

EICP

Formación en Mindfulness



Formación en Mindfulness

Módulo 7

COMUNICACIÓN MINDFUL

Estar presente para el otro. Presencia y escucha activa. Empatía y compasión. Estilos de comunicación y mecanismos de afrontamiento. El silencio interior.

El fenómeno de la comunicación, está basado en dos dimensiones fundamentales del ser humano, como son el “ser ontológico” y el “ser persona”. Los seres humanos somos capaces de comunicarnos, porque compartimos una forma común de ser, pero a la vez, nuestra mirada del mundo es diferente. Por lo tanto, el acto comunicacional se hace necesario.

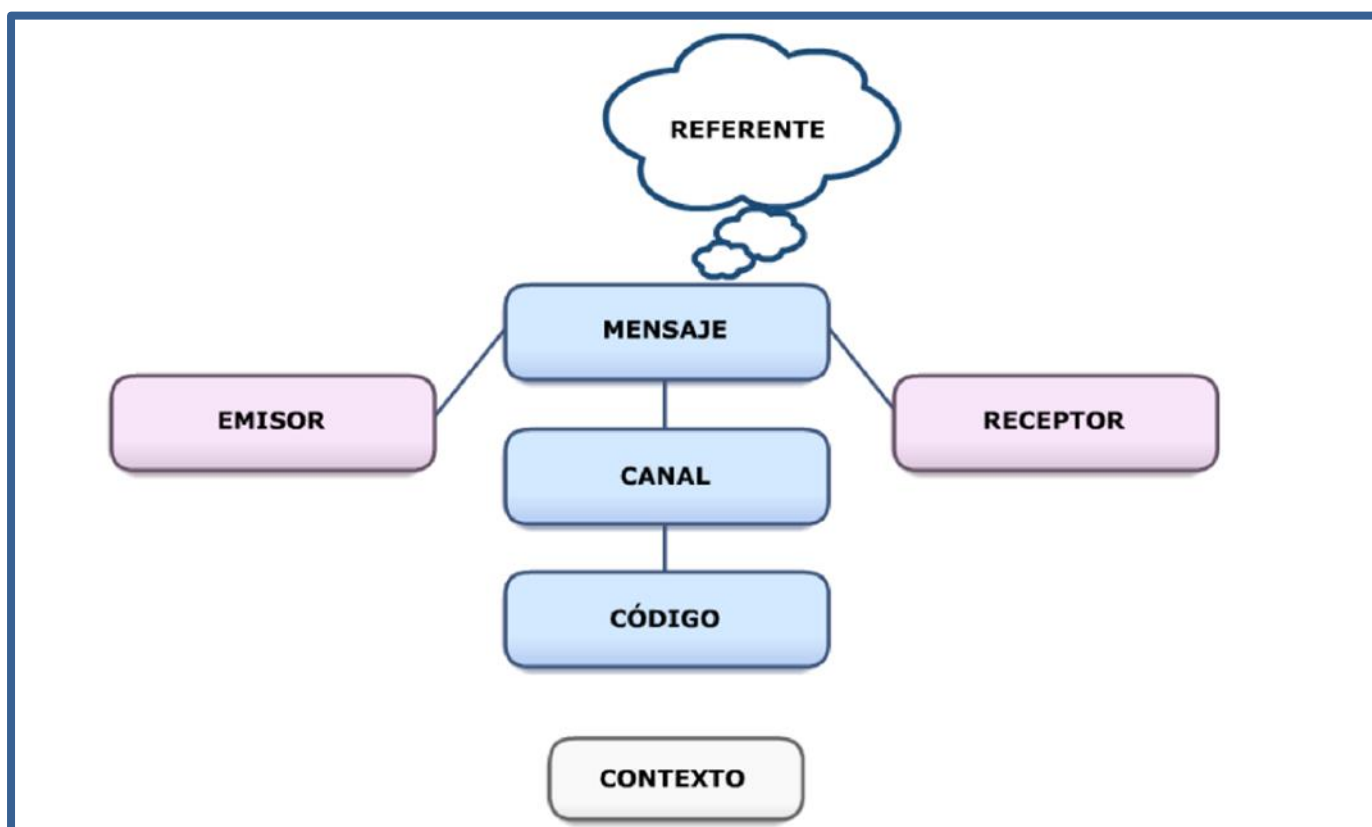
La comunicación es un fenómeno complejo, condicionado por múltiples aspectos: lo que el otro nos dice, lo que nosotros comprendemos e interpretamos, el contexto conversacional, las intenciones e inquietudes de cada persona, sus estados emocionales, la historia personal, el contexto histórico y social.

*La palabra comunicación viene del latín, *Communicare*: “compartir algo”, “poner en común”. Desde esta perspectiva, comunicarse es **compartir con los demás lo que pensamos, creemos o sentimos**. Poner en común ideas, pensamientos, sentimientos, expresándonos y construyendo desde el lenguaje. Por otro lado, la palabra diálogo viene de *Logos*: “el verbo”, “la palabra” y *Día*: “a través de”. O sea que la palabra diálogo, hace referencia **al descubrimiento compartido de la verdad a través del significado de las palabras**.*

*En la concepción clásica, llamamos situación comunicacional a una situación en la cual, a través del lenguaje, logramos dar a conocer algo a los demás. Asimismo, es en una situación comunicacional, como entendemos a los otros. El **círculo de la comunicación**, fue una de las*

primeras aproximaciones elaboradas para comprender el acto comunicacional. Este modelo explicativo clásico cita varios elementos que conforman la situación comunicacional:

1. **El emisor:** sujeto que construye un mensaje destinado a una persona en particular.
2. **El receptor:** persona a la que está destinado el mensaje.
3. **El mensaje:** es lo que concretamente se está diciendo.
4. **El código:** es el medio por el cual se construye el mensaje, puede ser verbal o no verbal, rasgos físicos, gestos, paralenguaje y proximidades entre las personas.
5. **El canal:** es el soporte que elige el emisor para enviar su mensaje, este puede ser sonoro, táctil o visual.
6. **El referente:** es el tema del mensaje.



El circuito clásico de la comunicación con todos sus componentes

*Si alguno de los componentes falla, el intercambio no se realiza, y se habla de **ruido o interferencia**. El ruido o interferencia en la comunicación se da por diferentes causas, provocando que la comunicación sea imperfecta, generando malentendidos. En la mayor parte de las situaciones, el emisor y el receptor alternan su rol. En el intercambio el emisor se vuelve receptor y viceversa.*

Para que la comunicación se realice correctamente, el circuito de la comunicación debe funcionar. En consecuencia, al emitir un mensaje es fundamental tener en cuenta a quién le estamos hablando, asegurarse de que conozca el tema y compartir el código y el canal. Y si bien, este modelo aborda la mayoría de los componentes propios de la situación comunicacional, no tiene en cuenta ciertos elementos que son fundamentales desde la perspectiva de la comunicación mindful.

¿QUE SUCEDE AL COMUNICARNOS?

*Cuando nos comunicamos, podemos observar como **el mundo y nosotros nos transformamos por el poder del lenguaje**. Porque el lenguaje tiene un poder generativo. Los seres humanos construimos a través del lenguaje, el lenguaje es acción. Al comunicarnos, abrimos nuestra interpretación al mundo del otro, para conocer sus sentimientos, necesidades e inquietudes. Y podemos también, por medio del lenguaje, abrir o cerrar posibilidades de acción.*

Comunicar es muy diferente a transmitir información. Normalmente suponemos que la otra persona va a escuchar lo que decimos, pero el acto comunicativo es mucho más complejo. El fenómeno de la comunicación no depende de la información que se entrega, sino de lo que le pasa al que la recibe. La clave del mensaje no está en el contenido entregado por quien habla, sino en la interpretación que hace de ese contenido el que escucha. La falta de verificación de lo escuchado, genera la brecha crítica, los malos entendidos y cortocircuitos en la comunicación.

ESTILOS DE COMUNICACIÓN:

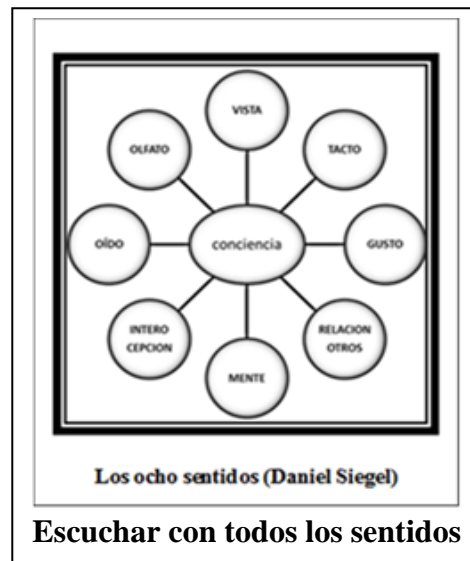
Clasicamente, se describen tres tipos de comunicación, relacionados con los mecanismos de afrontamiento: el agresivo, el evasivo y el asertivo. Veamos las particularidades de cada uno.

ASERTIVO	AGRESIVO	PASIVO
<i>Postura relajada</i>	<i>Postura tensa y</i>	<i>Postura recogida</i>
<i>Voz pausada y firme</i>	<i>avasallante</i>	<i>Voz entrecortada o inaudible y vacilante</i>
<i>Tono de voz suave</i>	<i>Tono de voz agresivo y alto</i>	<i>Rehuye la mirada</i>
<i>Contacto ocular</i>	<i>Mirada fija y agresiva</i>	<i>Discurso evasivo y vacilante</i>
<i>Discurso directo y firme</i>	<i>Discurso impositivo y violento</i>	<i>Movimientos nerviosos</i>
<i>Expone sus necesidades</i>	<i>Gestos amenazantes</i>	<i>Se muestra inseguro y débil</i>
<i>Expresa su sentir</i>	<i>Interrumpe</i>	<i>No puede expresar sus necesidades y sentir</i>
<i>Defiende sus derechos</i>	<i>No puede expresar su sentir y necesidades</i>	<i>No defiende sus derechos</i>
<i>Lenguaje corporal asertivo</i>	<i>Viola derechos</i>	<i>Evade el problema</i>
<i>Enfocado en la solución</i>	<i>Lenguaje corporal agresivo</i>	
<i>Resuelve conflictos</i>	<i>Enfocado en el problema</i>	
	<i>Crea conflictos</i>	

Tanto el modo pasivo como el agresivo, son bastante frecuentes en las personas y se relacionan con mecanismos inadecuados de afrontamiento de las situaciones en el aspecto comunicacional. Estas modalidades, además, crean conflicto y se centran en el problema y no en la solución. Muchas veces, terminan generando modos de comunicación muy violentos entre las personas.

Algunas conclusiones importantes que podemos sacar de lo desarrollado hasta el momento son:

1. *El 93% de la comunicación es de carácter no verbal.*
2. *Siempre estamos comunicando, es imposible no comunicar.*
3. *El estado de presencia es fundamental en el acto comunicacional.*
4. *Otra de las claves es la escucha activa.*
5. *Sintonía y la resonancia con el otro para lograr la empatía.*
6. *Comunicarse NO es hablar.*



ASPECTOS DE UNA COMUNICACIÓN MINDFUL:

1. **PRESENCIA:** *atención plena al momento presente con actitud de aceptación, ecuanimidad, no juicio y no identificación.*
2. **ESCUCHA ACTIVA:** *escucha atenta, profunda y estando presente. Escucharme y escuchar.*
3. **AUTOBSEVACION:** *en mi cuerpo, emociones, pensamientos y sensaciones.*
4. **EMPATÍA:** *es la habilidad interpersonal de comprender al otro, ponerse en su lugar. La máxima expresión de la empatía es la compasión.*
5. **HABILIDADES SOCIALES:** *Nos permiten ayudar a otros a gestionar sus emociones e influir positivamente en los demás.*
6. **LENGUAJE CORPORAL:** *postura, gestos, mirada, tono de voz... comunicamos más con nuestro cuerpo que con lo que decimos...*

LA IMPORTANCIA DE LA ESCUCHA:

Una conversación, es una danza entre el hablar y el escuchar, donde el que escucha valida al que habla, porque es el escuchar y no el hablar lo que le da sentido a nuestra conversación. Validar es “la aceptación del otro como un legítimo otro, reconocible, existente. Pero normalmente nos sucede que, cuando intentamos mantener una conversación genuina con alguien, nos cuesta escuchar con profundidad.

Todos hemos vivido alguna vez, situaciones de comunicación inefectiva con otras personas. Una comunicación efectiva se basa fundamentalmente en una escucha efectiva. No saber escuchar es una de las principales causas de los cortocircuitos comunicativos que tenemos en diferentes ámbitos de nuestra vida. La educación formal nos ha enseñado a leer, escribir y hablar. Pero, ¿nos han enseñado a escuchar en nuestra educación formal? Quizás no hemos sido suficientemente entrenados en el arte de escuchar.

¿Por qué no hemos aprendido a escuchar?

Quizás esto se deba a que el enfoque tradicional en comunicación, siempre dio prioridad al hablar sobre el escuchar. Se entendía el hablar como la parte activa de la comunicación y escuchar como un aspecto pasivo, suponiendo que para comprender una conversación, basta con estar atento. Y ese es el modelo que hemos internalizado. Sin embargo, el posicionamiento ontológico cambia este paradigma y destaca el universo de infinitas posibilidades que se abre a quien sabe escuchar. Una frase de Dalai Lama dice “Cuando hablas solo repites lo que ya sabes, pero cuando escuchas quizás puedas aprender algo nuevo”.



¿Y qué es lo que hace que nos cueste escuchar con profundidad?. Nuestra conversación interna, no creamos un espacio de quietud, de silencio interior. Un espacio para escucharnos a nosotros mismos, hacernos

conscientes de nuestras propias reacciones mentales y emocionales, inquietudes y necesidades. También para escuchar y llegar a comprender lo que los demás quieren comunicar, saber su experiencia interna en ese momento. Y si no sabemos escucharnos, difícilmente podamos escuchar a las otras personas con profundidad. Pero existe otro aspecto que dificulta una escucha profunda.

Saber escuchar genera en los demás una nueva imagen de nosotros mismos, porque la forma en que escuchamos dice mucho de nosotros. Escuchar es un fenómeno lingüístico que se origina fundamentalmente en el tipo de observadores que estamos siendo en ese momento. Y mantener nuestra mente libre del filtro de nuestro sistema de creencias, juicios, recortes perceptuales, es todo un desafío. Por eso sería bueno preguntarnos ¿Qué observador estoy siendo? ¿Cuál es mi estilo de escucha?

LA COMUNICACIÓN VIOLENTA:

La peor manifestación de la incapacidad de comunicación es la violencia. La comunicación violenta, en todas sus formas, es la expresión de necesidades insatisfechas, impotencia, enojo, frustración, desesperación de una persona, que pareciera no encontrar la manera de dialogar desde el respeto mutuo.



Muchas veces las formas de comunicación violenta, se asocian a personas desinteligentes emocionales. Cuando no podemos expresar nuestras necesidades o no conseguimos lo que queremos, nuestra impotencia y frustración ante la falta de habilidades sociales que nos permitan comunicarnos efectivamente, nos lleva a actuar en forma violenta.

La emoción es el impulso para la acción, y una guía para liderar nuestro universo emocional e influir sobre los demás. Es natural que cuando confrontamos con una persona, aparezcan emociones intensas. Pero si somos dominados por emociones destructivas o limitantes,

podemos dañar física y emocionalmente al otro y cerramos todo tipo de posibilidad para la acción. ¿Si nos preguntamos, cómo surgen los conflictos? Todos los conflictos nacen de la misma manera. En este contexto, aprender la habilidad de la comunicación empática puede mejorar las relaciones.

LA COMUNICACIÓN EMPÁTICA:

La comunicación empática es la virtud de “la acción en la no acción”. La no acción no es pasividad, sino que es un estado de apertura dinámico y creativo, donde no intento interferir con opiniones, juicios, evaluaciones, correcciones, consejos o reproches, mientras el otro habla, lo escucho con gran serenidad, no respondo en forma automática, dejo de atender mi charla interior, llevo la mente al momento presente y mantengo esa presencia en la escucha.

¿Qué objetivo tiene la comunicación empática? Busca construir una nueva realidad a través de la comunicación. El objetivo de la comunicación empática es poder entrar en el universo personal del otro, e interpretar lo que nos quiere decir para llegar a conocer sus sentimientos y necesidades. Conociendo sus sentimientos y necesidades, podremos abrir posibilidades de acción y ofrecer soluciones.

La clave de la comunicación empática es primero, comprender. Cuando surge esta brecha crítica con una persona, a veces se hace difícil escucharlo, pero hay que poner en juego esa habilidad. Primero, comprender. Dejarse influir es la clave para influir en el otro. Cuando busco comprender primero, puedo ampliar mi círculo de influencia. Dejo de enfocarme en mí mismo. Me enfoco en comprender y aliviar el sufrimiento del otro. Incluso cuando está invadido por emociones intensas o limitantes, aun así soy capaz de continuar escuchando.

Ante todo debo poder imitar el contenido de quien me habla. Y la presencia es un requisito fundamental para esto. Estoy presente en ese momento, abro un espacio de silencio interior y escucha atenta, estoy abierto, receptivo, ecuánime, libre de juicios, condicionamientos o

recortes perceptuales, con la intención de recibir y validar lo que me dice el otro y generar ese espacio de encuentro y comunicación.

Estando presente, puedo conectar con el otro. Y cuando ya se genera esa sintonía y se abre ese espacio de comunicación, puedo penetrar en el universo del otro y abrirme a su experiencia. Sintonizar es vibrar en la frecuencia del otro. Cuando entro en sintonía, puedo parafrasear el contenido, o sea, interpretar y verificar que realmente he comprendido correctamente su mensaje. Recién ahí puedo llegar a saber lo que me está queriendo transmitir la persona.



En esta etapa de la comunicación, puedo entrar en resonancia, sentir al otro y sentirme sentido por él, es un estado donde surgen sentimientos de armonía, coherencia, preocupación compasiva y compromiso genuino, puedo llegar a comprender qué es lo que realmente siente y qué necesita esa persona. Para entrar en resonancia, es necesario aprender a escuchar con los cinco sentidos y desde el corazón, no sólo al otro, también dentro mí, reconociendo también mis sentimientos y necesidades.

Te propongo que la próxima vez que surja una discusión con alguien, hagas un simple ejercicio: tomar la iniciativa de sentarte a escuchar: Antes de reaccionar, decirle a esa persona “estoy abierto a escucharte, con toda mi presencia. Sé que estás sufriendo, por eso quiero conocer tus sentimientos y necesidades. Te pido que me ayudes, para que encontremos juntos una posible solución”. Veremos que esa persona se sentirá aliviada al instante, verá que la he escuchado realmente, que pude comprender y que puede confiar en mí. Este simple gesto abrirá infinitas posibilidades de acción.

MODELO PARA UNA COMUNICACIÓN ASERTIVA:

1. ME DETENGO, VEO, OIGO... LA SITUACION ES...

Detenete para autoobservarte y observar lo que está sucediendo. Define cual es la situación concreta.

2. YO SIENTO... MI SENTIR ES...

Identifica tus sentimientos, a la vez que identificas los de tu interlocutor.

3. MI NECESIDAD ES... ME GUSTARIA... DESEO... YO NECESITO...

Conecta con las necesidades que expresan tus sentimientos y haz lo mismo con el otro.

4. POR FAVOR, PODRÍAS...? ESTARÍAS DISPUESTO..?

Formula tu pedido, de manera que sea claro, preciso y factible. Enfócate siempre en lo que necesitas del otro y no en lo que quieres evitar.



OBSTACULOS A LA COMUNICACIÓN EFECTIVA:

- Comparar
- Filtrar
- Juzgar
- Soñar
- Corregir
- Aconsejar
- Buscar pelea
- Leer la mente
- Ensayar que voy a decir
- Querer complacer
- Diálogo interior



MINDFULNESS INTERPERSONAL:

*El **mindfulness interpersonal (MIP)** esta teniendo cada vez mayor relevancia tanto en ámbitos académicos y en la vida práctica. Descripto en forma simple el MIP es poder ser conscientes de nuestra presencia y la de los otros, sin juicio y con aceptación **MANTENIENDO UNA ACTITUD MINDFUL.***



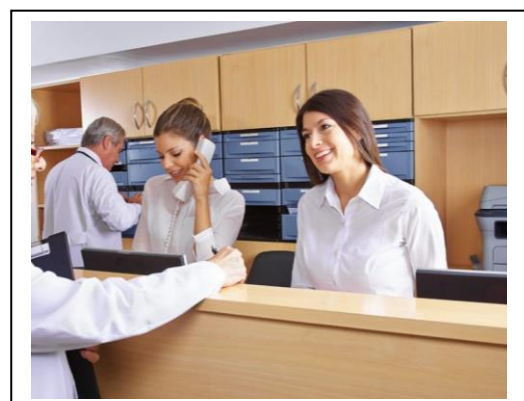
Las investigaciones avanzan en el sentido de los beneficios de la práctica del MIP en los individuos, grupos de trabajo y sociedades. Términos como presencia, sintonía y resonancia con uno mismo y el otro son claves en MIP.

Aplicar la práctica de la atención plena al acto comunicacional, es un aspecto esencial, para darle a nuestra relación con los demás y con nosotros mismos, otra dimensión.

Comunicación mindful es conectar con el otro de corazón a corazón, desde la presencia del corazón, sentirme y sentir a los demás, sintonizar y entrar en resonancia con los demás. Nos brinda la posibilidad de abrirnos a un universo de infinitas posibilidades de momento a momento.

Algunos interrogantes que podemos ir abriendo a través del Mindfulness Interpersonal o Comunicación Mindful son:

- ¿Con quién sucedió el conflicto?*
- ¿Cuál fue el tema que lo generó?*
- ¿Cómo se generó la dificultad?*
- ¿Qué quería yo obtener de esta persona o situación?*
- ¿Qué creo que esperaba la otra/s persona/s?*
- ¿Qué me parece que logró?*



- ¿Cómo me sentí antes y después de este momento?*
- ¿El tema de la comunicación está resuelto o permanece no resuelto?*
- ¿Está esa persona con quien quiero conectarme/comunicarme “receptiva”?*
- ¿Cuál es la dificultad para que se dé la comunicación fluidamente?*
- ¿Cuáles son los temas que nos “conectan” con la persona y cuál los que nos “desconectan”?*
- ¿Sé poner límites?*
- ¿Puedo ser flexible?*
- ¿Puedo entender que no soy el dueño de la verdad?*
- ¿Se lo que quiero comunicar?*
- ¿Soy capaz de escuchar atentamente sin juzgar lo que la persona me quiere comunicar?*
- ¿Puedo no interrumpir al otro?*
- ¿Estoy atento a mis pensamientos, emociones y sensaciones físicas cuando estoy comunicándome?*
- ¿Puedo ser conciente de mi propio lenguaje corporal y el lenguaje corporal del otro?*
- A veces afirmamos o negamos con palabras y nos contradecemos con los gestos, ¿me doy cuenta de eso?*
- ¿El tono de voz acompaña mis palabras?*
- ¿Soy una persona que tiende a aplacar o incentivar el enojo del otro?*
- ¿Soy una persona que tiende a acusar al otro?*
- ¿Sé lo QUE digo, COMO lo digo y CUANDO lo digo?*
- ¿Soy “pasivo” y luego me enojo conmigo mismo u otras personas ajenas al hecho?*
- ¿Soy agresivo en mis comunicaciones?*
- ¿Podría ir cambiando la forma de comunicarme?*