gente importante en sus vidas.

Estas experiencias le pertenecen a todos, dado que son parte de ser humanos. Son nuestras para aprender y, a través de la profundidad de nuestro cuidado, honestidad y empatía, nuestras para ofrecer. Yo creo que están en el corazón de la consejería.

Lectura 3-2:**Consejería de Pares con los Cinco Mensajes**

Un análisis de tres puntos utilizando los Cinco Mensajes para ayudar a las personas a encarar sus problemas de maneras más satisfactorias

Punto 1. La vida incluye conflictos y situaciones difíciles-

Las personas que necesitan apoyo emocional y/o que llegan a la consejería usualmente tienen sentimientos combinados de confusión, de que están atrapados, de frustración y pérdida. Estos son usualmente distresores saludables, señales del cuerpo-mente y vida de la persona de que algo necesita atención. (Como el profesor de psicología Lawrence Brammer apunta en su libro *The Helping Relationship*, la mayoría de la gente que necesita consejería y apoyo emocional no están “enfermas mentalmente.”) Desde una perspectiva humanista, existencial o Rogeriana, el punto de la consejería no es simplemente hacer que estos sentimientos distrésicos se vayan, sino que es estimular a la persona a encontrar su propia forma de cambiar lo que necesita ser cambiado, aprender lo que se necesita aprender y aceptar lo que se necesita aceptar. Abajo hay una lista de las formas típicas de estrés de vida que causan que las personas busquen apoyo emocional y guía.

Miedo: (ejemplos)

- Enfrentar los sentimientos que estoy teniendo (no sabe ninguna manera sana de “sacar el coraje”)
- Decirle a las personas que no me gusta lo que están haciendo
- Enfrentar los errores que he cometido porque me sentiré avergonzado (así que me mantengo cometiendo los mismos errores)
- Confrontar a las personas con un error que pienso que han cometido/ están cometiendo

- Admitir que mis necesidades están en conflicto con las necesidades de la gente importante en mi vida
- Perder el amor, respeto y aceptación de la gente si digo lo que realmente pienso

Confundido por cambios en la vida, y la necesidad de desarrollar un nuevo sentido de competencia y fortaleza interna: (ejemplos)

- Los niños crecen y se van de la casa—la lucha para mantenerse en comunicación con ellos
- Jefe nuevo en el trabajo—perder el trabajo—cambiar de trabajo—no tener trabajo
- Ir a la universidad o mudarse a una comunidad nueva—no tener apoyo emocional
- Comenzar o terminar una relación—tener que reorganizar mi vida-- ¿quién soy ahora?
- Los padres envejecen, necesitan que los cuiden-- siento como si yo fuera su padre ahora
- Mi cuerpo está cambiando sin pedir mi permiso y no sé qué esperar (más verdadero para adolescentes y adultos)

Estancado/ Frustrado: (ejemplos)

- En una familia que yo quiero y odio a la vez, siempre confrontando a otros
- En un trabajo que no me gusta o en la cárcel—no sé a dónde ir luego
- En una relación que parece no ir a ningún lado—no sé cómo...
- Re-comenzar algunos sentimientos buenos entre mi compañero(a) y yo

Teniendo un Sentido de Pérdida: (ejemplos)

- Mi mejor amigo(a) se mudó a otro pueblo
- Mi hijo(a) murió—uno de mis padres murió
- Para poder tener un lugar para mí, tengo que irme de mi casa
- Uno de mis padres se convirtió en alcohólico y no me gusta estar cerca de él

Punto 2. Las personas usualmente no saben cómo negociar y cómo trabajar en situaciones difíciles como las que acabamos de enlistar, porque lidian usando una variedad de maniobras para eludir o actúan su distrés en formas que los hieren a ellos y a otros. El problema con las respuestas a continuación es que no trabajan bien pasado el primer momento.

- Borrando—Simplemente, no mencionaré que te cogí el dinero de tu cartera
- Distorsionando—Yo digo “se rompió” cuando lo que pasó fue que yo lo rompí
- Generalizando—Yo me enojo y digo “tú nunca” o “tú siempre” para evitar tener que decir “Estoy frustrado” o “Necesito tu ayuda/ amor/ tiempo”
- Distrayendo—Ejemplos: comienzo una pelea, me emborracho, veo mucha TV, comienzo un nuevo romance, me mudo a otro pueblo—todo esto se puede hacer con la intención inconsciente de huir de los sentimientos
- Pretendiendo—Actúo sentimientos que no tengo para evitar los que sí tengo (el coraje es frecuentemente sustituido por la tristeza)
- Negando—Quedarse en blanco—No siento nada y no sé de qué me estás hablando—usualmente acompañado del alcohol
- Espaciándome—No estoy realmente aquí—Estoy en otro lugar—usualmente

acompañado por las drogas y el alcohol; formas extremas incluyen volverse loco para sacarse a uno mismo de una situación que parece imposible

- “Actuando”—Expreso mi distrés rompiendo cosas, pegándole a la gente, huyendo o haciendo algo que hará que me arresten (y me sacará del problema original)

Lo que la gente realmente necesita es expresar conscientemente más de sus sentimientos y más de la importancia de su situación, usualmente en palabras y conversaciones (pero también puede ser dibujando o con plasticina, etc.) para poder pensar sobre lo que está pasando en sus vidas y sentir el camino hacia su próximo paso. Los sentimientos vergonzosos (“No valgo nada si tengo un problema”) y la falta de destreza le hacen más difícil a la persona enfrentar sus dificultades. Al adoptar una actitud de aceptación profunda, un consejero le asegura a la persona de su valor fundamental y, por lo tanto, le hace más fácil admitir sus sentimientos y involucrarse activamente para cambiar lo que se necesita cambiar, aprendiendo lo que se necesita aprender y aceptando lo que se necesita aceptar.

Punto 3. Estimular a la gente a escuchar y expresarse con los Cinco Mensajes es una forma de ayudar a la gente a involucrarse más directamente con los retos de su vida

Esos procesos de cambio, aprendizaje y aceptación mencionados en el Punto 2 requieren envolverse intensamente. Trabajar con los Cinco Mensajes es una forma de sobre pasar nuestras propias maniobras de evitar – al sistemáticamente explorar las preguntas “¿Qué estoy viviendo?” y “¿Qué tú estás viviendo?” Desde el punto de vista de los Cinco Mensajes, dentro de una persona ocurren cinco actividades diferentes, seas tú o yo. Si le prestáramos más atención a las cinco, nos ayudarían a entendernos mejor a nosotros mismos. También ayudarían nuestra comunicación en situaciones de conflicto si

expresáramos las cinco y las escucháramos a todas:

1. observación- lo que estoy viendo, escuchando, tocando (una descripción simple solo de los hechos o datos)
2. emoción- las emociones que estoy experimentando, como el regocijo, la tristeza, frustración, coraje, miedo, arrepentimiento, etc., reconocidas en una oración con yo
3. interpretación, evaluación, asociación y deseos pasados- una gran parte de mi respuesta emocional (a veces toda) a una situación puede ser causada por mis propios deseos y mi interpretación y

evaluación de las acciones de otras personas

4. desear, esperar- lo que quiero ahora en términos de acción, información, conversación o promesa
5. envisionar, anticipar resultados- qué situación buena resultará de conseguir lo que estoy pidiendo; ayuda a las personas a comprender y desarrollar empatía con las peticiones cuando el “final feliz” es expresado como parte de la petición

Aquí hay un ejemplo de una persona comprendiendo y comunicando sus sentimientos y deseos, en una situación donde sería fácil ser mandón y condescendiente:

Los Cinco Mensajes	Ejemplo (trabajadora social a un desertor):
1. ¿Qué estás viendo, escuchando o sintiendo? (sólo hechos)	“¡Hola!” Me gustaría hablar contigo un momento... Cuando te veo sentado aquí en la calle con tanto frío...
2. ¿Qué emociones estás sintiendo?	...me siento realmente preocupada por tí...
3. ¿Qué interpretaciones, deseos, necesidades, recuerdos o anticipaciones <u>tuyas</u> apoyan esos sentimientos?	... porque pienso que te vas a enfermar...
4. ¿Qué acción, información o compromiso quieres ahora?	...y quiero pedirte que vengas conmigo a nuestro albergue para adolescentes de la ciudad...
5. ¿Qué resultados positivos vendrán de esa acción, información o compromiso? (sin amenazas)	... para que puedas tener qué comer y un lugar seguro para quedarte esta noche”

Trabajar con estos Cinco Mensajes puede ser una forma creativa y poderosa de:

- concientizarse más sobre lo que se está viviendo
- decir la verdad sobre nuestra experiencia (“escuchando con cinco oídos”)
- estimularse a decir más sobre lo que se está viviendo (al hacerse preguntas abiertas sobre cada mensaje)
- reflejar elementos de lo que otra persona está viviendo (especialmente sentimientos, para que la persona sepa que ha sido entendida)
- resumir una buena parte de mi propia experiencia o de la del otro
- tomar responsabilidad por mis respuestas emocionales y estimular al otro, con mi ejemplo, a hacer lo mismo

Reto Cuatro

Traduciendo las Críticas y las Quejas en Peticiones

RESUMEN- Traduce tus quejas y críticas (y las de otros) en peticiones específicas y explícalas. De modo que puedas obtener más cooperación de otros, cuando sea posible pregunta lo que deseas usando un lenguaje positivo y dirigido a la acción en lugar de usar generalizaciones como: “los por qué”, “No hagas...” o “Alguien debería...” Ayuda a quien te escuche a complacerse explicándoles lo que les pides: “para que entonces...”, “me

ayudaría mucho si...tu pudieras...” Además, cuando estás recibiendo críticas y quejas de otros, tradúcelas- restando las quejas- en acciones a base de la petición. (Yo introduje estos dos temas-- hacer peticiones y compartir nuestras expectativas positivas -- en el Capítulo 3, pero son tan importantes que merecen un capítulo para ellos solos.)



Por qué muchas personas tienen problemas con pedir- En muchas ocasiones es más fácil decir “Estás equivocado(a)” que decir “Necesito tu ayuda”. El hacer pedidos nos deja muchas veces más vulnerables con relación a lo que conversamos con nuestros compañeros que el hacer críticas y quejarnos. Si hacemos un pedido o petición, la otra persona puede negarse, hacer burla de nosotros y ese riesgo de sentirnos decepcionados(as) y de perder es difícil de enfrentar. Pero si nos quejamos, pisamos el terreno emocional de quien escucha y usualmente se pondrá a la defensiva. Sin embargo, para poder mejorar nuestras oportunidades de obtener cooperación de otras personas, necesitamos decir lo que deseamos y arriesgarnos a que se nos niegue. Con la práctica, cada uno puede aprender a lidiar con los riesgos de un modo más diestro y con gracia.

Por qué las críticas usualmente no dan el resultado positivo de lo que queremos- Cuando colocamos a las personas en una postura

defensiva, su capacidad de escuchar se desvanece. Su atención y energía usualmente se combinarán entre defender su posición y contra atacar. Solamente cuando ponemos a las personas en perspectiva, se sienten seguras y tienden a escuchar y a considerar cómo pueden llenar nuestras expectativas y necesidades. Debido a que la imitación mutua o el eco emocional es una gran parte de las conversaciones ordinarias, una crítica de otra persona, no importa cuán justificada, tiende a evocar la crítica del otro, llevándolos a un espiral de acusaciones. Para evitar esta trampa, intenta acercarte a la otra persona no como un adversario en el debate, sino como un socio en la solución de problemas. *Al traducir tu queja a una petición, “transformas” el papel que le estás pidiendo a la otra persona que juegue.*

Una acción específica requiere ayuda para que la persona que escucha pueda mantener atención en la situación presente- Enfocarte en tus acciones y las acciones que esperas de los demás tiene efecto en el presente y en el futuro.

Evita hacer cambios en el carácter de una persona (trabajador lento o mal compañero de equipo.) Preguntar ¿cómo podemos resolver esta situación rápidamente? generalmente producirá mejores resultados que preguntar ¿por qué eres tan lento? En la primera pregunta, estás sugiriéndole a tu compañero de conversación que la conducta que quieres que cambie es una parte fija de su personalidad que no se puede cambiar, socavando de esa forma tus propias metas y necesidades.

El hablar de situaciones en específico puede ayudar a mantener una conversación en lugar de convertirse en un episodio en el cual los conflictos se mantengan sin resolverse. Quien te escucha, como todas las personas, puede sentir vergüenza, resentimiento o duda que pueda no estar relacionada a la situación actual y mientras más vaga y abierta sea una crítica, más fácil es para quien la escucha atribuirle a esos conflictos que enfrenta. En lugar de decir algo como “¿Por qué siempre te tardas tanto en hacer esto?,” intente decir “Quisiera que arregles la tubería en el Apartamento #4 para las cinco de la tarde para que los inquilinos puedan usar el fregadero cuando lleguen hoy en la noche.” Es claro que el tono de voz es importante. Es importante que no cargues con quejas pasadas al hacer esto. La vida se vive mejor un día en su momento.

“Critizamos a las personas por no darnos lo que nosotros mismos tememos pedir”

-Marshall Rosenberg

Las afirmaciones explicadas mueven a las personas a cooperar- Investigaciones en psicología social han demostrado que muchas personas responden de un modo más positivo cuando se les explica un pedido que cuando no se les explica, aún cuando la explicación sea obvia. Note la diferencia entre las dos siguientes formas de expresar un pedido:

¿Podrías abrir la ventana, por favor?

¿Me puedes dar un vaso de agua?

Y...

¿Podrías abrir la ventana para que pueda entrar aire fresco?

¿Me puedes dar un vaso de agua? Tengo una sed bien grande.

Para muchas personas, la segunda forma de expresarse es mucho más inspiradora. La razón, no se conoce. Mi impresión es que al explicar la razón, el que habla trata a la persona que escucha como un igual que merece ser persuadido e informado del porqué se le está pidiendo que haga algo. La persona que escucha es invitada a comprometerse a hacer el pedido para llegar a una meta establecida en lugar de someterse a la voluntad de quien habla. Otra posibilidad es que muchos pedidos son lingüísticamente ambiguos y pueden ser tomados fácilmente por otros como una orden, el dar una explicación enfatiza que lo que se dice es en realidad un pedido. Cualquiera que sea la razón, el explicar lo que se pide hará posible que quienes escuchen cooperen.

Las explicaciones permiten que los que participan en la conversación imaginen nuevas soluciones- Una explicación real acerca de lo que se pide permite que las personas que están involucradas en la conversación entiendan el contexto y propósito del pedido. Si por alguna razón éstas no pueden satisfacer sus necesidades del modo en que fueron pedidas, pueden satisfacerle de un modo que tal vez no se le hubiese ocurrido anteriormente. (Para una discusión más profunda de este tema, vea Getting to Yes de Fisher, Ury y Patton. Ellos sugieren que si explica su meta en general, en lugar de proveer una posición inflexible, sus adversarios en negociación pueden posiblemente proponer soluciones mutuamente beneficiosas que satisfacen más las necesidades de todas las partes. Una de las ideas centrales del libro es convertir a los adversarios en socios de solución de problemas).

Ejercicio 4-1: Trabajando con las situaciones de tu vida- Piensa en las quejas actuales de tu vida en el hogar, en el trabajo o en la comunidad y tradúcelas a acciones específicas de pedidos que incluyen una explicación. (Aquí se incluyen algunos ejemplos)

“¡No seas tan desconsiderado(a)!,” puede traducirse en:

“Por favor, cierra la puerta silenciosamente para que abuela pueda dormir”

“Alguien debe pedir papel de fotocopias”, puede traducirse en:

“¿Podrías ordenar dos resmas de papel de fotocopias hoy para que no nos quedemos sin papel?”

“¡Baja el volumen de esa música!” puede traducirse en:

“Hola, vivo en el segundo piso y la vibración de la música se siente a través de las paredes. ¿Podrías bajar el volumen para que pueda escuchar la televisión?”

Lectura y ejercicio 4-2: Dejando ir el miedo-por David Richo, PhD.

Introducción del Editor: La comunicación efectiva requiere tomar diferentes tipos de riesgos. Cuando escuchamos, arriesgamos el ser cambiados por lo que escuchamos. Pero solamente el escuchar a otros puede permitir construir relaciones en las cuales otras personas puedan escucharnos. Cuando nos expresamos de un modo más claro y podemos pedir lo que queremos, nos arriesgamos a ser negados de ello o a ser ridiculizados acerca de nuestras necesidades. Pero solamente al expresar lo que queremos y deseamos podemos construir relaciones de respeto mutuo, de cuidado y satisfacción (nunca puedes apreciar mi verdadero yo si no te demuestro mi verdadero yo). Mientras exploramos nuevas posibilidades en la comunicación, somos retados a vivir con más valentía, a empujar más allá de nuestros miedos, los cuales son recuerdos congelados de nuestras desilusiones del pasado. ¿Cuán dispuestos estamos a dejar que hoy sea un día nuevo? El próximo ejercicio es del libro del psicoterapeuta David Richo Cuando el amor se encuentra con el miedo y nos invita a trabajar de un modo más consciente y creativo con cualquiera de los miedos que puedan impedirnos mejorar nuestras destrezas interpersonales y nuestro éxito en general. (David Richo, Cuando el amor se encuentra con el miedo, Editorial Desclee de Brouwer S.A., Henao 6, 48009 Bilbao, España. 1999. www.desclee.com)

LIBRÁNDONOS DE LOS MIEDOS -- UN EJERCICIO EXPLORATORIO por David Richo

Puedes encontrar en esta hoja de ayuda un inventario personal de tus miedos y diseñar afirmaciones para aclararlos. Combina los tres elementos de la liberación del miedo: admitirlo, sentirlo y actuar como si no sintieras miedo. Léelo en una grabadora para que puedas escucharlo diariamente en tu propia voz o recítalo o léelo regularmente. Formula una imagen de tí mismo llevando a cabo la acción. Esta lista va dirigida a una audiencia amplia y variada de modo que puedes añadir algunas o descartar algunas para que puedas asimilarlas a tu vida diaria.

Yo confío en mis miedos para que me den señales de peligro.

Admito que también tengo miedos y preocupaciones falsas.

Siento compasión hacia mi persona por todos los años que he sentido miedo.

Perdono a aquellos que intentaron hipnotizarme con miedos falsos.

Me sugiero, una y otra vez, que me estoy liberando del miedo.
Confío en mi poder y mis recursos como (hombre/ mujer).
Confío en mi creatividad abundante.
Creo en la fuerza que florece dentro de mí cuando enfrento alguna situación.
Creo en mí como hombre/ mujer para poder manejar lo que surja en el camino.
Tengo lo suficiente como para aceptar un reto.
Estoy más consciente de cómo siento el miedo en mi cuerpo.
No guardaré mas el miedo en mi cuerpo.
Ahora relajo esos lugares del miedo.
Abro mi cuerpo a la felicidad y la serenidad.
Liberó mi cuerpo del miedo.
Relajo la parte de mí que guarda más el miedo (quijada, hombros, cuello, espalda etc.)
Dejo ir la tensión y el estrés que viene con el miedo.
Dejo ir pensamientos basados en el miedo.
Dejo de basar mis decisiones en el miedo.
Dejo de escuchar a aquellos que quieren imponer sus miedos en mí.
Dejaré de encontrar algo que temer el día de hoy.
Dejo ir el miedo y el temor y la creencia de que todo es temible.
Estoy más consciente de mis reflejos instantáneos y de mis reacciones de miedo.
Estoy consciente de que me he habituado a ciertos niveles de adrenalina.
Detecto este nivel de excitación estresante y decido por una vida serena y sana.
Dejo ir mis pensamientos obsesivos acerca de cómo lo peor puede suceder.
Confío en mí para siempre encontrar una alternativa.
Veó el humor en mis temores.
Veó el humor en mis reacciones exageradas a los peligros irreales.
Encuentro una dimensión humorosa en mis temores del día a día.
Encuentro una respuesta humorosa para el miedo.
Le sonrío a mi ego miedoso con amor.
Confío en mi capacidad de poder manejar las situaciones o personas que me dan miedo.
Tengo poderes auto-curativos y busco apoyo fuera de mí.
Tengo una capacidad enorme de reconstruir, restaurar y trascender.
Estoy más y más seguro(a) de mis capacidades.
Siento menos miedo acerca de lo que pasó, lo que ha pasado y de lo que pasará.
Nada me detiene y nada me obliga a nada.
Dejo ir mi miedo hacia la naturaleza.
Dejo ir mis miedos hacia los desastres naturales.

Dejo ir mis miedos a las enfermedades, accidentes, envejecer y la muerte.
Ceso de sentir miedo de saber, o tener que demostrar mis sentimientos verdaderos.
Dejo ir mi miedo al fracaso o al éxito.
Dejo ir el miedo que hay detrás de mi culpa y vergüenza.
Dejo ir el miedo a la soledad o al tiempo en mis manos.
Dejo ir el miedo al abandono.
Dejo ir el miedo a la cercanía.
Dejo ir el miedo al compromiso.
Dejo ir el miedo a ser traicionado(a).
Dejo ir el miedo a ser robado(a) o engañado(a).
Dejo ir el miedo hacia cualquier persona.
Dejo ir el miedo a ser amado(a).
Dejo ir el miedo a perder, perder dinero, perder la libertad, perder amistades, perder a miembros de mi familia, perder respeto, perder estatus, perder el trabajo.
Dejo ir el miedo de tener que sufrir.
Dejo ir y sigo.
Dejo ir las paranoias.
Dejo ir mis rituales fóbicos.
Dejo ir mis miedos acerca de cómo voy a hacer algo.
Dejo ir mis miedos sexuales.
Dejo ir mis miedos acerca de mi adecuación como padre, madre, empleado(a), socio(a) o amigo(a).
Dejo ir mi necesidad de controlar o tener el control.
Reconozco que el control es una máscara para mis miedos.
Dejo ir de mi necesidad de tener la razón, de ser el / la primero(a), de ser perfecto(a).
Dejo ir mi creencia de que otros tienen la obligación de cuidarme.
Dejo ir mis miedos acerca de las condiciones de mi existencia.
Acepto que a veces pierdo.
Acepto que las cosas cambian y terminan.
Acepto que el dolor es parte del crecimiento humano.
Acepto que las cosas no siempre son justas.
Acepto que algunas personas me mentirán, me engañarán o no me serán leales.
Soy lo suficientemente flexible para aceptar la vida como es, perdonando lo suficiente como para aceptarla tal y como ha sido.
Reconozco mi predicamento actual como un camino.
Dejo ir todo lo que pueda acerca del destino.
Aprecio cómo todas las cosas funcionan a mi favor.

Aprecio todas las cosas que rodean y enriquecen mi vida.
Encuentro alternativas que existen más allá de la calle sin salida de los miedos.
Abro mi ser a la corriente de la vida, de las personas y de los eventos.
Agradezco el amor que me espera en todos lados.
Me siento amado/ amada por muchas personas cercanas y lejanas, muertas y vivas.
Me siento amada/ amado y velado(a) por una fuerza mayor (Dios, el Universo etc.)
Creo firmemente en que tengo un destino importante, que vivo acorde a ello y que sobreviviré hasta completarlo.
Me permito tener completamente el sentimiento de alegría que estoy destinado/ destinada a sentir, la alegría de vivir en alegría.
Dejo ir el miedo y dejo entrar la alegría.
Dejo ir el miedo y dejo entrar el amor.
Dejo ir mis miedos y dejo entrar la simpatía.
Estoy más consciente del miedo y soy más sensible a los miedos de los demás y soy más compasivo(a) hacia éstos.
Acepto más a las personas de todo tipo o clase.
Agrandando mi círculo de amor para incluir a todo lo que tiene vida: Demuestro mi amor.
Soy más valiente al vivir mi programa de dejar ir el miedo.
Dejo ir el control.
Dejo que las cosas caigan como tengan que caer,
Admito el miedo.
Siento el miedo permitiendo que pase por mi cuerpo.
Actúo como si no sintiera miedo.
Disfruto el humor que hay en mis miedos.
Expando mi compasión hacia mí y hacia los demás.
Dejo ir mi necesidad de estar a la defensiva.
Yo me protejo.
Me niego a ser violento(a) y a la violencia.
Soy intrépido(a).
Soy un héroe o heroína: vivo atravesando el dolor y transformándome en él.
No me siento cohibida(o) por las circunstancias que puedan ser amenazantes.
Dejo que las amenazas de otros caigan en sus propios pies.
Demuestro mi gracia aún bajo presión.
Renuncio a huir de las amenazas.
Dejo de correr, dejo de esconderme.
Enfrento el peligro cara a cara.
Me paro en pie de lucha.

Tomo al toro por los cuernos.
Una valentía automática aparece en mí cuando enfrento una amenaza.
Me permito enseñarme tal y como soy: Miedoso(a) y Valiente.
Dejo ir el miedo que ha vivido escondido en mí.
Agradezco el don de la fortaleza.
Dejo ir la divagación y la duda en mí mismo(a).
Tengo estamina, fortaleza e ímpetu.
Tomo riesgos y siempre actúo responsablemente y con gracia.
Dejo ir el miedo a ser diferente.
Dejo ir el miedo de satisfacer las necesidades o expectativas de los demás.
Dejo ir el ser intimidado(a) por la rabia y coraje de otros.
Dejo ir el miedo de lo que pueda pasar si no le agrado a otros.
Dejo ir mi miedo a las falsas acusaciones.
Dejo ir el tener que hacer las cosas a la manera de los demás.
Reconozco que detrás de mi exagerado sentimiento de obligación y responsabilidad hay un miedo de poseer la Libertad.
Dejo ir mi terror hacia el ridículo, el rechazo y el desapruebo.
Dejo de buscar el apruebo de otros.
Dejo ir todas mis fachadas y mis pretensiones.
Me reto a ser yo.
Reconozco que detrás de mi miedo a abrirme a los demás hay un miedo a ser libre.
Permito que cada palabra, gesto y acto revele quien soy de verdad.
Me reto a vivir la vida que refleje mis verdaderas necesidades y deseos.
Renuncio a corregir la impresión que tengan otros de mí.
Renuncio a sentir miedo de mi propio poder.
Me permito que se renueve la energía de vida que existe en mí.
Tengo un gran corazón y un espíritu audaz.
Me reto a darme incondicionalmente e incondicionalmente me permito mantener mis límites.
Me abro a la gracia de enseñarme la diferencia entre las cosas.
Abro las puertas de mi alma.
Dejo libre el amor, que estaba encarcelado por el miedo.
Honro y evoco mis poderes animales, mis poderes humanos y mi poder divino.
Dejo que el amor verdadero ahuyente mis miedos.
Al dejar ir mis miedos, libero al mundo de los miedos.
Que todos los seres sean libres del miedo y llenos de amor.

Por todo lo que ha sido: Gracias. Por todo lo que será: Sí. -- Dag Hammarkjold

*guía de bolsillo para la solución de conflictos**Cuando comience un conflicto recuerde:*

1. Cálmese respirando lentamente y profundamente. Mientras respire, piense en un momento de gran alegría en su vida. El hacer esto le evitará sentirse ahogado por la situación actual. Esto no es todo en su vida.
2. Piense en lo que usted realmente necesita ¿Qué es lo mejor a largo plazo para su cuerpo, su mente, su espíritu, su lugar de trabajo, su familia, su comunidad? No permita ser distraído(a) de llegar a sus propias metas y deseos por lo que ve como una mala intención de otros hacia usted.
3. Reafirme todo lo que usted y su socio de conflictos pueden estar de acuerdo Imagínesse que su socio de conflictos puede ser un posible aliado suyo. Imagínesse que están varados en una isla desierta y que la sobrevivencia de ustedes depende de que ambos cooperen de un modo creativo que pueda satisfacer las necesidades de ambos(as). Luego explore las áreas en las cuales sus necesidades y deseos puedan solapar a los de la otra persona.
4. Reconozca los errores que haya cometido y ofrezca disculpas durante el conflicto. Otros harán lo mismo si usted permite que esto ocurra. El lograr un espacio de aceptación permite que las personas involucradas en el conflicto puedan hacerlo. El dejar ir las defensas puede permitir que las personas vean la situación de diferentes ángulos.
5. Resuma las necesidades, sentimientos y posturas de los demás de un modo justo. Haga esto primero, antes de que presente sus necesidades o pedidos. Cuando las personas se sienten escuchadas tienden a escuchar.
6. Enfóquese en metas positivas para el presente y el futuro, no importa lo que usted o su socio haya dicho o hecho en el pasado. El castigar o culpar a otra persona por sus actos en el pasado no permitirá que la persona se ponga en una posición mental de considerar sus necesidades. El presente y el futuro es lo que puede cambiar.
7. Haga pedidos para cosas específicas que la otra persona pueda llevar a cabo, en lugar de sentimientos o actitudes generales. Explique el porqué de su pedido y cómo lo que esa persona haga le ayudará a usted, para que la otra persona se sienta con poder y respetado al acatarse a su pedido.

Reto Cinco

Haciendo Preguntas de Manera más Abierta y más Creativa

Parte 1- Haciendo Preguntas de Manera más Abierta

RESUMEN- De manera que podamos coordinar nuestra vida y trabajo con la vida y trabajo de otras personas, todos necesitamos saber más acerca de lo que la otra persona está sintiendo y pensando. Pero las preguntas usuales de sí o no generalmente tienden a crear resistencia en las personas en lugar de apertura. Puedes motivar a las personas con las cuales mantienes una conversación a compartir más de sus pensamientos y sentimientos haciendo preguntas



abiertas en lugar de las de sí o no. Las preguntas abiertas permiten una amplia gama de respuestas. Por ejemplo, el preguntar ¿Cómo te gustó esa película/ comida, etc.? va provocar una respuesta

mucho más detallada que el preguntar ¿te gustó?, lo cual puede ser contestado con un simple sí o no.

Considere la diferencia entre las dos versiones de una misma pregunta. Estas están presentadas en la forma en que podrían ocurrir entre dos personas con una relación cercana:

“¿ Mi amor, quieres alquilar el apartamento que vimos ayer?”

“¿ Mi amor, como te sientes acerca de alquilar el apartamento que vimos ayer?”

La primera versión sugiere una contestación de sí o no y no invita al diálogo. Una persona que escucha este tipo de pregunta puede sentirse presionado(a) a tomar una decisión

que puede no ser la mejor. Ambas preguntas conllevan una sugerencia de alquilar el apartamento, pero la segunda pregunta invita a una amplia gama de respuestas. Aún cuando nuestra meta es persuadir, no podemos hacer un gran trabajo a menos que prestemos atención a las necesidades de quien nos escucha y no entenderemos estas necesidades a menos que preguntemos de un modo que invite al diálogo. Cuando se está bajo presión de tiempo es tentador empujar a las personas a tomar decisiones de sí o no. Pero el presionar sin atender las preocupaciones o necesidades de las personas ha jugado un papel importante en muchos de los accidentes de trabajo y en catástrofes como las del transbordador espacial Challenger. En las próximas páginas encontrarás algunos ejemplos de preguntas abiertas que pueden ser de ayuda para:

- Solucionar problemas de un modo en que las necesidades de todas las personas sean atendidas.
- Llegar a conocer y entender a las personas a tu alrededor.
- Simplemente crear conversaciones más ricas y satisfactorias.

Ejemplos de preguntas abiertas:

¿Cuán cómodo te sientes con el plan B?

¿Cómo puedo modificar esta propuesta para que llene más de tus expectativas?

¿Qué tipo de información necesitas para continuar?

¿Cómo te sientes acerca de mudar la oficina al área metro?

¿Cómo te sientes acerca de todo esto?

¿Cuán listo te sientes para esto? (En lugar de preguntar, ¿Estás listo para...?)

Primer ejercicio para el reto 5:

Toma cada uno de los ejemplos dados anteriormente y úsalos para escribir preguntas abiertas que incluyan algún contexto de tu vida:

Segundo ejercicio para el reto 5:

Traduce cada una de las preguntas de sí o no en una pregunta abierta. ¿Qué problemas te imaginas pueden surgir de las preguntas sí o no?

(Hablando con una persona que aparenta estar disgustada) “¿Así que no te gustó, ah?”

(Un piloto a un co-piloto) “¿Sabes cómo volar esta cosa?”

(Una enfermera al paciente) “¿ Ha tomado sus medicinas hoy?”

(Un padre a un adolescente) “¿ No crees que sería mejor si haces tu asignación primero?”

¿Qué preguntas en tu vida podrían ser traducidas en un estilo abierto y cómo sonarían en ese nuevo estilo?

Parte 2: Formulando preguntas con mayor creatividad

¿Qué clase de preguntas valen la pena hacer? Usar preguntas es una poderosa herramienta del lenguaje para enfocar nuestra atención en la conversación y guiar nuestra interacción con los demás. Pero muchas de estas preguntas que hemos aprendido a hacer son totalmente infructuosas y auto-despreciativas, como cuando los padres tienden a preguntarle a su hija adolescente embarazada ¿por qué nos has hecho esto? En general, tendríamos más resultado si hacemos preguntas de cómo sobre el futuro, en lugar de por qué acerca del pasado. De las billones de preguntas que podemos hacer, no todas son igualmente de ayuda en solucionar los problemas conjuntamente. En esta sección exploraremos el preguntar de un modo creativo y poderoso (con la ayuda de investigadores en muchos campos.)

Nota: algunas de las preguntas expuestas aquí pueden ser interpretadas por otros como demandantes y exigentes. Comienza practicando formulándote estas preguntas a tí mismo(a) primero. Antes de formularlas a otros, practica las “introducciones a conversaciones” descritas en el Reto 2.

El formular preguntas cada día. Mientras luchamos con los retos de la vida, tendemos a preguntarnos y a los otros una larga hilera de preguntas. El hacer preguntas es una de las maneras en que intentamos agarrar lo que nos sucede a nuestro alrededor, pero usualmente no estamos muy conscientes de la calidad de preguntas que hacemos.

¿Porqué eres tan idiota? O ¿Cómo podemos trabajar juntos para resolver este problema?

Como se puede apreciar, no todas las preguntas son de igual valor. Muchas son una pérdida de esfuerzo, pero pueden ser de gran ayuda. El aprender a formular preguntas acerca

de uno y de otros de un modo consciente y que de resultados es una parte importante del entrenamiento de muchos profesionales como: psicoterapeutas, ingenieros, arquitectos, doctores y otros. Todos estos grupos hacen preguntas profundas y penetrantes. Hacen éstas de modo que puedan emplear sus conocimientos para solucionar problemas de un modo que se respeten los elementos únicos de cada nueva situación, persona, metro de terreno, pierna rota, etc. (Este tipo de auto-cuestionamiento estructurado también es parte de la vida comunal de los Cuáqueros, según he observado al asistir a sus reuniones y parte de la práctica de la religión Jesuita, según un amigo Jesuita me informó.)

¿Cómo puedo ser tan estúpido(a)? O ¿Qué puedo aprender de esta experiencia?

Una herramienta para todos. El hacer preguntas de modo consciente, creativo y exploratorio no es solamente para los profesionales, es para todos nosotros. Cada uno de nosotros está comprometido en el proceso de intentar construir una mejor vida, familia, un mejor lugar de trabajo, un mejor mundo como si estuviéramos construyendo el edificio más grande del mundo. Podemos aplicar a nuestras vidas algunos de los estilos de cuestionamiento creativo que los ingenieros usan para construir mejores puentes, que los psicoterapeutas usan para ayudar a sus clientes y los negociadores para llegar a acuerdos.

¿Cómo voy a pescar a ese(esa) infiel ? O ¿Qué será lo mejor para mí en esta situación?

Los ejemplos de preguntas exploratorias dadas por Donald Schön en The Reflective Practitioner sugieren que usemos preguntas que permitan un cierto espacio en nuestras mentes para las cosas que aún no conocemos (o entendemos), para las cosas que aún no se han decidido o no se han inventado o no se han descubierto. Un arquitecto podría preguntarse ¿Caramba, como podemos arreglar este edificio

de un modo que pueda seguir el contorno del suelo? La contestación implicará una mezcla compleja de descubrir, inventar, entender y decidir, todos unidos por el poder creativo de la pregunta. En este proceso de pensamiento es fácil imaginarse las cosas cuando usamos ejemplos visuales, como diseñar una casa para que coordine con la vista de las montañas. Pero los mismos elementos están presentes en todas nuestras actividades de solución de problemas. El hacer una pregunta nos permite pensar acerca de lo desconocido porque las preguntas enfocan nuestra atención y proveen un tema continuo para exploración. Las preguntas son como el gancho de la soga de un escalador: lanzamos el gancho a lo desconocido y escalamos al futuro. Pero necesitamos cómo y dónde lanzarlo, de modo que nos impulsemos a un mejor futuro.

¿Cómo alguien puede hacer esto sin que nadie se entere? O, si hago lo que estoy pensando hacer, ¿que clase de persona me ayudará a ser?

No existe un conjunto de reglas sobre cómo hacer preguntas que sean de ayuda o que estén acorde con las necesidades de una situación particular. Pero puedes



Tercer ejercicio para el reto 5: Expandingo tu caja de herramientas para las preguntas creativas

La lista de preguntas presentada a continuación contiene una de las preguntas más intensas y creativas que se han podido encontrar en los trabajos de personas reconocidas y hábiles en formular preguntas. Al lado de cada pregunta en la tabla se provee la especialidad en la cual se ha encontrado esa pregunta. Puedes dividir las en varias secciones. (En la vida real funciona mejor si le dejas saber a las personas qué tipo de conversación deseas tener, antes de que la conversación comience y se den preguntas retantes o íntimas).

Pregunta	Especialidad	¿Dónde y cuándo podrías hacer estas preguntas en tu vida?
1. ¿Cómo se siente esto para mí? 2. ¿Qué (estás/ estoy) experimentando en estos momentos?	Psicoterapia general y Gestalt	_____ _____

obtener un sentido intuitivo de cómo hacerlo estudiando la gama de posibilidades de las preguntas creativas. El ejercicio que sigue te dará una oportunidad de ensayar algunas de las mejores preguntas jamás formuladas.

Preguntas con poder. En muchas situaciones puedes no tener un poder emocional, social o político para hacer preguntas creativas. El poder político usualmente funciona para disminuir el rango permitido de preguntas y también limitar a quienes les pueden hacer las preguntas. Por ejemplo, es difícil hacer que los negociadores de los Estados Unidos consideren la siguiente pregunta: Ahora que la Guerra Fría acabó, ¿porqué los Estados Unidos invierten más dinero que antes en armas nucleares? Los gobiernos totalitarios, las agencias de mercadeo modernas y las familias abusivas desean que obedezcamos en silencio- lo que no permite el pensamiento -- en lugar de cuestionar y explorar las posibilidades. El aprender a hacer preguntas creativas en un modo compasivo y conciliatorio puede ser un gran paso para reclamar el poder perdido como persona, miembro de familia, ciudadano y para solucionar conflictos.

<p>3. ¿Cómo pude haber hecho esto de un modo diferente?</p> <p>4. ¿Qué (puedo, puedes) aprender de esta situación?</p>	<p>Psicoterapia General</p>	<p>_____</p> <p>_____</p>
<p>5. ¿Qué explicación me doy cuando ocurren eventos negativos?</p> <p>6. ¿Cuán fácil es para mí ver esta situación difícil como un resultado temporero, específico a una situación y parte de una situación de cambio?</p>	<p>Investigaciones de Martín Seligman acerca de la desesperanza aprendida, optimismo y los estilos explicativos. Nota: Seligman encontró que la sobregeneralización juega un papel importante en hacer que las personas se depriman. Cuando eventos negativos ocurren, los pesimistas tienden a decirse a sí mismos “así es como será siempre” y “esto es totalmente mi culpa”</p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>7. ¿Qué es lo más importante en esta situación?</p> <p>8. ¿Qué soluciones pueden darle a todos más de lo que desean?</p> <p>9. ¿Cuál es mi mejor alternativa para negociar un acuerdo?</p> <p>10. ¿Qué tipo de profecía autorealizadora quiero poner como una moción a esta situación?</p>	<p>Resolución de conflictos, administración empresarial, explicada en el libro <i>Getting to Yes</i>.</p> <p>(Nota: Una profecía autorealizadora es una posición que genera su propia validación. Por ejemplo, una persona que camina en una calle llena de personas y grita “yo no le voy a agradar” a una persona que le pasa por el lado está provocando que su afirmación se convierta en realidad.</p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>11. ¿Qué posibilidades podrías sugerir si miraras a esta situación como si fuera un circo, una película, un musical etc.?</p> <p>12. ¿A qué me recuerda esta situación?</p>	<p>Resolución creativa de conflictos y problemas en las artes, arquitectura, ingeniería y gerencia</p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

<p>13. ¿Si hago lo que pienso hacer, cómo me ayudaría a formarme en la persona que quiero ser?</p>	<p>Teoría de la Comunicación del Constructivismo Social (Nota: en la visión del constructivismo social, un sentido del yo es la historia principal que las personas cuentan para darle sentido a sus acciones y los eventos de su vida personal. Cada una de nuestras acciones apoya el desarrollo de algunas historias e inhibe el desarrollo de otras)</p>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<p>14. ¿Cuáles fueron los tiempos en que todos nos llevábamos bien y no teníamos este problema? ¿Cómo funcionó y cómo se sintió?</p> <p>15. (Enfocándote en el éxito) Mirando hacia atrás, ¿cuáles fueron los puntos importantes que hicieron esto posible?</p> <p>16. ¿Cuáles fueron los detalles de ese momento de éxito?</p> <p>17. Revisando todos los momentos de éxito vividos hasta ahora, ¿qué tipo de futuro es posible?</p>	<p>Terapia Narrativa. (Estas son preguntas típicas de la terapia narrativa que han sido traducidas en primera persona). Nota: La preocupación central de la terapia narrativa es que las historias que nos contamos para darle sentido a nuestra vida y sus dificultades tienden a ignorar los eventos en nuestras vidas que cuentan una historia más energizante. La terapia narrativa trata de traer estos “momentos brillantes a nuestra atención y de usarlos como base para crear una historia que enfatice las fortalezas y capacidades, en vez de las enfermedades, disfunciones e incapacidades.</p>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Lectura para el reto 5:
Preguntas Radicales para Tiempos Críticos
 por Sam Keen

Dicen por ahí que cuando Adán y Eva dejaron el Jardín del Edén, Adán le dijo a Eva: “querida, estamos viviendo una era de transición”.

Ordinariamente, la vida procede normalmente. Dormimos seguros en el Jardín con los mitos, valores y paradigmas protectores de nuestra sociedad; nuestras preguntas son acerca de vivir, de comprar las cosas que se nos han enseñado desear, criar a nuestros hijos y mantenernos al día con los vecinos. Pero en tiempos de crisis se retan nuestras asunciones de quienes somos y somos forzados a hacer preguntas radicales. Carl Jung llegó a tal punto en la mitad de su vida cuando se dio cuenta de que no conocía qué mito de su vida había vivido.

Debido a que el cambio permanente vino para quedarse, y las crisis y las transiciones son parte de la condición humana, una persona sabia usará algunas de las destrezas necesarias para triunfar en momentos difíciles. Piensa en las crisis que cada Adán y Eva tienen que negociar como compuestas de tres círculos entrelazados: crisis de identidad, crisis de amor, crisis sociales. Esto permite que surjan preguntas radicales en tiempos de transición (cuando nuestro mundo está ardiendo en llamas) y éstas se dirigen a nuestro Ser solitario, esas preguntas concernientes a la relación íntima entre el tú y yo y todo aquello que vivimos y que mueve y sostiene nuestro Ser.

Preguntas de auto examen:

- ¿Qué me está ocurriendo?
- ¿Qué es lo próximo que debo atender?
- ¿Cuál es la fuente de mi insatisfacción, cansancio, ansiedad, desespero?
- ¿Qué realmente deseo, desde lo más profundo de mi Ser?

- ¿Qué no me he sacado que está dentro de mí?
- ¿Qué le he contribuido a la vida?
- ¿Cuáles son mis talentos? ¿Mi vocación?
- ¿Qué tengo que hacer? ¿Quién lo dice?
- ¿Qué sabe mi yo-dormido que YO no sé?
- ¿Qué historia, mito, valores, autoridades, instituciones informan mi vida?
- ¿Cuál es mi preocupación mayor?
- ¿Cuán fiel le soy a mi mejor visión de mí mismo?
- ¿A qué precio se han comprado mi riqueza, seguridad y felicidad?

Preguntas para mí y para tí

- ¿A quién amo?
- ¿Quién me ama?
- ¿Soy más amado o amante?
- ¿Cuán íntimos somos?
- ¿Cuán cerca es suficientemente cerca?
- ¿Qué estamos haciendo juntos?
- ¿Nos ayudamos a expandir y profundizar el alcance de nuestro cariño, a ser más compasivos?
- ¿Qué emociones clandestinas de miedo, coraje, resentimiento, culpa, vergüenza, tristeza, deseos de venganza- nos previenen de ser auténticos entre nosotros?
- ¿Cuándo nuestros votos y promesas se convierten en una prisión de la que tú y yo tenemos que escapar para preservar la integridad de nuestros seres separados?
- ¿Podemos renovar nuestra pasión y compromiso?
- ¿Cuándo es el momento de decir adiós?

Examinando la Comunidad

- ¿Quién está incluido dentro del nosotros, de la comunidad, la ciudad que me encierra y define mi Ser?
- ¿Quién es mi vecino?
- ¿Por quién, más allá del círculo de mi familia, me preocupo?
- ¿Quiénes son mis enemigos?
- ¿A qué extremos llegaría para defender mi país?
- ¿Puedo ser justo, amoroso, misericordioso y ser leal a mi profesión, mi corporación, mi país?
- Si fuéramos a medir nuestro éxito por la Felicidad Nacional Bruta (el estándar nacional de Bhutan), ¿cómo cambiarían nuestras instituciones económicas, políticas, educativas y religiosas?
- ¿Qué tendría que pasar para convencer a las naciones soberanas que busquen la paz en vez de gastar sus riquezas y creatividad en la producción de más armas mortales y genocidas?

En conclusión

Si dudas que el hacer una nueva pregunta es un camino real para la revolución, transformación y renovación, considera lo que pasó cuando Descartes preguntó, “¿De qué puedo estar

seguro?” o cuando Newton preguntó, “¿Cómo se parece una manzana cayendo al suelo y la luna saliendo?” o cuando Marx preguntó, “¿Por qué nacieron los hombres libres y están encadenados dondequiera?” o cuando Freud preguntó, “¿Cuál es el significado de los sueños?” Tu pregunta es la búsqueda en la que te encuentras. Sin preguntas no hay camino. Preguntas tímidas-- caminos tímidos. Preguntas radicales-- una expedición a la raíz de tu ser. ¡Buen Viaje!

Nota del Editor: Al presentar el ensayo del Dr. Keen, me gustaría incluir el siguiente consejo: El formular preguntas es una actividad humana poderosa y por el poder de las preguntas, a veces pueden ser interpretadas como rudas o invasivas por quienes las reciben. Si decides hacerle a alguien una o más de las preguntas profundas propuestas en el artículo anterior, ayudará a tu diálogo si lo empezaras con los tipos de comienzos de conversación descritos en el Reto 2. En general, cuando quieres tener una conversación que demandará mucho esfuerzo de otra persona, ayuda el anunciar tu intención de explorar un tópico particular e invitar el consentimiento de tu compañero de conversación. (Sam Keen ha consentido generosamente a la inclusión de este artículo como una lectura del Manual de los Siete Retos. Los derechos de autor son de Sam Keen, 2000.)

Mis notas sobre hacer preguntas más creativamente:



Reto Seis

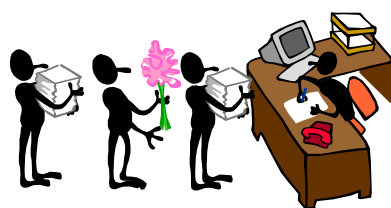
Expresando más Aprecio, Gratitud, Apoyo y Agradado

RESUMEN: A modo de construir una relación más satisfactoria con las personas alrededor tuyo, debes expresar mayor aprecio, agrado, afirmaciones, apoyo y gratitud.

Dado que la vida continuamente requiere que atendamos a problemas, se convierte en una tarea fácil el solamente ver lo que está roto y necesita repararse. Sin embargo, las relaciones satisfactorias y tener una vida feliz nos requieren que notemos y respondamos a lo que es agradable, excelente, al trabajo bien hecho, a la comida bien cocinada, a disfrutar, etc.

Es el aprecio lo que hace a una relación interpersonal lo suficientemente fuerte como para acomodar las diferencias y los desacuerdos. Los estudiosos y pensadores han llegado a conclusiones similares: las relaciones saludables necesitan un núcleo central de apreciación mutua.

Expresar más aprecio es probablemente el más poderoso y compensatorio de los retos que se han descrito en este manual y el más demandante. Algunos escritores que han trabajado el tema, han llegado a proponer que el agradecimiento es clave



para lograr una vida feliz y en paz con Dios (si sólo el cómo hacerlo estuviese más claro.)

Expresar aprecio es un paso mucho más personal que, por ejemplo, aprender a hacer preguntas abiertas.

Para expresar gratitud de un modo más significativo, el individuo necesita sentirse agradecido y esto, en muchas ocasiones, requiere que pueda apreciarse una persona o situación en un ángulo nuevo y diferente. La expresión de aprecio envuelve una acción expresiva y una actitud interna. Este capítulo incluye ambos tipos de ejercicios para ayudar en el proceso de que puedas explorar tus actitudes acerca de la gratitud.

Una de las expectativas personales que se tiene de este capítulo es que pueda incluir la “exploración y expresión de agradecimiento” en la *lista de cosas para hacer durante el resto de mi vida*. Desafortunadamente, no existe ningún botón en nuestras vidas que pueda apretarse para que nos haga instantáneamente agradecidos y apreciativos. Pero existen un sinnúmero de oportunidades en cada día para lograr crecer hacia esa dirección.

Estudios realizados acerca del poder de aprecio y agradecimiento

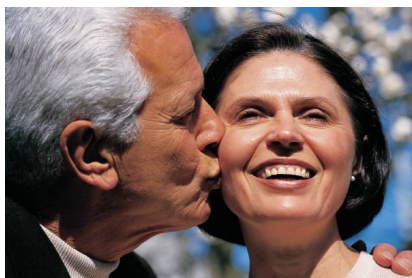
Las parejas: Si usted no le ha dado mucha atención al tema acerca del aprecio probablemente se sorprenda al aprender los hallazgos más recientes que se han encontrado. Lo que los investigadores llaman “interacciones positivas” son el corazón de matrimonios felices y exitosos, el desarrollo saludable de los niños y hasta de empresas exitosas. Un ejemplo de esto es que en la Universidad de Washington han encontrado que las parejas que se mantienen unidas tienden a tener cinco veces más interacciones positivas que negativas. Además, tienden a tener desacuerdos pero su fuerte patrón de aprecio y agradecimiento les provee el espacio y momentum positivo y necesario para trabajar sus diferencias.

La crianza de los hijos(as): Las investigaciones realizadas por Betty Hart y Todd Risley acerca del desarrollo en los niños(as) han llegado a conclusiones sorprendentemente paralelas acerca de la interacción padre/madre-hijo. “Encontraron que los niños o niñas que son más inteligentes, confían en sí y son más flexibles... a las edades de seis (6) a ocho (8) años han recibido de sus padres cinco veces más intercambios positivos que negativos a la edad de 3 años.” Para la edad de tres años los niños que han sido exitosos habrán recibido 500,000 interacciones positivas. La implicación más importante de este estudio es que el aprecio alimenta la autoestima

tanto en los niños como en los adultos porque contiene un componente interno (bastante grande) de aprecio. Nunca es demasiado tarde para comenzar a escuchar, apreciar y atender las cualidades y comportamientos que quieres elogiar en tus hijos y en otros.

Negocios Exitosos: En el libro escrito para administradores Bringing Out the Best in People, la consultora Aubrey Daniels argumenta que el reconocimiento y la apreciación son los motivadores más poderosos para el mejoramiento. Sin embargo, muchos jefes y administradores se empeñan en castigar a los que trabajen pobremente y en reconocer solamente los que trabajan bien. Construir una carrera o negocio exitoso significa sacar lo mejor en cada individuo y solamente el refuerzo positivo orientado a las personas y expresado en forma de aprecio, reconocimiento y agradecimiento pueden lograr este objetivo.

Vivir más agradecido(a): En el libro Gratefulness, the Heart of Prayer, el Hermano David Steindl-Rast sugiere que la vida espiritual tiene un mayor sentido cuando se logra ver que todas las virtudes espirituales emanan del agradecimiento. El ser agradecido por las cosas simples; el pan horneado por un vecino, el cambio de estaciones, el sonido del agua corriendo por una quebrada, el sonido de los niños jugando en el



recreo escolar, es un modo de afirmar que existe una fuente de Bien en la vida, a pesar de las penas que la vida también

incluye. Para el Hermano David, nuestro agradecimiento es nuestra oración más profunda, aquella oración que no es hecha con la palabra sino con el corazón.

Explorando el lado personal de agradecer

El agradecimiento es un modo de ver el mundo. El único problema es que a pesar de hallazgos a favor del aprecio y el agradecimiento, éstos no son como llaves de agua mentales que podemos abrir y dejar que fluyan dentro de nosotros. El agradecimiento tiene dos lados. Expresar y dar gracias es en parte una actitud consciente, por ejemplo, como abrir una puerta o leer un libro. A la vez, es el resultado de nuestras actitudes más profundas: cómo vemos o visualizamos la vida y el modo en que convertimos los eventos de nuestras vidas en historias significativas. Los padres les enseñan a sus hijos a decir “gracias,” lo cual es la parte consciente y envuelve una acción, con esperanza de que estos desarrollen la parte actitudinal (su actitud.) Para los adultos el camino hacia el agradecimiento incluye explorar ambas partes.

Historias, sufrimiento y agradecimiento. Los seres humanos necesitan sacarle sentido a eventos incomprensibles o sorprendentes de la vida. La vida no es particularmente consistente. A veces puede venir la felicidad y otras veces el sufrimiento. El éxito se alterna con el sufrimiento, a veces nuestros esfuerzos valen y otras veces es cuestión de suerte. Una de las formas en que podemos darle coherencia a esta variedad de experiencias es desarrollando un modo de organización personal o temas organizacionales como “mi vida es una aventura” o “mi lucha con el alcohol”. Si algún tema no logra retener los eventos de tu vida toma los eventos que más enfatizan las experiencias vividas o que permitan ilustrar el tema central y deje que todos los demás eventos se queden atrás/ en el trasfondo.

Muchas personas usualmente no escogen sus temas de un modo consciente. Usual y comúnmente los tomamos de nuestros padres o son impuestos en nuestras vidas por eventos poderosos e impactantes como lo son el amor, la guerra, el éxito, el abuso o el fracaso. Un ex-soldado pudiera entretener la historia de su vida alrededor del tema: “Fui a Vietnam y resulté

herido” . Otro soldado de la misma guerra pudiese organizar su vida alrededor del tema “ Mi familia supera los eventos difíciles manteniéndose unida”. Es decir, ambos pueden haber experimentado los mismos horrores de la guerra, pero sus temas le van a permitir enfocar y prestar atención a diferentes tipos de experiencias debido a las distintas experiencias del presente.

Una cosa que debemos tener presente es que aunque los temas puedan ser profundamente verdaderos nunca son la única verdad acerca de la vida de esa persona o de la vida en general. La vida es siempre más inmensa que nuestras historias y los eventos de la vida de un individuo pueden ser arreglados, con el esfuerzo de ilustrar diferentes temas, no solo uno. Este hecho puede abrir un camino hacia el agradecimiento, aún para personas que han sobrellevado grandes sufrimientos y deprivaciones.

Explorar un nuevo tema: Recibir cada día como un regalo. El estar atentos de que nuestros temas enfatizan algunos eventos en nuestras vidas e ignoran otros puede ser un verdadero estremecimiento. Esto puede ser un poder que nos permita explorar historias de vida mucho más energizantes y de mayor apoyo en nuestras vidas. Algunas de estas historias que puedan ser de su consideración y que incluyen temas como recibir cada día como un regalo, son los trabajos inspiradores de dos monjes, el Hermano David Steindl-Rast, un católico y Thich Nhat Hanh, un budista, los cuales son apóstoles modernos de un corazón agradecido. También se recomiendan los escritos modernos de los autores de terapia narrativa.

Con un gran sentido de humildad interno podemos agradecer los Temas que nos han ayudado a hacer sentido de nuestras vidas hasta

ahora ya que son lo mejor que hemos podido lograr hasta ahora. Lentamente podemos movernos hacia Temas que nos permitan enfatizar en las cosas buenas y agradables que han ocurrido en nuestras vidas. Este trabajo consciente de desarrollar una nueva historia de vida permitirá ver las oportunidades de aprecio y agradecimiento en nuestro día a día (en el hogar, en el trabajo y en la comunidad).

Uno de los posibles pasos para recibir cada día como un regalo es pensar en cualquier día que ha sido o se haya sentido como una bendición o regalo. Esto puede ser de mayor ayuda si escribes esos momentos maravillosos como parte de desarrollar un diario de gratitud. Gradualmente, a través de las semanas y meses, empezarás a sentir un modo alterno de contar la historia de tu vida. Hay personas que relatan recuerdos acerca del olor a pino que había en su hogar por el árbol de Navidad o el brillo de las luces multicolor y cómo la familia ayudaba a poner los adornos. Es decir, que a pesar de pertenecer a una familia problemática, pueden apreciar momentos de alegría y estos momentos les permiten sobrellevar los momentos difíciles de su vida.

Si nos ponemos a pensar acerca de esto de un modo racional, tendríamos que admitir que los eventos que inspiran gratitud sí ocurren en nuestras vidas de vez en cuando y que esto es prueba de que, sin duda alguna, ¡los momentos felices pueden ocurrir! Si prestamos mayor atención a estas experiencias se podrá notar que eventos que anteriormente ignoramos, como el sol que amanece cada mañana, pueden comenzar a verse como regalos.

Primer ejercicio del Reto 6: Separar 15 minutos



Separa al menos 15 minutos y escribe los 8 eventos más felices de tu vida (o tantos como se te ocurran.) Esto puede incluir eventos específicos, como ganar un premio bien deseado o personas particulares que han sido una bendición en tu vida. Nota tu estado de ánimo cuando termines de escribir todos estos eventos y/o personas y escribe eso también.

Decir Gracias equivale a decir sí a la vida.

Otro posible paso para cultivar un corazón agradecido es buscar las pequeñas maneras de decir gracias a extraños. Cuando estás en un restaurante y la comida sabe buena, dile algo acerca de esto a la persona que te está sirviendo. Usualmente cuando salgo de la silla del dentista, le agradezco a la persona que dedicó media hora de su vida tratando, con gran esfuerzo y disciplina, de que mis dientes se mantengan en condiciones óptimas para que se queden en mi boca. He pasado muchas tardes frente a un centro comercial consiguiendo firmas para alguna causa, así que cuando veo a alguien que está tratando de conseguir firmas para una causa que apoyo, les digo “Gracias por estar aquí.” Las posibilidades son infinitas.

Detrás de esta práctica está el hecho de que a mí, mi historia larga de ser un defensor anti-nuclear me ha requerido decir “no” muchas veces y decir “no” consistentemente por años, un “no” profundo desde el corazón a los tanques liqueando basura, al agua contaminada, al cáncer inducido por la radiación y así sucesivamente. Me dí

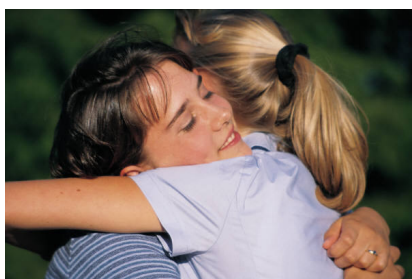
cuenta hace unos años que estaba perdiendo la capacidad de decir “sí.” Mi práctica de agradecerle a las personas cuando tengo la oportunidad es mi forma de decirle sí a la vida en pasos pequeños.

Expresar gratitud en medio de una vida difícil. Considerando a nivel más amplio, parte del sufrimiento y de la opresión es que las personas que son oprimidas tienden a obsesionarse con la fuente del sufrimiento. Ya sea que las fuerzas de la opresión sean armas nucleares, un padre alcohólico, una enfermedad crónica o un jefe, el opresor tiende a convertirse en el evento central de la vida de la persona oprimida. En este contexto, la práctica de gratitud puede ser vista tan profundamente como una resistencia a dejar que la vida propia se le sea robada de las manos.

Una buena amiga mía, postrada en cama por una enfermedad debilitante, ha aprendido a encontrar consuelo sostenido en las estrellas que brillan a través de sus ventanas por las noches. Ella está agradecida por las galaxias y está llena de admiración de que el universo la hubiera

creado a ella, aún con sus movimientos limitados. Este tipo de experiencia me sugiere que los momentos de gratitud y el expresar más aprecio entre nosotros no tiene que significar que estamos diciendo que todo en la vida está bien. Todo lo contrario, al abrirnos nosotros mismos a disfrutar aún de las delicias más pequeñas y ser agradecidos, podemos estar acumulando las fuerzas para cambiar lo que necesita ser cambiado en nuestras vidas. Y para luchar con nuestras asignaciones de vida difíciles.

Ultimadamente, es posible dar gracias por las desgracias de uno. Las dificultades en nuestras vidas son, después de todo, un reto en el que nos convertimos en personas más profundas, más alertas y más comprensivas.



No creceríamos sin los problemas, como Judith Viorst explica con gran humildad en su libro Pérdidas Necesarias. Pero esta es una forma muy adelantada de agradecer y probablemente no sea

el mejor sitio por donde comenzar, ya que sería el equivalente a tratar de escalar el Monte Everest ante su primera experiencia escalando. Esta lección se aprende por medio de nuestro propio ejemplo, por medio de la práctica de agradecer cosas pequeñas que nos enseñen, por medio de nuestra propia experiencia, a que nuestra vida sea más profunda. En la próxima sección exploraremos un modo de expresar esto todos los días de forma más consciente y más clara.

Explorando el aprecio en tres partes

La estructura interna del aprecio. En el reto 3 de este manual se introdujo el modelo de los “cinco mensajes” como un modo de entender lo que necesitamos decirle a otras personas para que nos entiendan mejor. Escuchar bien a los demás conlleva que el que escucha reconstruya la experiencia de quien habla. Esto puede hacerse de un modo más fácil cuando la persona que habla comparte las cinco dimensiones completas de su experiencia. A continuación se provee un ejemplo de un aprecio completamente expresado usando todos los mensajes que contiene el modelo de los cinco mensajes para expresar varios aspectos.

Comenzando con los Cinco Mensajes en Acción

Los cinco mensajes	Expresa:	Ejemplo:
Veo, Escucho (Yo ví o escuché)	1. ¿Qué estás viendo, sintiendo o sientes de algún modo?	“Cuando ví el cheque que llegó por correo hoy....”
Y siento...	2. ¿Qué emociones estás sintiendo?	“...sentí alivio”
Porque yo...	3. ¿Qué interpretaciones, deseos, necesidades, memorias o anticipaciones tuyas apoyan estos sentimientos?	“...porque necesito pagar la renta mañana temprano...”
Y ahora quiero...	4. ¿Qué interpretación, deseos, necesidades, memorias o anticipación de tu parte apoyan esos sentimientos?	“...y ahora quiero ir al banco a depositarlo tan pronto como sea posible...”
Para que entonces...	5. ¿Cuáles resultados positivos se darán a partir de ese compromiso, acción, decisión tomada y a dónde te llevarán al futuro (sin amenazas)?	...para que entonces el cheque del alquiler que le dí ayer al dueño de la propiedad en que vivo pueda ser cobrado”

A pesar de que los Cinco Mensajes proveen espacio para todo, muchos mensajes de aprecio no necesitan de la parte 4 y 5. Muchas de las expresiones de agradecimiento llevan consigo un mensaje de satisfacción que no necesariamente está conectado a acciones futuras. De vez en cuando, puede que quieras incluir el mensaje 4 y 5 de modo que puedas expresar sentimientos en una situación compleja, pero a pesar de esto, la apreciación en tres partes puede decir la historia en la mayoría de las situaciones.

Ejemplo de aprecio en tres partes

1. Cuando escuché/ ví...	2. Me sentí	3. porque yo...(necesito, deseo, interpreté, lo asocié etc.)
“Cuando ví las flores en la mesa...	me sentí bien agradecida(o)...	...porque las flores me recordaron todas las cosas bonitas que haces”
“Cuando probé los pancakes de fresa...	...me asombré y deleité...	...¡porque no recuerdo haber probado pancakes tan ricos en toda mi vida!”
“Cuando te escuché leyendo el cuento a Susie y Jimmy...	...sentí mucha alegría...	...porque sé cuánto le gusta ese cuento a los nenes.”
“Cuando ví cuán bien puestas estaban las herramientas en el garaje...	...me sentí agradecido...	...porque me enoja cuando estoy en medio de un trabajo y no puedo encontrar las herramientas que necesito.”
“Cuando ví al gran Juan dar ese cuadrangular...	...me sentí eufórico...	...porque pensé que el equipo tendría una oportunidad de ganar después de todo.”
“Cuando finalmente pude llamarte por teléfono a San Francisco...	...sentí un gran alivio y alegría...	“ ...porque estaba preocupándome y pensando si te había pasado algo en el terremoto...”
“Cuando sentí tu brazo alrededor mío en el funeral...	...sentí mucho agradecimiento...	...porque me sentía bien triste y necesitaba consuelo en ese momento.”
“Cuando olí el pollo cocinándose...	...me sentí taaaaaaan feliz...	...porque no almorcé bien hoy y tenía mucha hambre.”

Las afirmaciones de aprecio con “yo” versus los juicios positivos. Un aspecto importante del modelo de aprecio en tres partes es que quien aprecia está compartiendo detalles de su experiencia acerca de la acción tomada por otra persona. Estas afirmaciones son diferentes a: “Tu eres maravilloso”, “Eres un gran hombre”, “Eres una gran mujer”, “Eres la mejor cocinera del mundo”, “Eres hermoso(a),” etc. Aún cuando

estas afirmaciones suenan como un gran elogio, puede existir un gran abismo en lo que éstas tratan de manifestar y en cómo son recibidas por los demás. A continuación se describen tres razones importantes:

Primero, aún cuando estas afirmaciones son positivas, ellas llevan al que las recibe a una posición en la cual está siendo juzgado y al

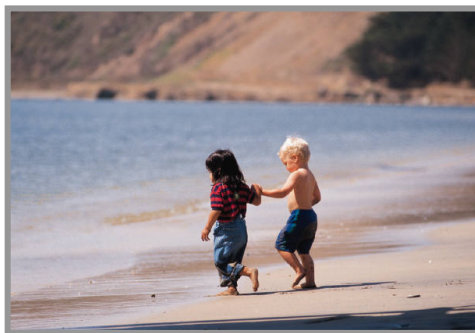
elogiador en una posición de juez, lo cual no es recomendado ni tampoco la posición que deba tomarse. Muchas personas han experimentado una vida entera en la cual han sido juzgados por otros, a veces de un modo fuerte, a veces errático, con el efecto de hacer de todos los juicios algo negativo.

Segundo, nota cómo en la expresión “Eres bonito(a)” la persona que está dando el agradecimiento ha desaparecido. Estos mensajes proveen afirmaciones impersonales. No existen afirmaciones de anclaje de “me sentí...” que hagan entender que pertenecen a quien está agradeciendo. Una canción popular lo dijo mejor al menos diciendo “¡Eres tan hermoso...para mí!” haciéndolo más personal. Otra canción popular lo expresó mejor diciendo “A veces... todo lo que necesito es el aire que respiro y amarte,” lo que trae a quien escucha mucho más cerca a la experiencia de quien habla. Esta es una expresión de aprecio conmovedora porque conecta el “Yo” con el “Tú” creativamente en la misma oración.

Finalmente, nota cómo en la expresión del tipo “Tu eres maravilloso(a)” se es usualmente vago y carece de riqueza descriptiva y significado. La persona que está siendo apreciada tiene que hacer mucho trabajo mental para tratar de averiguar qué es lo que exactamente se está

apreciando de su persona. Es más informativo si se dijera: “Me encanta la manera en que cuidas de tus plantas en el jardín” o “Me encanta la manera en que el sol brilla a través de tu pelo.” En comparación, se puede apreciar cómo los modelos de aprecio en tres partes expresan más.

Reto 6 – Conclusión. Espero que estas ideas y pensamientos te hayan intrigado acerca de las posibilidades de expresar un aprecio más profundo a las personas importantes a su alrededor, a la red de vida que nos une y acerca de las cosas que nos encantan si lo permitimos. Parte del proceso requiere ver las cosas con nuevos ojos: tirar hacia atrás las luchas y problemas de cada día y hacer espacio para que se pueda apreciar de un modo más consciente y más auto revelador. La recompensa de todo este esfuerzo será que las personas alrededor tuyo y que aprecias lograrán entender que los aprecias y te agrada su compañía. No siempre necesitarás el formato, sino que eventualmente lograrás dominar la destreza hasta que puedas producir aprecio de tres partes instantáneamente, hasta el punto que lo conozcas “al dedillo” y logres expandir tu vocabulario de agradecimiento. El ejercicio a continuación te ayudará.



Reto Siete

Adoptando la Perspectiva de Aprender Continuamente: Observando cada Conversación como una Oportunidad de Crecimiento Logrando una Mejor Comunicación como una Parte Importante del Diario Vivir.

Desarrollando Fe en tu propio desarrollo. En este capítulo se espera que podamos interesarte en la posibilidad de practicar los horizontes de desarrollo personal. Esto probablemente te suene tan emocionante como lavar los platos. Pero hasta donde hemos conocido, la oportunidad de escuchar mejor y expresarse mejor son bien similares a mejorar las destrezas de juego de baloncesto o de tocar un instrumento de música y todo lo demás. Todas estas destrezas se desarrollan a través de la atención, la práctica y la fe o intención. Muchas personas alrededor del mundo siembran vegetales o frutas en sus jardines con la intención o la fe de que se dará la cosecha. Los músicos practican cada día con la fe de que sus destrezas mejorarán.



El modo en que invertimos el tiempo necesario y el esfuerzo requerido para convertirnos en comunicadores más exitosos(as) es vital para desarrollar la fe en las posibilidades de nuestro desarrollo, el de nuestras familias y de los equipos a los cuales somos miembros. En las mejores situaciones, nuestros padres y entrenadores creen en nosotros para que logremos aprender a creer en nosotros mismos. A través de estas páginas espero que pueda darte el apoyo necesario para que creas en tí de un modo más profundo y puedas poner en práctica lo suficiente como para descubrir tus propias capacidades de excelencia.

La Práctica es más Importante que el Talento. Una análisis estadístico reciente de los ganadores de medallas de oro olímpicas produjo un resultado que es asombroso y afirmativo a la vez. El factor más importante en ganar una medalla de oro fue el haber practicado más tiempo que los competidores. El análisis encontró que

los ganadores habían consistentemente comenzado a practicar sus destrezas más temprano en la vida que los demás competidores. La evidencia sugiere que los medallistas de oro no son necesariamente más talentosos que los demás, ellos sólo trabajan mucho más arduamente y por más tiempo para ser atletas que lo que trabajan los demás. Esto implica que, con la práctica, muchas destrezas están al alcance de la mayoría de la gente.



Aprendizaje en Exceso. Existe un principio psicológico en el desarrollo de destrezas que siempre está presente y este es el aprendizaje en exceso o el sobre aprendizaje. Si aprendemos algo lo suficientemente bien como para hacerlo de manera acertada una sola vez, no lo recordaremos lo suficiente como para hacerlo de nuevo. Para dominar una destreza se necesita practicarla muchas veces, más de lo que creemos necesario. Para que podamos recordar las destrezas de mejor comunicación en medio de una discusión o en una negociación tensa, una persona debe sentirse lo suficientemente competente y cómoda para poder usar sus destrezas de comunicación efectiva, así como un músico puede tocar escalas musicales sin necesariamente pensar en ellas. Aún los grandes músicos practican muchas horas de la semana.

La recompensa de practicar las destrezas de comunicación es que puedes sentirte mejor acerca de tí mismo, de tus afiliaciones con los demás y podrás enfrentar situaciones de conflictos con más confianza en tí. ¡Probablemente podrás obtener más de lo que deseas al ser más diestro ayudando a tus compañeros de vida y de trabajo a lograr más de lo que ellos quieren de su vida también!

Haciendo lo que sale de forma natural.

Puede parecer que debemos pasar por la vida haciendo lo que nos es natural y que no debemos esforzarnos más. Realmente quisiera que eso fuese posible. Si te detienes a reflexionar sobre cómo los humanos aprendemos a hablar, es claro que nacemos solo con la capacidad de poder llorar, como gemir y como aprender todo lo demás. Todo lo que nos parece natural ahora es el resultado de un aprendizaje intenso a través de toda nuestra vida. Aún cuando nos parezca lo más natural usar el sarcasmo o usar preguntas despectivas, éstas son solo acciones y comportamientos que hemos copiado de otros. Podemos aprender nuevas destrezas del modo más natural del mundo. Esto es a lo que estamos diseñados a hacer como criaturas de cerebro grande y de manos multi-funcionales.

Ejercicio 7-1: El Infinito: Una asignación para el resto de nuestras vidas. Una gran parte de cómo dominar las destrezas de comunicación descritas en este manual es aprender a ver las oportunidades para usarlas y practicarlas y lograr unirlos en una cadena larga junto con las seis acciones de conversación descritas en los retos 1-6. Esto implica ver las conversaciones diarias y los desacuerdos con una nueva luz; verlas como oportunidades de aprender, crecer, practicar tus propias destrezas y disfrutar al convertirte más diestro(a). En las siguientes páginas encontrarás una lista de las situaciones básicas en que las personas hablan y escuchan. Estas son oportunidades de crecimiento. Cada una de estas situaciones representa un horizonte abierto: no hay límites acerca de cuánto podemos brindar atención, destreza y compasión a cada una de estas actividades. No existen límites acerca de cuán bien nos podemos sentir cuando lo hacemos. La asignación de este capítulo es continuar el proceso que comenzó en el momento en que naciste: seguir aprendiendo acerca de la vida que existe entre cada uno de nosotros.

Resumen del Libro:

Conversando: CREANDO LA VIDA QUE VIVE
ENTRE NOSOTROS
Y DENTRO DE NOSOTROS.

Hablando acerca de nuestros pensamientos, sentimientos y deseos con las personas que son importantes en mi vida... en un modo que exprese más de lo que ocurre en mi vida y dentro de mí y de manera que sea más fácil para quien me escucha entender y mostrar empatía.

Escuchar a las personas que comparten sus experiencias, pensamientos y sentimientos... en un modo más cuidadoso, expresando mayor validación y respondiendo de un modo en que pueda confirmar a quien comparte conmigo que he entendido sus experiencias.

Hablando con las personas expresando mi aprecio hacia ellas... en un vocabulario más enriquecedor y completo que permita que las personas entiendan mi satisfacción y alegría hacia ellos y lo que han logrado.

Hablando con las personas para solucionar los conflictos... hablar de modo que pueda expresar mis necesidades sin atacar a las personas en el conflicto y escuchando de manera que permita que la persona con la cual tengo el conflicto, pueda expresar sus necesidades sin atacar o herir.

Hablando y escuchando de modo que coordine mis acciones con las acciones de las personas importantes en mi vida (en el hogar, en el trabajo, en la escuela, etc.)...

expresándome de un modo más claro y escuchando detenidamente para aumentar el nivel de entendimiento mutuo. Además, aprendiendo a dialogar temas difíciles sin criticar a quien me escucha y aprendiendo a traducir mis críticas y las de los demás en peticiones para que yo actúe de algún modo y aprendiendo a hacer preguntas de un modo más creativo.

Comunicándome conmigo a través de un diario y conversaciones internas... en un modo que me permita obtener una visión más clara de lo

que está ocurriendo en mi vida, sentirme más presente en mi vida y aceptarme y perdonarme más para imaginar un plan para el próximo paso en mi vida.

Escuchando y clarificando los asuntos como mediador entre las personas en conflicto... como una extensión de todo lo anterior puedes escuchar de un modo más afirmativo que confirme a cada uno de los que hablen que has entendido lo que dicen acerca de sus experiencias y dando apoyo y entrenamiento a cada una de las personas en el conflicto acerca de escuchar al otro y expresar deseos y necesidades en lugar de atacar al otro. Actuar de mediador usualmente requiere de entrenamiento y práctica.

Aprendiendo a brindar lo mejor de mí y de los demás en y durante la conversación. Las conversaciones son las actividades más importantes en las cuales nos convertimos en personas más profundas y más realizadas. (Ver ensayo de comunicación y personalidad en la última parte de este capítulo.) Las conversaciones expresan nuestro carácter, pero también crean nuestro carácter mientras escuchamos y conversamos de un modo....

....más consciente (de los otros y del contexto)

....más diestro, más sinceramente, genuinamente y congruentemente (lo de adentro es igual a lo de afuera)

....más cuidadosamente, compasivamente, aceptando, respetando, perdonando y siendo cálido

....siendo más creativo(a) y explorando nuevas experiencias abiertamente

....con más coraje y valentía, con fe y esperanza

....con más significado y expresión, organizando y expresando nuestras experiencias en

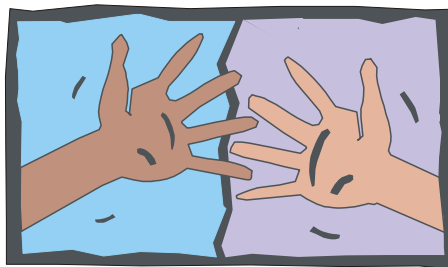
patrones coherentes de palabras, música, movimiento e imaginación

...más agradecidamente y con más aprecio

...con más hermosura y gracia

Arriba y abajo puedes ver en la lista las cualidades de una buena conversación y cómo de esta emanan las cualidades profundas de ser una persona. Los adverbios que aplican a las conversaciones (honestamente y valientemente) se convierten en el adjetivo del carácter de alguna persona (honesto, valiente, sincero); estoy profundamente convencido de que podemos convertirnos en mejores personas a través de nuestra comunicación con las demás personas.

Para algunas exploraciones interesantes acerca del poder de la comunicación, por favor continúa leyendo las lecturas al final del capítulo.



 Lecturas para el Capítulo 7

Lectura 1: Perspectivas en el poder de la comunicación:
Sigue Cantando, Miguel

 Presentado en la internet por Joan Levy, MSW, ACSW,
LCSW

 The Body Mind & Breath Center of Kauai
PO Box 160 Kapaa, Kauai, HI 96746

Cuando Karen se enteró que otra criatura venía en camino, hizo lo que cualquier buena madre haría; hizo todo lo que pudo para ayudar a su hijo Miguel de 3 años a prepararse para la llegada de una nueva persona en el hogar. Se enteró que la criatura sería una niña y día tras día y noche tras noche Miguel le cantaba a su hermana que estaba dentro de la barriga de mamá.

El proceso del embarazo progresó normalmente para Karen, ella es miembro activo de la Iglesia Metodista de Panther Creek en Morristown, Tennessee. De pronto los dolores de parto aparecieron....cada cinco minutos...cada minuto...pero las complicaciones comenzaron a aparecer al momento del parto...pasaron horas largas durante el parto.... ¿Una cesárea sería conveniente?

Finalmente la hermanita de Miguel nació. Pero estaba en una condición crítica. Con las sirenas aullando y alumbrando intermitentemente en la oscuridad de la noche, la ambulancia ubicó inmediatamente a la infante en la unidad de cuidado intensivo neonatal del Hospital St. Mary en Knoxville, Tennessee. Los días parecían correr lentamente. La niña empeoró... El pediatra le informa a los padres: “Hay muy poca esperanza. Prepárense para lo peor”. Karen y su esposo contactaron una funeraria local para comenzar a hacer los preparativos. Sin embargo, habían preparado anteriormente un cuarto en su casa para su nuevo bebé y ahora planificaban un funeral.

Miguel les rogó a sus padres que le dejaran ver a su hermanita: “quiero cantarle,” les dijo.

Es la segunda semana en intensivo y parece que el funeral va a llegar antes de que la semana termine. Miguel sigue insistiendo en ver a su hermana y en cantarle pero los niños nunca son permitidos en la Unidad de Cuidado Intensivo. Esta vez Karen se decide. Ella va a llevar a Miguel a ver a su hermanita les guste o no. Si no ve a su hermana ahora jamás la verá, pensó Karen.

Karen viste a Miguel en una bata de la unidad y lo entra por la Unidad de Intensivo, aún cuando parecía una manta. Pero la enfermera a cargo le reconoce y le grita “ ¡saque a este niño de aquí, ahora! Los niños no entran a la Unidad de Intensivo!!!” El instinto maternal de Karen sube rápidamente y su carácter usualmente tierno y tenaz se convierte en uno agresivo y demanda con voz alta: “¡El no se irá hasta que le cante a su hermana!”

Karen lleva forzadamente a Miguel hasta la cuna de su hermana. Este mira a la pequeña infante que lucha por vivir y comienza a cantar. Con la voz más pura de un niño de tres años, Miguel comienza a cantar: “Eres mi sol, mi único sol, me haces feliz cuando el cielo está gris...”

Instantáneamente, la niña comenzó a responder. El pulso se reguló y comenzó a mantenerse calmado. La madre le dice: sigue cantando, Miguel. “No te imaginas cuanto te quiero, por favor no te vayas.” De momento la respiración forzada que se escuchaba por el ventilador de la cuna comenzó a escucharse más tenue y Miguel siguió cantando.

La hermanita de Miguel comienza a relajarse y comienza a descansar calmadamente. Las lágrimas saltaron aún en el rostro de la enfermera a cargo y el rostro de Karen parece brillar y comienza a cantar junto con Miguel.

Los planes fúnebres son cancelados. Justo al próximo día la niña está estable y lista para irse a casa. Esta historia fue relatada por diferentes revistas y entre éstas la revista Woman’s Day la llamó “un milagro hecho por la canción de un hermano”. Karen lo llamó un milagro del amor de Dios. *(El editor de este manual, Dennis Rivers, lo llamó el poder del agradecimiento expresado).*

Lectura 2 : **Perspectivas sobre el poder de la comunicación:**

Guy Louis Gabaldon: un soldado méjico-americano creativo y misericordioso.

(Resumido y adaptado de la historia de David Reyes en Los Angeles Times 8/31/98)

Pedro Limón, un comerciante retirado de San Clemente, nunca ha conocido al héroe de la Segunda Guerra Mundial, Guy Louis Gabaldon, pero se siente como si lo conociera... al punto que Limón ha tomado una misión personal de ver que Gabaldon reciba el reconocimiento que merece.

Limón y otros compañeros en la comunidad Latina quieren que Gabaldon sea reconocido con la Medalla de Honor del Congreso por los explosivos que le hicieron ganar el premio de la Cruz Naval y fue representado en la película "Hell to Eternity".

"Siento que Gabaldon debió haber sido premiado con la Medalla de Honor pero pienso que fue ignorado por su descendencia mejicana"-expresó Limón.

Limón de 74 años de edad y Gabaldon de 77 años tienen mucho en común. Ambos son latinos, nativos del sur de California. Ambos vivieron el combate de la Guerra; Limón es un sobreviviente de Pearl Harbor. Ambos se convirtieron en comerciantes exitosos: Limón, un hotelero y Gabaldon, un comerciante de alimentos marinos.

Limón expresa sentirse fascinado por la historia de Gabaldon durante décadas, de quien sus hazañas heroicas han fascinado a veteranos Méjico-americanos así como las de Audie Murphy, el soldado más condecorado de la Segunda Guerra Mundial.

"Decidí dedicarme a este proyecto porque soy un sobreviviente de Pearl Harbor y yo tuve un odio tremendo a los japoneses; luego escuché acerca de Gabaldon y me ablandé" -dice Limón. Gabaldon, quien sirvió en el Pacífico Oeste fue

reconocido por haber capturado cientos de prisioneros de guerra japoneses, mayormente por persuasión.

Su dedicatoria de la Cruz Naval lee: Por su trabajo en el frente enemigo, entró valientemente por las cuevas, edificios y la jungla, frecuentemente en cara a fuego hostil del enemigo y resultó exitoso no solo en obtener información vital sino en capturar a más de miles de ciudadanos y tropas."



Guy Louis Gabaldon -- 1942

El arma más eficiente de Gabaldon fue su conocimiento del idioma japonés, el cual aprendió cuando era niño en el este de Los Angeles. Fue el primero de siete hermanos y creció en una pequeña casa. Gabaldon pasó mucho tiempo en las calles donde fue amigo de dos hermanos japoneses. Fascinado por sus costumbres, este comenzó a pasar más tiempo en su hogar y eventualmente se mudó con ellos. Vivió con su familia adoptiva por 6 años, aprendió el idioma y sus tradiciones, hasta que la Guerra comenzó en 1941 y fueron enviados a un campo intermitente. Gabaldon, que para ese entonces tenía 17 años se enlistó en la Marina.

Fue enviado a pelear en la guerra en Saipan, una de las islas Marianas (uno de los escenarios donde más intensa fue la batalla) y es donde actualmente vive luego haber hecho negocios en California y Méjico durante años.

Hablando por teléfono con él desde Saipan la semana pasada, Gabaldon comenzó a relatar su experiencia de guerra: en su primer día de guerra este mató a 33 soldados japoneses, pero luego se llenó de remordimiento. Entonces comenzó a irse solo y hablando el japonés que había aprendido con su familia persuadió a los soldados japoneses a rendirse diciéndoles que serían tratados bien, se les daría comida, agua y servicios médicos.

Él capturaba seis soldados a punto de pistola, pero dejaba ir a tres de ellos diciéndoles que regaran la voz acerca del trato justo que se les daba a los prisioneros de guerra. Este les dejaba ir y les decía que si no regresaban le volaría los sesos a los tres que se habían quedado. Esto era un riesgo, pero funcionó. De este modo logró capturar 800 prisioneros en un solo día.

Gabaldon guarda un poco de resentimiento hacia la decisión de la Marina de otorgarle la Medalla de Plata en lugar de la Medalla de Honor, aún cuando luego de que la película “Hell to Eternity” provocara que muchas cartas fuesen escritas acerca de su valiente labor y su condecoración fue ascendida a la Cruz Naval.

Gabaldon comenta que no desea el premio porque es un latino, pero entiende que se le debe una explicación debido a su récord militar. Este afirma haber capturado más prisioneros que el Sargento Alvin York, quien recibió la Medalla de Honor después de que mató a 25 soldados alemanes y capturó a 132 en Francia en el año 1918.

“Ningún méjico-americano ha sido premiado con la Medalla de Honor” en ninguna de las guerras. “Creo que fue un discrimen por el Cuerpo de la Marina”. Desde entonces, 37 latinos han recibido la Medalla de Honor por su valentía en el combate en todas las ramas del servicio militar, pero Gabaldon a pesar de ser nominado en 1944, todavía espera por ser escogido. Limón dice que esto es una injusticia especialmente porque Gabaldon usó la voluntad en lugar de las

armas para capturar a sus prisioneros. “Él usó su propio idioma y no los privó de su vida, no los mató”- dice Limón-“En el proceso, él salvó la vida de los japoneses pero a su vez probablemente salvó muchos soldados americanos que pudieron haberseles enfrentado en la batalla.”

Nota del Editor:

Incluí esta historia porque enseña que aún en circunstancias extremas, el poder de la comunicación puede transformar una situación. Esta es una historia compleja por muchas razones, una es que Gabaldon usó el engaño, la coerción, la compasión y la verdad ¡todas a la vez! No recomiendo que nadie mienta ni amenace a otros con el daño, pero no estoy en una zona de guerra, y como la guerra siempre incluye el engaño, Gabaldon pudo haber usado ese engaño para matarlos si esa hubiese sido su intención.

Mi sentir acerca de esta historia es que por haber vivido en una familia japonesa, Gabaldon no solamente aprendió a hablar su idioma sino también aprendió a apreciar y querer a los japoneses (su familia adoptiva) como personas reales. Esto le hizo arriesgar su propia vida para salvar la vida de los japoneses (que probablemente eran vistos por los otros americanos como “el enemigo”). ¿Por qué los soldados japoneses le creyeron? Su verdadera preocupación por ellos pudo haber sido expresada en el comportamiento de Gabaldon por simplemente ir a hablar con ellos, por su tono de voz, lo cual entiendo debió haber sido algo difícil de disimular y algo difícil de hacer.

Una lección que puedo obtener de esta historia es que el hacer la paz demanda más destrezas y esfuerzo mental que hacer la guerra. Otra lección es que muchas más cosas son posibles de las que creemos. ¿Qué lección te llevas de esta historia?

Lectura 3: **¿En qué tipo de persona me estoy convirtiendo?**

¿En qué tipo de personas nos estamos convirtiendo?

Reflexiones acerca de la comunicación interpersonal y la lucha por convertirnos en Personas

por Dennis Rivers

El Viaje hacia la Destreza de Compasión

Cada año he estado enseñando dos cursos de cuatro semanas en destrezas de comunicación a grupos de estudiantes universitarios que están por convertirse en voluntarios de agencias de servicios sociales, cárceles e instituciones juveniles. Nos enfocamos en temas como el poder de la comunicación y cómo nos conocemos mejor en el proceso de explicar nuestras experiencias a alguna persona. En su rol como mentores de grupos, ellos estarán utilizando sus destrezas de comunicación y brindando apoyo a sus compañeros mentores a desarrollar mejores estilos de comunicación a través de los conflictos que se presenten. El foco de mi curso es pragmático: cómo escuchar de un modo más empático y expresarse de un modo competente. Sin embargo, existen situaciones mayores conectadas a la comunicación interpersonal y transacciones que ocurren entre un entrenador y el aprendiz. En este ensayo estaré explorando cómo la forma en que nos comunicamos y escuchamos se relaciona al modo en que vivimos de modo que cuando entrenamos a alguien a comunicarse en un modo diferente estamos a su vez haciéndole una invitación a vivir de un modo diferente.

Para poder dar un ejemplo preliminar de lo que quiero decir, uno de los grandes problemas que ocurre momento a momento en la comunicación interpersonal es que muchas personas no expresan sus pensamientos, sentimientos y deseos de un modo claro, tal vez por miedo al rechazo. Esta vaguedad impide que las necesidades de cada individuo puedan ser satisfechas. Pero este asunto en particular, que

surge en el entrenamiento conversacional, es a mayor escala el foco de la psicoterapia Rogeriana: Que en la esperanza de ganar la aprobación de otros, aprendemos a presentar una parte al mundo que puede estar totalmente desconectada de nuestros más profundos sentimientos (nuestra experiencia organística, según Rogers) con los cuales puede que hallamos perdido contacto. Siguiendo esta idea se puede ver que algo tan simple como comunicar sentimientos de un modo más claro puede tener diferentes niveles de significado en la vida de una persona.

En el curso de enseñanza de destrezas de comunicación he intentado hacer el tema fácil de entender manteniendo el foco de atención en las metas a corto plazo. Existen muchos libros que pueden ser de ayuda. Pero el entrenarse en la comunicación es además un encuentro de personas explorando un modo más satisfactorio de convertirse en personas juntos. El reto para mí es, como entrenador, mantener a las personas motivadas y comprometidas a la vez y en ambos niveles. En este ensayo me he concentrado en nuestro deseo de desenvolvemos como personas y en nuestros impulsos de convertirnos en mejores seres humanos.

Motivaciones de aprendizaje de nuevas destrezas de comunicación.

Mi experiencia ha sido que lo que lleva a la mayoría de las personas a los cursos de destrezas de comunicación es, usualmente, una necesidad de tener conversaciones más satisfactorias con una persona en particular en un ambiente en particular. Estas razones son perfectamente buenas pero usualmente no son de larga duración o tienen un significado profundo. El problema estriba en que el desarrollo de las destrezas propias de escuchar, hablar, cuestionar, reflexionar y negociar toma una gran cantidad de esfuerzo. Desde mi punto de vista, las motivaciones a corto plazo que las personas traen al proceso pueden no hacer que se mantengan comprometidos lo suficiente como para lograr sus metas. Nadie espera convertirse en un mejor

atleta o un violinista en un fin de semana, pero muchas personas esperan que sus destrezas de comunicación mejoren grandemente con la menor cantidad de tiempo y esfuerzo invertido solo para terminar decepcionados con los resultados obtenidos.

Lo que aparenta ser necesario en el entrenamiento de comunicación son las motivaciones que resultan ser más profundas y tal vez compongan las estaciones completas de la vida de un individuo o quizás la vida entera. Cuando encontramos ejemplos de excelencia en la vida humana, encontramos también motivaciones profundas y de largo plazo. Pero para poder inspirar a mis estudiantes a estar más motivados ellos necesitarán alcanzar sus metas de competencia. He comenzado por introducirles preguntas de larga vida:

- ¿En qué tipo o clase de persona quiero convertirme?
- ¿Qué tipo o clase de persona disfruto ser?
- ¿Cómo puedo hacer mis relaciones más profundas con las personas que son importantes en mi vida, cómo podemos alimentar la vida que existe entre nosotros?
- ¿Qué mundo quiero crear con mis actos y mis conversaciones?

Estas son preguntas difíciles, pero también son poderosas. Estas preguntas retan a las personas a desarrollar metas más internas y asociadas a sus relaciones, en lugar de estar dirigidas a tratar de lidiar con asuntos del trabajo o familiares. Otra vez, no estoy diciendo nada negativo acerca de las metas inmediatas de lidiar con el trabajo y la familia e intentar hacer algo para lograrlas. Mi única reserva acerca de estas metas es que tal vez no son tan energizantes como para proveer que sean satisfechas.

Lo que propongo es que tanto mis estudiantes como ustedes puedan desarrollar mejores destrezas de comunicación como un modo central de convertirse en la persona que quieren llegar a ser y creando el mundo que

desean lograr. Para explicar esta idea, comenzaré por explorar algunas cosas que significa el decir “persona”. Luego presentaré un tipo de síntesis en la cual pensadores profundos han estado de acuerdo acerca de lo que son las cualidades de una persona y el ideal de persona que todos tenemos el potencial de convertirnos (algunos más dispuestos que otros). Luego, presentaré cinco argumentos que sugieren que nuestra personalidad emerge grandemente de nuestras conversaciones, lo que significa que podemos tener una influencia sobre cómo nos hemos desarrollado como personas. Finalmente, discutiré algunos de los retos formidables que enfrentamos en el intento de guiar nuestras conversaciones y nuestras vidas hacia las cualidades en acción que hacen de nuestro ser más humano.

Los tres significados de ser persona

Mientras que la persona legal es algo que podemos alcanzar por el hecho de nacer en un país en particular, la personalidad psicológica o familiar es como hablar acerca de un conjunto de músculos. Nuestra personalidad psicológica crece mientras la ejercitamos en las relaciones humanas clásicas: padre, hijo, hermano, amigo, enemigo, supervisor, maestro y estudiante. Entre estas relaciones se ejercita una cadena infinita de encuentros interpersonales que incluyen hablar, escuchar, discutir, cooperar, crear, hacer y mantener nuestros compromisos. Así como un bebé lucha para poder pararse, todos luchamos con desarrollar la conciencia y destreza que nos permita funcionar completamente como personas entre personas. Mientras que la Declaración de la Independencia asegura que todos nacemos con las destrezas que necesitamos para ejercitar los derechos inalienables, desgraciadamente no nacimos con las destrezas para poder crear una vida feliz con los demás. Comenzamos con un gran abismo entre los derechos y las capacidades.

Discutir acerca de ser una persona puede confundir debido a que pueden mezclarse diferentes significados acerca de lo que es persona, estos significados son:

- la personalidad evolutiva de la familia, la psicología y la literatura
- la personalidad o entidad de persona legal (eres un ciudadano o ciudadana)
- la personalidad alcanzada de la religión (eres una persona porque Dios te creó con un alma inmortal)

Con cada uno de estos significados ofrecemos respeto a otras personas y les pedimos respeto para ellos. En mi experiencia estos tres significados ofrecen algo especial y merecen pensamiento, pero ninguno de estos tres significados es un sustituto del otro. Por ejemplo, uno puede ser capaz de llenar muchos de los requerimientos para ser un buen ciudadano (por ejemplo, no robar, pagar los impuestos, votar, etc.) sin necesariamente ser una persona totalmente desarrollada (por ejemplo, ser un amigo o amiga en tiempos difíciles para un ser querido).

Este desciframiento de significados es necesario para que pueda crearse un espacio mental y aceptador para nuestro perpetuo desarrollo incompleto como personas, es desenredarse de las cosas dadas por sentadas a las cosas continuamente en creación. Decir que estamos continuamente aprendiendo, creciendo, y evolucionando como personas no implica que somos menos ciudadanos o que somos menores ante Dios mientras que el ser un ciudadano inferior o no cumplidor podría ser un insulto a nuestra dignidad. El ser una persona con su desarrollo incompleto es simplemente ser humano como todos los demás. Cada estación de la vida ofrece un conjunto diferente de lecciones y destrezas para aprender (yo pensé en esto cuando me convertí en un padre para mi padre enfermo). El hecho de que el ser una persona es un proceso continuo de Ser hace posible el poder vivir con esperanza: no importa cuanto hayas logrado o fracasado en el pasado, cada día nos permite comenzar de nuevo con nuevos retos.

Las posibilidades de ser persona

En este punto de la lectura debes sentirte o pensar: ¡Basta ya con las abstracciones! Si la vida es un proceso en convertirnos en Ser entonces, ¿en qué es lo que nos tratamos de convertir? Para proveer una respuesta, te ofrezco las siguientes cualidades que uno podría llamar de una persona totalmente en desarrollo. Esta lista emana de diferentes fuentes, antiguas y modernas; entre estas se encuentran muchos autores que coinciden o están de acuerdo. Reconocerá la influencia de Jesús, San Pablo y San Francisco en la lista junto con Carl Rogers, Abraham Maslow, Martín Buber, Erik Erikson, Rom Harré y Gautama Buda. Al compilar esta síntesis me ha ayudado grandemente pensar frecuentemente en los estilos de la acción llevada a cabo (como honestamente y compasivamente) en lugar de solo usar términos fijos de cualidades de carácter (como honesto y compasivo).

Aunque está traducido a adverbios, podemos decir que cada etapa de la vida es un reto para actuar y conversar el uno con el otro de un modo...

-más consciente (de los otros y del contexto)
- más diestro, más sinceramente, genuinamente y congruentemente (lo de adentro es igual a lo de afuera).
-más cuidadosamente, compasivamente, aceptando, respetando, perdonando y siendo cálido.
-siendo más creativo(a) y explorando nuevas experiencias abiertamente
-con más coraje y valentía, con fe y esperanza
-con más significado y expresión, organizando y expresando nuestras experiencias en patrones coherentes de palabras, música, movimiento e imaginación.
- ...más agradecidamente y con aprecio
- ...con más hermosura y gracia.

Es interesante notar cómo todas estas cualidades se entrelazan, se sobreponen y se mantienen abiertas. No hay límites para ninguna de ellas. No importa cuánto hayas alcanzado de alguna de éstas, siempre se pueden desarrollar más. Por ejemplo como no existe un tope límite para la bondad, puedes imaginarte que muchas de las personas que son bondadosas pueden no admitir que lo son, pero pueden admitir que están intentando desarrollarse hacia la bondad junto con el prójimo. De vez en cuando conocerás a alguien que personifique lo opuesto de estas características (miedoso(a), hostil, resentido(a)). Lo que notarás acerca de estas personas es que usualmente son bien infelices y apartadas de las demás personas.

No intento discutir que no debemos practicar estos estilos para lograr ser “buenos” según lo defina alguna autoridad externa. Esto implicaría que si nos pudiésemos separar de esa autoridad externa volveríamos a ser engañosos y resentidos. Intento argumentar que estas cualidades aparentan ser inherentes en el desarrollo humano. Estas son nuestra receta interna para convertirnos en totalmente humanos. El desenvolvimiento de estas cualidades en las personas es milagroso y las intento ver como el florecimiento de billones de años de evolución o la revelación gradual de la presencia de Dios en nuestros corazones.

Dondequiera que estas cualidades vengan es claro que estas cualidades son exitosas y complejas en la cooperación humana a largo plazo. Esta cooperación exitosa significa mejor sobrevivencia del grupo que la practica. Esto es parecido a buscar comida o alimentos, tiene un componente de vida o muerte y puede o no ser completamente realizado.

Siguiendo los pasos de Abraham Maslow y Carl Rogers, cada ser humano nace con la capacidad de crecimiento gentil en muchas direcciones: hacia el ser más conscientes, a la creatividad etc. Mientras más acciones llevemos a cabo, más sentimientos de coherencia, comunidad, integridad y bienestar tendremos.

Nos agradamos más. Mientras menos de estas cualidades tengamos o llevemos a cabo más serán nuestros sentimientos de alejamiento, desagrado y adormecimiento de sentimientos. Desgraciadamente este crecimiento gentil puede ser interrumpido por circunstancias extremas. Debemos trabajar juntos para nutrir estos impulsos en nosotros y los demás para crear un mundo social en el que se siente bien vivir.

Siete argumentos a favor de la centralidad de la conversación en el desarrollo humano

Como lo veo, el mundo de la conversación entre nosotros es una oportunidad de adaptar estas cualidades. Como es una proposición pesada, permíteme presentarte ciertos argumentos que la apoyan.

Primero, es en nuestras conversaciones que practicamos nuestros actos. Entonces, mientras más diestros y creativos sean estos ensayos, mejor serán nuestros actos. Si no podemos imaginarnos haciendo algo, probablemente no se podremos hacerlo. Las conversaciones internas y externas es donde hacemos la mayoría de esta imaginación esencial (“Me pregunto qué pasaría si yo...”) La calidad de nuestras conversaciones llega a nuestros actos, para bien o para mal, lo que luego recordamos como parte de nuestra historia de vida, que es un componente importante de nuestra persona. Nuestras acciones y la reacción de la sociedad a las mismas se convierten en una parte significativa de nuestra persona (roba un banco y te conviertes en un roba bancos.) Nos convertimos en la calidad de lo que hacemos, luego que nos convencemos a nosotros mismos para hacerlo o no nos hablamos para no hacerlo.

Segundo, la conversación es en sí una acción y es el contexto en que encontramos las tareas esenciales humanas, las practicamos y realizamos muchas virtudes humanas (entendidas como cualidades de la acción.) Por ejemplo, la honestidad, la consideración y la creatividad son conversacionales. Para comenzar con la primera

de las tres, una de las principales formas de la honestidad concierne hablar con la verdad en conversaciones con otros “no mentirás”. Esto no es un calentamiento para otra virtud fundamental, esta es una virtud en sí que vive o muere en la conversación. Para dar otro ejemplo, piensa en la bondad envuelta en escuchar de forma empática a un amigo que está pasando por una gran prueba: alguien que ama acaba de morir. La bondad de escuchar con amor no es una bondad menor, una práctica para la situación real que vendrá después. Esta bondad conversacional es la situación real.

Continuando con las cualidades que he notado al principio de este párrafo, si miramos el ser más conscientes como una virtud, podemos ver todos nuestros horizontes moldeados y formados por nuestro vocabulario lo cual es elaborado en nuestras conversaciones. Es difícil prestar atención a algo hasta que lo elaboramos en nuestras conversaciones. Es difícil prestarle atención a algo hasta que lo transmitimos en una palabra elaborada de nuestra conversación. La creatividad como una virtud, hilvanando palabras en una secuencia única es una de las formas primitivas de la creatividad humana y una forma que nutre otras formas de creatividad no-lingüística.

Tercero, usamos la conversación para afirmarnos nosotros mismos y comulgar con otros, la tarea esencial de desarrollo humano. De acuerdo a Robert Kegan, psicólogo de desarrollo, dos tareas sobresalen como el corazón de una vida humana plena; estas son la comunión y la asertividad. Comulgar significa tener empatía con y nutrir las personas alrededor de nosotros. La asertividad incluye la habilidad de presionar para el desarrollo pleno de nuestras necesidades y nuestra habilidad gradual de concebir nuestra propia vida y guiarla. Aún cuando Kegan no enfatiza en la conversación como algo central del desarrollo, conversar es en muchas maneras el modo central en que las personas comulgan y son asertivos. La conclusión de los trabajos de Kegan a que hemos llegado es que dependiendo de cuán bien aprendamos a conversar, claramente o confusamente, creativamente o pobremente, será

el impacto sobre cuán bien o cuán pobremente logremos la tarea central de la personalidad.

Cuarto, las conversaciones son pequeñas unidades de comportamientos que, con esfuerzo, podemos dirigir las hacia las cualidades que queremos incorporar. Es bien difícil hacer cambios directos en el carácter de una persona o en todas las actitudes pero las conversaciones proveen oportunidades infinitas para movernos en direcciones positivas. La cualidades adverbiales de nuestro carácter como sabiamente, honestamente, se convierten en los adjetivos de nuestro carácter también. Las conversaciones son el lugar por donde empezar a convertirnos en lo que queremos ser, uno que nos permite comenzar una y otra vez. Lo mismo puede decirse de comulgar y asertar, podemos aprender a balancearlas a través de una conversación a la vez.



La conversación primera:
madre y bebé

Quinto, usamos la conversación como un modo de reconocernos nosotros y los demás como personas a ser amadas y protegidas o como objetos a ser usados y rotos. Esto es cierto durante nuestras vidas, desde que el bebé internaliza su sentido de él y los demás que crece de la conversación madre-infante hasta los temas míticos que usan las naciones y otras personas para definirse con relación a los demás. Hemos sido enseñados que las palabras no son objetos ni personas, sino meramente palabras. Eso es cierto hasta ahí, pero te quiero exponer que ese entendimiento no va suficientemente lejos. Un

caudal de investigaciones recientes sugiere que cuán bien logremos reconocer a los demás como personas depende de nuestras memorias de conversaciones cariñosas, de la riqueza o la pobreza de nuestro vocabulario, las etiquetas que se nos enseñó a usar y cómo usamos ese vocabulario y esas etiquetas para hilvanar nuestras experiencias y expectativas de otros en historias coherentes que compartimos y reforzamos en otras conversaciones.

La guerra que provocó la ruptura de la anterior Yugoslavia provee un ejemplo trágico de cómo narramos nuestra historia. Ambos, los Serbios y Croatas usaron sus historias de atrocidades de la Segunda Guerra Mundial para suscitar el odio contra el otro. Esto creó un contexto coherente en que las atrocidades pudiesen llevarse a cabo en el nombre de la venganza. Dichos procesos viles y demoníacos están arraigados a nuestra hilvanación de historias y nuestras conversaciones, así como lo son el respeto y el aprecio.

Debido a que usamos nuestras historias y nuestro compartir para organizar nuestras experiencias de otras personas y definimos nuestras relaciones con los demás, somos especialmente vulnerables a la manipulación de los eventos, que puede ser en anuncios, jefes de cultos o figuras políticas. Las cualidades de estas conversaciones crean y reflejan la calidad de nuestras vidas.

Sexto, las conversaciones son el medio primario en que sanamos las heridas emocionales de la vida. Como Judith Viorst elocuentemente afirma en su libro Pérdidas Necesarias, aún en una vida llena de ventajas y buena salud, los pasos de la vida son acompañados de experiencias profundas de pérdida. Dejamos el vientre humano para ganar el mundo. Criamos a nuestros hijos para que eventualmente dejen el hogar justo en el momento en que nos convertimos en sus amigos. Para el momento en que llegamos a la edad media de nuestras vidas y podemos entender a nuestros padres, usualmente mueren, dejándonos con un

peso de dolor y sufrimiento ante la pérdida y la gratitud de la vida, es frágil y finita.

En adición a estos sufrimientos que son contruidos en la vida, muchas vidas, tal vez la mayoría son marcadas por algún grado de trauma y privación. Algunas amistades cercanas han tenido una niñez con un padre enfermo mentalmente o alcohólico. Otros han participado en la Guerra de Vietnam y viven con su eterno arrepentimiento. Para otros que protestaron en contra de la guerra esta fue tan desorientadora que se sintieron incapaces de hacer una vida plena y satisfactoria. Hay dos puntos aquí que son poco populares en una cultura optimista: la vida incluye sufrimiento y mucho del sufrimiento que vivimos y las pérdidas no tienen nada que ver con nuestras acciones (aunque es cierto que podemos provocarnos a nosotros mismos mucho sufrimiento). Esto es para decir que ser herido por la vida y aprender a sanar es central y es una parte inescapable de convertirnos en una persona madura y es durante muchas conversaciones profundas y de corazón que nos iniciamos en el proceso de sanación, en las que traemos esas experiencias de dolor a nuestro foco de atención y creamos una vida de significado de una vida de aparente dolor y sufrimiento. A veces estas conversaciones son llamadas “psicoterapia” pero también pueden ser llamadas “amistad” o “ser padres”.

En todos estos contextos, de acuerdo a Carl Rogers, las conversaciones sanadoras tienen las mismas cualidades. Ayudan a las personas en el diálogo a comunicarse honestamente, cuidarse, respetarse, entenderse y expresarse en un modo que está abierto a nuevas experiencias. En la compañía de las conversaciones de apoyo podemos reconciliarnos con los sufrimientos y pérdidas en nuestras vidas y encontrar la fortaleza de comenzar de nuevo para encontrarnos con la vida nuevamente.

Finalmente, el séptimo argumento: existe evidencia que sugiere que el pensamiento es en sí internalizado a través de la conversación. Es en los estilos, temas, retos cognitivos de nuestras

conversaciones que ayudamos a nuestros hijos a pensar. Mientras la percepción espacial y las destrezas motoras son dimensiones absolutamente esenciales del desarrollo humano, lo mismo debe ser dicho de las destrezas de conversación (“lenguaje”). Las conversaciones diarias retan al niño en crecimiento a llevar a cabo grandes esfuerzos de lógica, memoria, creatividad y entendimiento. La oración es la semilla de la historia y la historia es la semilla de la autobiografía: la historia de mí mismo(a) y de otros me permite imaginar mi vida y de pensar en mí como persona entre personas.

La mente se desenvuelve en conversaciones y narrando historias, lo que se mantiene en formas mayores de ejercicio mental a través de nuestra vida. Pero no solamente aprendemos a pensar e imaginar a través de estas, sino que aprendemos e imaginamos de un modo particular y personal que nos enseñaron en nuestra crianza. Aprecio o resentimiento, esperanza o cinismo, honestidad o decepción, creatividad o rutina: nuestros estilos de hacer contacto con las demás personas y de sacarle el sentido a la vida son los regalos o maldiciones que damos a nuestros hijos. Estos se darán grandemente a través de las conversaciones que los mantendrán vivos y profundizarán en cualquier estilo de pensamiento que le hayamos inculcado.

Recapitulando, los siete argumentos que se han presentado a favor de la proposición de que nos hacemos personas a través de las conversaciones con otros se presentan como:

1. En las conversaciones concebimos y ensayamos las acciones importantes de nuestras vidas, incluyendo el cooperar con los demás.
2. En las conversaciones podemos incorporar todas las virtudes humanas o las fallas.
3. Usamos la conversación para usar tanto la asertividad como la comunión con los demás, que son dos tareas esenciales del desarrollo humano.

4. Las conversaciones nos permiten acercarnos y practicar las virtudes en pequeños pasos.
5. En las conversaciones aprendemos a poner en acción nuestro entendimiento acerca de nosotros y de otros como personas para ser amadas y protegidas o para ser usadas como objetos y romperlas.
6. Las conversaciones son el medio primario por el cual sanamos las heridas emocionales de la vida.
7. En la conversación aprendemos y renovamos nuestros estilos fundamentales de pensamiento.

A la luz de estos siete argumentos, es un error imaginar que nuestras vidas “reales” ocurren más allá de las palabras y que solamente tenemos meras conversaciones acerca de ello, como si el conversar y la vida fueran dos cosas diferentes. Una imagen más completa de esto es localizar las conversaciones dentro del ciclo de la vida. Nuestras conversaciones son actividades de la vida real, como lo son el nadar, correr o caminar.

Personalmente, estos siete argumentos son importantes ya que implican un modo de mejorar cómo pensamos, hablamos y escuchamos para que podamos crear ondas gentiles de cambio tanto en nuestras relaciones con otros como en nuestra relación interna con nosotros mismos. Aunque en perspectiva de la “vida entera” podemos hablar de momentos combinados de historias de vida, el darle sentido a cada una de sus partes puede devaluar cada momento. Desde la perspectiva del “momento eterno” nuestras vidas se dan de momento a momento y la calidad que le damos al momento presente es la calidad de nuestras vidas. La vida que nos es dada, es dada a nosotros un momento a la vez. Por lo tanto podemos vivir vidas mucho más satisfactorias si cultivamos cada momento y cada conversación como una oportunidad enorme de vivir más concienzudamente, compasivamente, apreciadamente, etc.

Debido a que conversamos con nosotros cada día de cada momento es fácil perder

dirección de cuán significativos todos estos momentos individuales y cada conversación diaria son en relación a nuestro viaje de convertirnos; de Ser. Espero que estos argumentos puedan inspirarle a ver lo familiar y lo extraño y de poder ver sus conversaciones diarias como posibilidades maravillosas. Creo firmemente que cada uno de nosotros nació con la capacidad de incorporar todas estas cualidades en acción y que la capacidad de crecer de un modo más completo en esta dirección está en nosotros cada instante.

Los retos que enfrentamos en el esfuerzo por hacernos más humanos

El hecho de que cada uno de nosotros tenga estas capacidades maravillosas no quiere decir que sea fácil desarrollarlas. El tener áreas en el cerebro que nos permitan hablar no quiere decir que automáticamente nos provean de lenguaje y el haber nacido con muchas células musculares no nos da automáticamente muchos músculos bien formados. Similarmente, mi experiencia ha sido que el desarrollar más estas cualidades y nutrirlas en otros es el reto mayor de la vida humana. En el intento por concluir este ensayo permíteme compartir contigo lo que he visto son los retos y barreras más significativos a este tipo de desarrollo humano y las posibles respuestas a estos retos.

El momentum de los viejos tiempos. Primero que todo, como la forma en que nos hablemos, escuchemos, interrumpamos, peleemos, nutramos o denigremos uno al otro tiene una gran cantidad de momentum psicológico involucrado. Hemos ido practicando este modo de hacer las cosas por mucho tiempo. Nos identificamos con nuestro estilo actual de conversación como una parte importante de nuestro ser. Este estilo nos conecta a las personas que nos enseñaron a hablar de este modo (usualmente nuestros padres). No todo acerca de este momentum es malo. Si no hubiésemos vivido unos patrones establecidos de nuestros maestros estaríamos perdidos o desviados por el primer individuo que se nos cruzara en el camino. Pero el momentum de los estilos aprendidos desde

niños o niñas y que hemos desarrollado hasta ahora puede mantenernos atrapados en maneras de relacionarnos que necesitan cambio, esto nunca nos traerá una satisfacción verdadera o felicidad. Personalmente, la respuesta a dicho problema es no forzar a una persona a romper su identidad con su patrón presente o actual, como es el en caso de los campamentos de la Marina, las doctrinas de algunos cultos y de algunos programas para tratar drogadicción. Desde mi perspectiva, esto deja a la persona dirigida, sin un compás interno que pueda seguir. La solución está en retar a la personas a que forcejeen con el asunto que se presenta de un modo consciente y escojan concienzudamente las personas a quien quieren imitar, los héroes que quieren seguir y las características que quieren personificar.

El ejercicio mental de prestar atención. Segundo, aparte del esfuerzo que puede tomar el retar nuestros modos de comunicarnos, puede tomar una cantidad considerable de esfuerzo mental enfocarnos en las conversaciones y en la calidad que estas expresan. En contraste a un objeto o evento, cada una de nuestras conversaciones son una secuencia compleja de eventos en las cuales cada uno es de importancia. Cada uno es importante y de gran significado por su relación con otras personas. Mas allá del trabajo mental que se necesita para recordar e hilvanar largas secuencias de eventos, el prestar atención consciente a las cualidades de esa acción requiere que ejercitemos nuestras capacidades de pensamiento abstracto y de auto observación. Al estar alerta de esta demandas mentales podemos desarrollar de un modo más realista las expectativas que ocupan lugar para poner más en práctica en nuestras vidas (más diálogo, asistir a grupos de apoyo, tener conversaciones largas, ver menos TV).

La tensión entre las virtudes humanas. Un tercer reto es que muchas de las cualidades que empleamos en acción y que nos hacen más profundos y humanos se encuentran en una tensión creativa una con la otra. Por ejemplo, mientras que se nos dice a una edad temprana que debemos ser gentiles y decir la verdad, nos toma

años de práctica el cómo unir éstos de un modo que se encuentren. Lo mismo puede ser aplicado a las situaciones de solución de problemas de la vida ya que requieren que pensemos honestamente y creativamente a la vez. Robert Kegan ha ido tan lejos al describir la personalidad humana como aquella que existe entre la tensión de la necesidad de comulgar y la necesidad de ser asertivos. Conocer que nuestro desarrollo es un acto retador de balance, nos permite adoptar una actitud de disculpa ante los percances de nuestro propio desarrollo y el desarrollo de los demás.

Resistir los aparentes beneficios inmediatos del engaño y la coerción. Un cuarto reto puede llamarse “las tentaciones eternas”. En el curso de la vida, muchas veces aparenta que es más fácil decir menos que la verdad entera, ya sea a las otras personas como a uno mismo. También puede aparentar que podemos obtener lo que queremos por medio de la amenaza en vez de la negociación y reconociendo sus necesidades. El engaño, la decepción y el molestar pueden tener resultados momentáneos. Sin embargo, el recostarse de esto hará imposible que puedan formarse relaciones duraderas de confianza y respeto mutuo. La falta de afecto de una relación de apoyo y cooperación es una de las más profundas heridas que una persona puede experimentar. Si engañamos e irritamos a nuestras amistades y compañero(a)s de vida prontamente no tendremos amistades ni compañero(a)s. Mientras más temprano en la vida comprendamos esto, mejor serán nuestras vidas pero el resistir a estas tentaciones es una lección.

Una medida de cultura es cómo ayuda a sus miembros a sobrepasar estas tentaciones mediante el desarrollo de un sentido duradero de desarrollo de relaciones y comunidades. Debido a que muchas sociedades descansan en la coerción para mantener el orden es, en general, más probable que aprendamos a más a obedecer que a cooperar. Esto nos lleva al último reto en mi lista....

Un ambiente hostil a la persona. A modo personal, el quinto reto a nuestro desarrollo como

personas emana del particular mundo social en que vivimos. Aún cuando nuestros deseos como personas dependan del cultivo de las cualidades en acción descritas en las páginas anteriores, la sociedad en que vivimos puede no querer que sus miembros estén del todo conscientes, sean abiertamente honestos, creativos o valientes. Considera, por ejemplo, la presión social de casi un centenario de la historia americana (1776-1860) para muchos americanos de ignorar la contradicción de la esclavitud y el ideal nacional de “todos los hombres son creados iguales”. O considera la presión de los alemanes comunes de convertirse de una nación civilizada a una ensangrentada por la violencia y la matanza. O contempla la cultura de violencia actual que vemos en forma de entretenimiento, en la cual un sinnúmero de películas, juegos de vídeo celebran e idealizan la crueldad, el herir y la matanza, haciendo de la bondad algo más impensable.

Arno Gruen presenta en su libro La locura de la Normalidad que nuestra lucha por la integridad es usualmente, y en parte una lucha en contra de lo socialmente aceptado por el mundo alrededor. Siguiendo este punto, veo cómo el encontrarnos con esta locura de darlo todo por sentado está presente de muchas formas: jefes mentirosos, padres alcohólicos, la dramatización de asesinatos como un modo de entretenimiento, programas de construir armas de destrucción masiva y los gobiernos de estados que supuestamente guardan el dinero de sus ciudadanos por medio de la lotería, que solo hace que usen más dinero de esos mismos ciudadanos. En términos de vivir de un modo honesto y consciente, debo admitir que estamos rodeados de malos ejemplos.

Si decidimos adormecernos lo suficiente como para sacar esto de nuestras conciencias, adormecemos lo suficiente como para perdernos de nosotros mismos y de las vidas mismas que deseamos vivir y cultivar. Si pudiésemos reconocer de un modo consciente que algunos aspectos de nuestro mundo van a ser hostiles a nuestro desarrollo como personas, entonces seríamos capaces de encontrar maneras más

saludables de protegernos. Puede ser pasando menos tiempo frente a la TV e invirtiendo más tiempo para conectarnos con la naturaleza y con nuestros seres queridos. Convertirnos en personas sería un reto, aún si no tuviéramos compañías que nos ofrezcan 24 horas equivalentes a kickboxing y el alcohol para que nos calme o un continuo de malas noticias en una pantalla que nos depriman y luego tener Prozac para alegrarnos. Entre la fe ciega de que todo está bien y la paranoia de que el mundo está por hacernos daño y acabarnos existe la realidad de que probablemente no obtengamos mucho de la vida si buscamos ayuda de las instituciones dominantes de la sociedad. Esta desilusión puede ser semilla de buen fruto. Podemos obtener más si creamos activamente la vida y la persona que queremos ser y vivir y creando el tipo de mundo que quisiéramos vivir.

Conclusión

Así como los siete retos me han convencido que nos convertimos en personas mayormente y a través de la calidad de conversaciones que llevamos a cabo, estas últimas cinco consideraciones me han convencido de la fuerza que existe en dirigir nuestros diálogos a unos caracterizados por la genuinidad, creatividad y la compasión y lo más probable es que sea una tarea difícil. Pero esta lucha por lograrlo es aquello que permitirá vivir de un modo más completo y profundo. La buena noticia es que podemos acercarnos a las virtudes de la completa humanidad una conversación a la vez. Nuestras vidas son una serie de conversaciones entre otras cosas y aquí emerge la puerta más significativa de nuestro desarrollo personal. **Votamos en cada conversación por la persona que queremos convertirnos y por el mundo en que queremos vivir.**



Meganne Forbes

