

¿CÓMO ME COMUNICO MEJOR?

Se pueden dar algunas recomendaciones para poder disfrutar de relaciones más sanas en cualquier ámbito y evitar los conflictos interpersonales.

1) Tener en cuenta qué es lo que más me cuesta en la comunicación. Es importante descubrir cuáles son nuestros puntos débiles para tenerlos más en cuenta a la hora de comunicar. Si empezamos a prestar más atención en cambiarlos podremos ir dominando cada uno de ellos como una excelente táctica para llevarte mejor con las personas que te rodean. Acepta tu personalidad, pero también ten en cuenta que ser demasiado brusco para hablar, no pedir bien las cosas, gritar, enojarse, puede llevarte a más malos entendidos que buenos momentos. Haz un verdadero “mea culpa” de tus errores y trabaja por cambiarlos.

2) Observar lo que no me gusta del otro. A veces nos molesta un actitud, pero... ¿Se repite con frecuencia?, ¿Se repite cómo me siento yo? Claramente una respuesta positiva indica que hay cosas que debemos comunicarle al otro y no justificar que “porque es así...” debemos acomodarnos a sus decisiones y/o forma de ser. Nuestra opinión y nuestro derecho también vale. El otro necesita saber lo que nos molesta para percatarse de cambiarlo.

3) Escuchar las necesidades (tanto propias como ajenas). Ser condescendientes es el primer riesgo con personas que no tienen en cuenta muchas de nuestras peticiones. Está claro que todos tenemos derecho a opinar y a necesitar cosas diferentes, es respetable, pero no deber ser siempre el que cede o acostumbrarás al otro a que nunca perciba sus errores ni la necesidad de cambiar algo que te molesta. Una relación no es posible si no hay reciprocidad, compromiso y buena predisposición de ambas partes.

4) Pedir disculpas si es necesario. Todos cometemos errores en las relaciones interpersonales. Muchas veces en el momento no nos damos cuenta de que fallamos o que podríamos haber actuado de otra manera, por lo que cuando se presenta una situación similar, es válido disculparse por veces anteriores para demostrar un crecimiento frente a ello.

5) Técnica del disco rayado: útil cuando queremos mantener una postura determinada ante otra persona que no para de insistir en que hagamos otra cosa (manipulación) que no es lo que queremos. Consiste en fijar un argumento que repetiremos una y otra vez ante la insistencia del otro. La situación más o menos sería así: “Por favor, necesito que laves mi auto”, y la respuesta del disco rayado, sería: “Muchas gracias por contar conmigo pero tengo otras cosas personales que hacer”. Frente a cada insistencia, repetir el mensaje hará que el otro de cuenta de que efectivamente no puede contar con nosotros el 100% de las veces.

6) Hablar de cómo me siento en vez de atacar. Cuando algo nos molesta o pensamos que no respetan nuestros derechos, solemos atacar al otro diciendo lo que hace o no hace, una

comparación de quién actuó peor. En estos casos, la otra persona se siente atacada y su respuesta será la de contestar al ataque como protección, generando una discusión. Si hablamos desde el “yo”, diciendo como esa situación nos hace sentir, será más fácil que despertemos la empatía del otro y más difícil que la situación termine en un enfrentamiento.

7) La técnica del banco de niebla. Se trata de encontrar un punto en que ambas personas estén de acuerdo, aunque sea mínimo, y usarlo para mostrar el nexo que acerca ambas posturas. Es como si se seleccionara un poco de cada parte para que estén igual de conformes.

8) Técnica del desarme: se trata de encontrar algo de verdad en lo que la otra persona está diciendo. Como no existe una verdad absoluta ni nadie lleva razón del todo en algo, está bien dejar el ego a un lado y reconocer la parte de verdad del otro. Si la otra persona se siente comprendida “Te entiendo.... Entiendo lo que te pasa...”, será más propensa a escucharnos.

9) Empatizar: es básicamente ponerse en los zapatos del otro, sentir lo que él está sintiendo sin tener que compartir su opinión. Hacer un resumen de las palabras del otro y reconocer sus sentimientos teniendo en cuenta lo que nos está contando, refuerza la idea de que no sólo estamos escuchando si no que verdaderamente lo comprendemos.

10) Preguntar: clarificar cierta información para evitar malos entendidos, para descubrir más sobre lo que piensa o siente el otro. Las preguntas le muestran al otro que no sólo tenemos curiosidad en lo que nos está contando si no interés en comprender mejor su postura.

11) Testimonio: Mostrarle al otro y decirle que también hemos pasado por situaciones similares, le ayuda a dar cuenta que si lo comprendemos. A su vez, es un buen momento para mostrar alternativas diferentes a las que está eligiendo el otro y que pueden acercar ambas posturas.

12) “Siento que”: nunca empieces una frase atacando o rotulando al otro. El único responsable de tu estado emocional, eres tú mismo y no el otro. Es importante volverse responsable de las emociones y afirmar cómo nos sentimos en ese momento. Es importante identificar qué papel juega el otro en nuestro estado de ánimo y orientarlo en cómo podría actuar para que nos sintamos mejor, más estables.

Veamos las cinco claves para lograr la Asertividad:

1. Flexibilidad. Ser flexibles significa darnos cuenta de que aprendimos a comunicarnos de manera deficiente pero podemos aprender a ser asertivos. Cuando no estemos seguros de si hemos actuado bien con el otro (por cómo nos sentimos después), siempre hay que preguntarse ¿De qué otras maneras podría haber actuado/resuelto esta situación?

2. Un adecuado esquema mental de respuesta. Estamos llenos de esquemas mentales frente a todo, la forma particular de cómo nos vemos a nosotros mismos y el lugar en el que nos ponemos en la comunicación. Cuando el esquema mental hacia nosotros mismos es negativo, nos resulta muy difícil comunicarnos adecuadamente. O esperamos que nos impongan o esperamos imponer. Una de las claves es construir una buena actitud frente a lo que somos y lo que hacemos (y comunicarla con seguridad). Esto nos permitirá responder a las demandas del otro de una forma más inteligente y no será fácil caer en la manipulación o intentar manipular.

3. Saber delimitar los problemas. Pensar en los problemas puede no ser agradable, pero sí necesario. Se debe evitar analizar las dificultades solo de forma general. Una de las claves de la asertividad es la capacidad para delimitar los problemas. Saber dónde se producen, con quién y cómo. Al pensarlos de esa manera se hacen

mucho más manejables, y es más fácil identificar dónde está la dificultad (¿Es el mensaje que doy?, ¿Es la manera en que lo digo?, ¿Es la circunstancia que elijo para comunicarlo?....) .

4. Tener claros los derechos propios y ajenos. El respeto es la base de una buena comunicación y, por lo tanto, de una buena relación con los demás. El respeto significa ser capaz de reconocer la dignidad del otro, pero también la propia. Esto, a su vez, se manifiesta como consideración frente a las necesidades propias y ajenas.

5. Matizar o eliminar las conductas defensivas. Las conductas defensivas nacen de los prejuicios y miedo. Son todas esas formas de actuar inspiradas por el temor a ser atacados, cuestionados o confrontados. Las conductas defensivas con frecuencia llevan a ser poco considerados y hasta agresivos con los demás. Si solo nos centramos en nuestro punto de vista por estar a la defensiva, no podremos aprender del punto de vista del otro. Es importante tener en cuenta lo que el otro dice por más de que estemos seguros de que está equivocado.