

CONVERSACIÓN MAESTRA



5 MANERAS PARA CREAR, CULTIVAR Y
FORTALECER NUESTRAS
COMUNICACIONES

KAIN RAMSAY & DAVID BEJARANO

Un maestro es el hilo que une la información que él ha recibido con el estudiante que busca con emoción de ella.

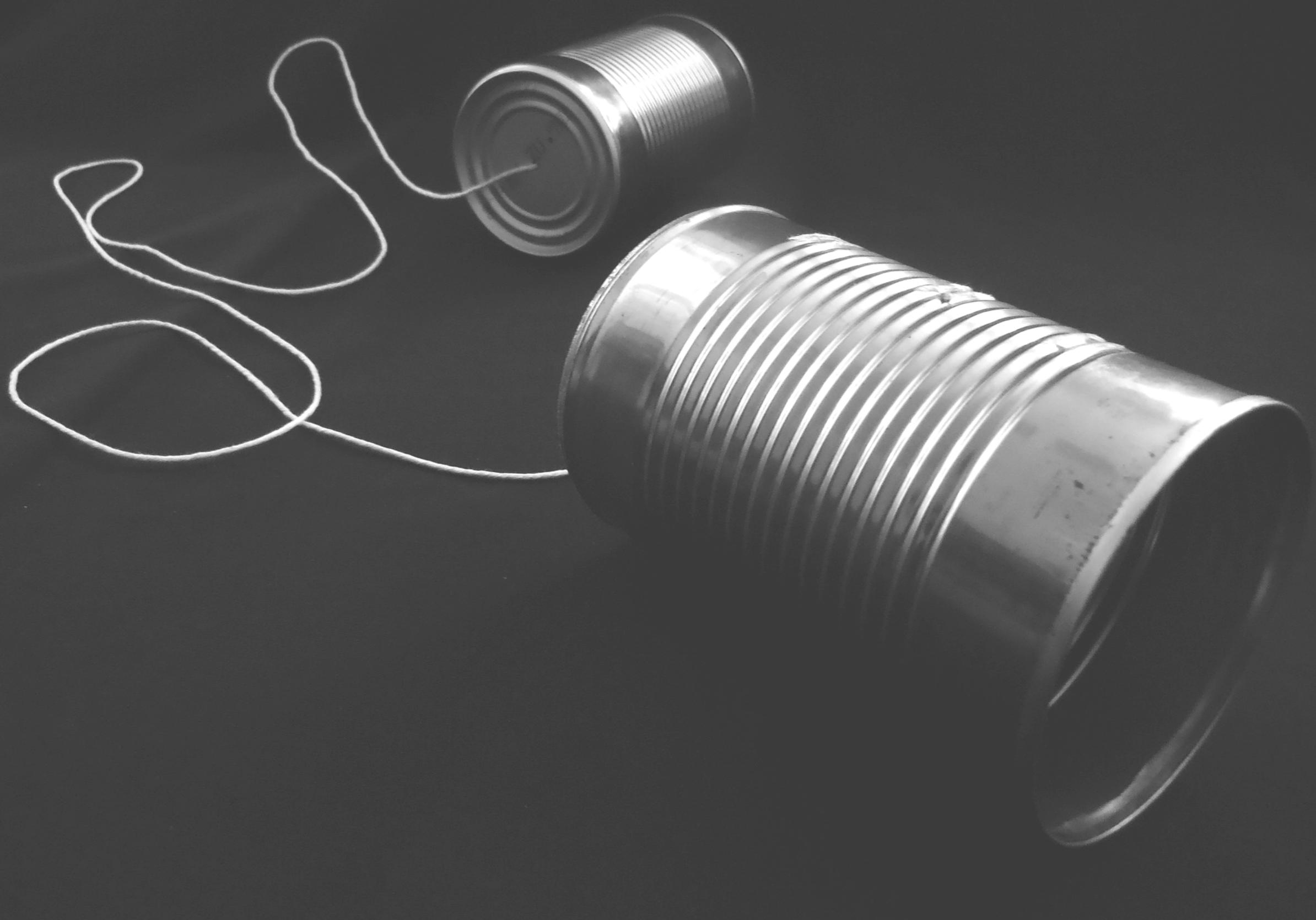
El rol de un maestro es presentar esta información de una manera fácil y comprensible para la mayor cantidad de gente posible.

El rol de un maestro es saber comunicar y esto es lo que intentamos hacer.

Espero que disfrutes de este libro.


Kain Ramsay
STRATEGIC LIFE COACHING





INTRODUCCIÓN

CONVERSACIÓN MAESTRA

5 MANERAS PARA CREAR, CULTIVAR Y FORTALECER NUESTRAS COMUNICACIONES

Una buena comunicación es la llave hacia una relación profunda.

La manera en la que nos comunicamos con otras personas es un reflejo de lo que se encuentra dentro de nuestro corazón y nuestra mente.

Nuestras comunicaciones tienen el poder de construir o destruir nuestras relaciones dependiendo como las usemos. Lo que es claro, es que nosotros tenemos la última palabra al respecto.

Aunque nadie se levanta por las mañanas con la intención de lastimar u ofender a alguien más, ninguno de nosotros en ocasiones puede evitar que esto suceda, y la razón principal de esto, es que todos somos seres humanos imperfectos, por lo que nuestras comunicaciones nunca serán perfectas. Por lo que a menudo podemos decir cosas que no queríamos decir e interpretar cosas que no han sido dichas.

Por esta razón, hemos creado esta guía para ayudarte a navegar a través de las comunicaciones que tienes en tu día a día, con el fin de evitar conflictos y malos entendidos y crear mejores patrones de comunicación que te permitan desarrollar mejores interacciones y relaciones con las personas que te rodean.

Nuestras relaciones interpersonales son la base de nuestra vida, por lo que la calidad de estas determinará de gran manera la calidad de nuestras vidas en general.

La calidad de nuestras relaciones se basa de igual manera en el grado de madurez que tengamos en nuestras vidas, por lo tanto sabemos que es posible generar cambios positivos en estas si así lo deseamos.

Este libro no es perfecto; ya que no somos excelentes escritores y este libro no puede cubrir todo las características y por menores que envuelven una comunicación. La meta de este libro es entregarte un grupo de acciones que puedes comenzar a usar el día de hoy, con el fin de poderte comunicar de una manera honesta, humilde y transparente.

Esperamos que la información que encontrarás aquí puede agregar más valor a tu vida.

P.S. Hemos creado de igual manera un curso completo enfocado en este tema de la comunicación. Así que si quieres profundizar más en este tema, te invitamos a que participes en ese curso también.

Antes de empezar, nos gustaría que te tomaras un par de minutos y escribieras las razones por las cuales tú deseas mejorar tus habilidades comunicativas:

P) Recuerda alguna conversación que tuviste hace poco, la cual no tuvo una conclusión positiva. ¿Cómo crees que tu manera de comunicarte influenció el resultado de esta?

P) ¿Cómo crees que la calidad de tus relaciones puede mejor a través del desarrollo de tus habilidades comunicativas?

CHAPTER 01
**LA BUENA COMUNICACIÓN ES
UNA ZONA LIBRE DE COBARDES.**

CAPÍTULO 1

La buena comunicación es una zona libre de cobardes

La comunicación es un proceso a través del cual la gente intercambia pensamientos, sentimientos de manera verbal y no verbal.

La comunicación no es simplemente lo que una persona le dice a otra a través del lenguaje en común, sino de igual manera como lo dicen; su voz, entonación, expresiones faciales, gestos y lenguaje corporal.

Aunque esto te parezca una definición muy sencilla, si tú consideras cuantas veces te has encontrado en el medio de una interacción poco productiva, entenderás que este tema es mucho más complicado de lo que aparenta ser.

Aunque esto parezca una definición muy simple, si te tomas un momento para pensar el tipo de comunicaciones sin sentido en las cuales te has visto envuelto a lo largo de tu vida, te darás cuenta rápidamente que este tema es un poco más complicado de lo que normalmente asumimos que es.

La manera en como muchas personas se comunican demuestra a menudo aquellas cosas que suceden en sus corazones y en sus mentes. Todas las personas, todo el tiempo, están exponiendo su mente o su corazón, lo cual son dos tipos de comunicación muy diferentes.

Existen un sinnúmero de tipos de comunicación que influencian nuestras relaciones. Por ejemplo, el tono de nuestras voces (como nos comunicamos) es un tipo de característica que permite reconocer, el estado emocional de una persona, mientras que movimientos corporales o gestos pueden enfatizar algún tipo de mensaje verbal.

Un antiguo maestro hebreo dijo: "Porque de la abundancia del corazón habla la boca", en otras palabras lo que esto quiere decir, es que si tu corazón está gobernado por el miedo, tu proyectaras este a través de tu lenguaje corporal, expresiones faciales, vocabulario y la tonalidad de tu voz al interactuar.

Por otra parte, si tu corazón está lleno de paz, fe, generosidad, esperanza y amor, tu expresaras estas emociones internas en lo que dices y en como lo dices.

Muy seguramente tú ya eres consciente de este tipo de proceso en tu vida y eso es excelente, ahora lo que debemos hacer es aprender a cómo comunicarnos de una manera más eficiente, la cual funcione a favor de nosotros y no en contra.

Si sientes que la manera en cómo te comunicas no te está sirviendo, esto puede radicar en el hecho de que no has tenido los mejores profesores en tu vida, los cuales te pudiesen guiar en esta área, ya que las habilidades para una buena comunicación no son un tema o una materia que sea enseñada en el colegio, a pesar de que esta es una habilidad vital, para nuestra existencia.

Muy pocos de nosotros sabemos cómo traducir nuestros sentimientos y pensamientos de tal manera que no sean corrompidos en el proceso de pasar por nuestro lenguaje.

Debido a esto, el resultado que vemos a menudo, es que las personas no se comunican con honestidad e integridad, sino que prefieren esconderse detrás de mascarás sociales que sean aceptadas por otros.

El miedo a la verdad es la fuerza que destruye cualquier tipo de comunicación honesta y profunda.

Si tú no tienes el coraje o la voluntad de aceptar la verdad de aquello que sientes, piensas y necesitas, existe una gran probabilidad de que te comuniques de maneras confusas y transmitas información imprecisa.

Digamos por ejemplo que tu pareja olvida un mes cualquiera en pagar la renta del apartamento y terminan recibiendo una penalización por parte del dueño de la vivienda y ahora en vez de intentar solucionar el problema y evitar la penalización, tu rabia se apodera de tu culpando a tu pareja por el error, escalando hasta el punto de una pelea la cual los lleva a no hablar por semanas. Criticar y juzgar son otros dos enemigos de las comunicaciones eficientes.

Una buena comunicación es fundamental para cualquier tipo de relación saludable y madura. Desafortunadamente esto a menudo no es tan fácil de lograr. Cuando decidimos criticar, juzgar y culpar a alguien más, retiramos todo tipo de responsabilidad personal a la fuerza.

Puede ser que haya sido culpa de la otra persona, sin embargo una conversación madura puede reducir la gravedad de un problema, en vez de adherir más inconvenientes a esta.

El lógico y normal que queramos expresar nuestra insatisfacción en un momento dado cuando los resultados no son los esperados. Sin embargo, expresar esta insatisfacción de una manera madura es algo muy distinto a señalar con el dedo y acusar a los demás, llegando al punto de insultar a la otra persona.

Puede ser bastante útil hacer el siguiente ejercicio con el fin de entender que papel jugamos en nuestras relaciones e interacciones con otras personas (respóndelas tan honestamente como te sea posible).

1. ¿Si no entiendes y aprecias lo que sucede dentro de ti a menudo, como podrás entender y apreciar lo que ocurre dentro de las otras personas?

2. ¿Si no te entiendes a ti mismo, como podrás llegar a entender a alguien que tiene una perspectiva y un grupo de experiencias distintas a las tuyas?

3. ¿Serías amigo de alguien que te hablará de la misma manera que tú le hablas a los demás?

Tómate un par de minutos y reflexiona al respecto y apunta tus pensamientos al respecto. Recuerda que esto puede ser muy beneficioso para ti.

Solo aquellos que se han tomado el tiempo para entenderse a sí mismos completamente, llegarán a entender a los demás. Solo aquellos que se comunican honestamente con sí mismos, son capaces de comunicarse honestamente con otros.

A menos que estés dispuesto a tomar absoluta responsabilidad por lo que ocurre dentro de tu corazón y tu mente, las interacciones y comunicaciones en las cuales estés envuelto estarán llenas de malos entendidos y malas interpretaciones que impedirán todo tipo de conexión con los demás.

A ninguno de nosotros les gusta ser malinterpretados y de igual manera no podemos controlar las cosas que las otras personas asumen acerca de nosotros. Sin embargo, tenemos la oportunidad de influenciar dichas estímulos al minimizar el riesgo de ser malinterpretados debido a nuestra comunicación verbal o corporal. En este caso la mejor estrategia es ser honesto.

Personas que carecen de poder crean sus comunicaciones diarias en base al miedo a la verdad y la deshonestidad.

A menudo podemos reconocer a alguien sin poder a través de su maneras de comunicar pasivas, agresivas o pasivas agresivas, las cuales no son para nada útiles para una discusión madura.

Cada uno de estos estilos de comunicación se basa en falsas creencias con respecto a quienes son. Individuos que están seguros de sí mismos (de su identidad) no tendrán ningún tipo de problema en comunicarse honestamente, con coraje y confianza.

Las personas que no están seguras de quién en verdad son tienden a menudo a interactuar de alguna de las tres maneras enumeradas anteriormente, con el fin de ocultar lo que ellos verdaderamente sienten en un momento específico y no saben cómo expresar.

Irónicamente, son estas mismas personas las cuales son expertas en el arte de la manipulación y el engaño.

Por ejemplo, si tu alguna vez has experimentado matoneo en el colegio o incluso en tu lugar de trabajo, aquellos que lo hacen, más allá de querer probarles algo a los demás, están intentando demostrar algo a sí mismos.

Comunicadores pasivos

Comunicadores pasivos son personas con miedos que hacen su mejor esfuerzo para convencer a otros que el resto del mundo es más importante que ellos.

La creencia subyacente de este tipo de personas es: "Tu eres importante y yo no". Cuando son confrontados con decisiones importantes, ellos tienden a darle más valor a los pensamientos, sentimientos y puntos de vistas de los demás que a los propios.

Si estas personas creen que sus pensamientos, sentimientos y necesidades han sido irrespetados de cualquier manera, ellos hacen su mejor esfuerzo para evitar cualquier conflicto y continúan con su vida tan rápido como les es físicamente posible. En realidad, este tipo de comunicadores son cobardes y poco fiables.

Los comunicadores pasivos son deshonestos, ya que ellos tienen miedo a ser "imperfectos" o no lo "suficientemente buenos". Este tipo de persona fabrica mentiras con el fin de cubrir lo que realmente está sucediendo dentro de ellos, ya que temen ser vistos como débiles o incompetentes.

En interacciones con este tipo de comunicadores, tú nunca podrás estar seguro a qué atenerse con ellos. La idea a seguir aquí es simplemente: Nunca creas lo que te diga un comunicador pasivo, ya que esta no será la verdad. Ellos tienen demasiado miedo a offenderte.

Este tipo de posición es simplemente engañosa, poco fiable y bloquea cualquier tipo de relación sana, por lo cual es imposible mantener a largo plazo.

P) ¿Es probable que haya habido situaciones en el pasado en las cuales has optado por comunicarte pasivamente? Si es así, ¿Sabes por qué?

Comunicadores agresivos

Todos sabemos lo peligroso que pueden ser las emociones, mentalidad y comportamientos de una persona a la hora de destruir una comunicación e incluso una relación.

En el caso de la comunicación agresiva esta no permite verdaderamente algún tipo de discusión. A menudo es simplemente es un monólogo que no permite ningún tipo de discusión saludable o intercambio de pensamientos e ideas.

La creencia principal de un comunicador agresivo es: "Yo soy importante y tú no". Recuerdas aquellos chicos en las escuela que solían decir: "Mi papá es más grande que tu papá", Bueno, la gente agresiva son un tipo de Peter Pan, que nunca logró crecer y permanece en esa burbuja de ego infantil.

Las personas agresivas saben lo que quieren y no están dispuestos a detenerse hasta que logren obtener lo que desean. Todos nosotros en algún momento hemos tenido contacto con personas así y sabemos lo poco productivas que pueden ser las interacciones con estos.

Son aquellos que te interrumpen cuando tu estas tratando de explicar tu punto de vista, sencillamente hablando más fuerte que tú. De igual manera ellos no valoran la perspectiva de otra persona, más que la propia. Las personas agresivas son cobardes enérgicos.

Intentar comunicarse con individuos que se comportan de esta manera puede fácilmente crear tensiones y dificultar todo tipo de relación que intentemos tener con ellos. De igual manera, ellos tienen el poder de disparar la ansiedad de una persona pasiva, debido a su poder manipulativo y el control que pueden imponer sobre estos.

P) ¿Te has en algunos momentos de tu vida comunicado o comportado de manera agresiva? ¿Entiendes por qué?

Comunicadores pasivo-agresivos.

Tratar con personas pasivo-agresivas puede ser una de las cosas más complicadas en nuestras relaciones diarias. Pasivo agresivo es un tipo de personalidad muy difícil de interpretar, ya que las personas que se comunican de esta manera han escogido expresarse de maneras indirectas y traicioneras.

Comunicarse con pasivo-agresivos es algo que la mayoría de nosotros hemos ya experimentado, aunque es probable que no nos hayamos percatado de esto, debido a su naturaleza, la cual impide ser reconocida fácilmente.

Este estilo es usado por personas que desean expresar hostilidad, normalmente a través de silencios forzados, apática y comportamientos infantiles de manipulación.

Este estilo de comunicación es uno de los más sofisticado, ya que incluye toda la resistencia del pasivo (procrastinación, ineficiencia deliberada son alguno de ellos), pasando por terquedad, resentimiento y comportamientos inconsistentes.

El pasivo agresivo puede inicialmente demostrarse emocionado respecto a algo superficialmente, mientras que sus acciones pueden ser contra productivas, poco útiles e incluso dañinas.

La creencia fundamental de un pasivo-agresivo es: "Tu eres importante, o no... espera, cambié de opinión. Ya no lo eres".

Las personas se comportan de esta manera con el fin de ejercer control y manipular a otros con engaños y sutiles castigos indirectos.

Los comportamientos pasivos-agresivos fueron reconocidos por primera vez en la historia durante la segunda guerra mundial, cuando los soldados se negaban a cumplir con órdenes de sus oficiales. Algunos departamentos presentaron quejas respecto al comportamiento de los soldados los cuales eludían responsabilidades a través de comportamientos voluntarios de incompetencia.

Este mensaje explicaba que los soldados mostraban comportamientos desafiantes. A las órdenes recibidas, ellos respondían con terquedad, procrastinación, ineficiencia y una gran falta de interés.

El departamento de guerra diagnosticó los comportamientos de los soldados como inmadurez en carácter y una respuesta indirecta al estrés militar; conocido hoy como trastorno de estrés postraumático.

Los comunicadores pasivos son buenos en crear insinuaciones sarcásticas, amenazas enmascaradas, juicios respecto a los demás, retención de amor, intimidad o afección como medio de castigo y control.

Este tipo de persona se demuestra jovial, extremadamente celosa e incluso alegre cuando el resto del mundo está malhumorado, hasta que aquellas personas que desean impresionar ya no están a la vista.

Lo que la mayoría de las personas no ven, es que a puerta cerrada, los pasivos-agresivos es extremadamente chismoso, críticos, falsos y crea mensajes confusos que pueden desesperar a cualquiera que presta atención de esto. Estas personas tienen una personalidad venenosa, la cual se transforma, cambia y se mimetiza dependiendo de la situación que se encuentre.

**"NO DESPERDICES TU ENERGIA
DANOLE EXPLICACIONES A LOS
DEMÁS. LAS PERSONAS
ESCUCHAN SIMPLEMENTE LO
QUE QUIEREN ESCUCHAR"**

KAIN RAMSAY

A menudo, existen mujeres que se siente atraídas a hombres que aparentan ser románticos y cautivadores. Lastimosamente con gran frecuencia ellas son decepcionadas al descubrir que después de que aquella falsa fachada de autoconfianza ha desaparecido, ellos se convierten en manipuladores, los cuales dicen cualquier cosa con el fin de obtener lo que desean.

Los pasivos agresivos son de igual manera cobardes, los cuales escogen control, engaño, manipulación con el fin de alguna manera obtener aquello que consideran no podrán alcanzar de ninguna otra manera. Estas personas funcionan desde una base de miedo, debido a que en algunos momentos en su pasado, ellos aprendieron que la honestidad no era la manera adecuada de actuar para ellos.

Debido a esto, es imposible negar, que este tipo de personas existen. Aunque cada individuo se expresa de diferente manera, los patrones de comunicación de estas personas incluyen normalmente agresiones no verbales, a través de comportamientos infantiles y manipulativos.

Ejemplos de este tipo de comportamientos, son respuestas cerradas ("sí" "no") a preguntas abiertas, olvidar obligaciones o tareas deliberadamente y evitar cualquier tipo de comunicación cuando hay algo importante que debe ser discutido o resuelto.

P) ¿Existen ejemplos de este tipo de comportamientos en tu comunicación? Si es así, ¿Entiendes la razón de estos?

Comunicadores asertivos.

La palabra asertivo significa que tú tienes la voluntad de hacer respetar tus derechos y los de los demás de una manera calmada y prudente que sirva a todos, sin ningún tipo de pasividad, agresión o deshonestidad.

Cabe resaltar que "ser deshonesto" no solo implica decirle a otras personas mentiras; "ser deshonesto" significa de igual manera, no decir la verdad cuando la oportunidad se presenta.

Una persona asertiva reconoce que su perspectiva es tan importante como la de los demás, por lo tanto debemos respetarnos mutuamente.

Hombres no son mejores que las mujeres. Negro no es mejor que blanco. Gay no es mejor que hetero. Rico no es mejor que pobre. Todos somos algo que debe ser respetado, punto.

La honestidad es la única política de comunicación para alguien asertivo, el cual no tolerará ningún tipo de hipocresía y hará respetar la verdad en cada comunicación en la cual él sea participe.

Personas asertivas no participan en conversaciones en las cuales todas las partes no tienen el mismo valor. Ellos no tienen miedo a compartir con otras personas la verdad acerca de lo que sucede dentro de ellos mismo, tanto mental como emocionalmente y de la misma manera sus perspectivas.

Personas pasivas a menudo confunden el ser asertivo con arrogancia y agresión, lo cual tiene de cierta manera sentido, ya que la mayoría de las personas pasivas pasan la mayoría de su tiempo sintiéndose intimidados y asustados en la presencia de otras personas.

El ser asertivo está basado en transparencia e integridad. Requieres ser honesto acerca de lo que se quieras y se necesita, teniendo al mismo tiempo en consideración las necesidades y los deseos de los demás.

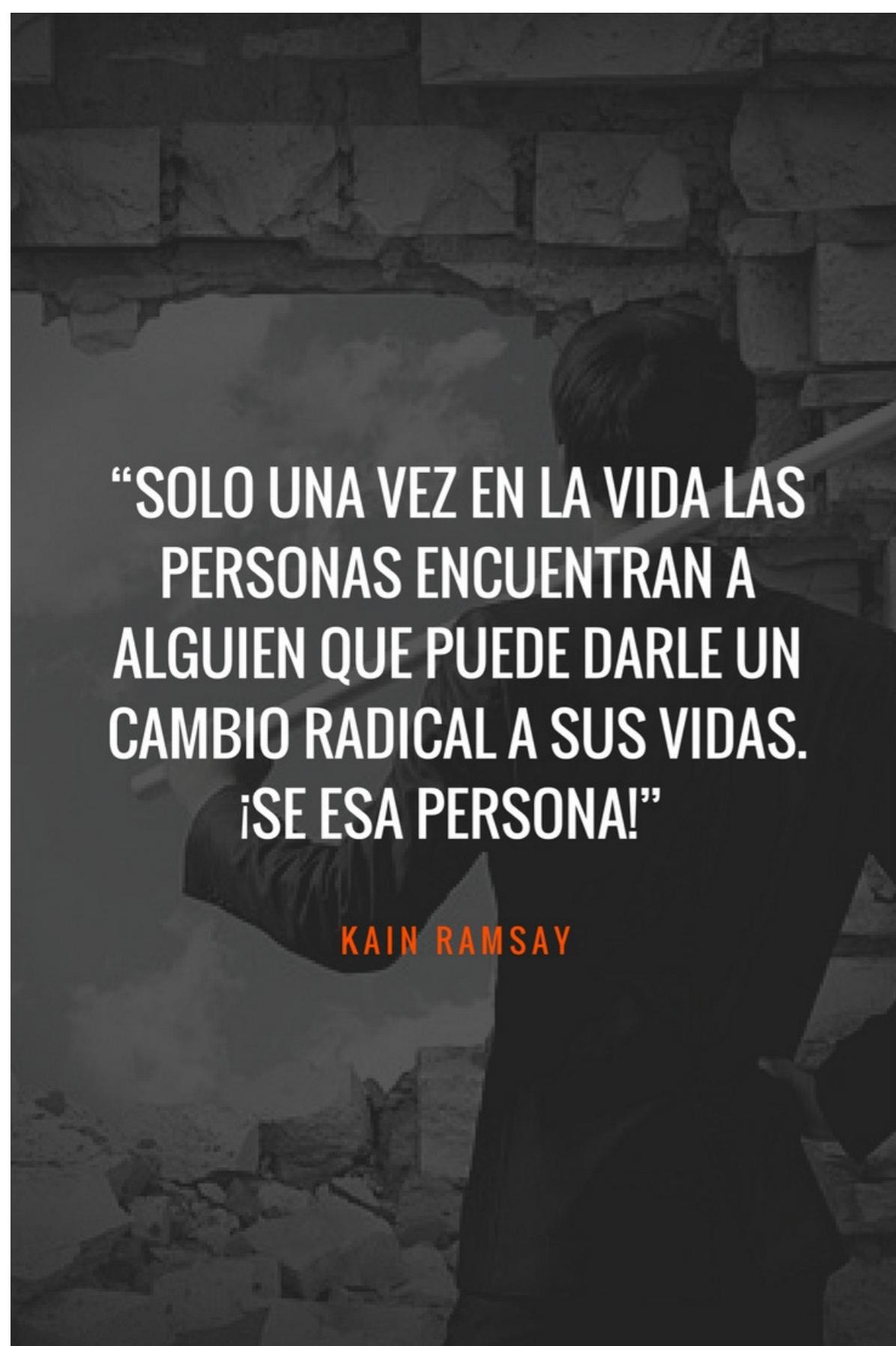
Comunicadores agresivos generalmente tienden a buscar la manera de salir ganadores en toda situación, lo cual implica que nosotros buscamos aquello que es mejor para nosotros, sin importar las necesidades, sentimientos, deseos o preferencias de los demás.

A veces, el ser honesto “en la cara de alguien” es la manera más generosa en la cual podemos tratar a una persona. Cuando nos convertimos en un comunicador asertivo, no solo logramos aumentar en respeto personal, sino que de igual manera disfrutaremos de un sentimiento de libertad y liberación los cuales van de la mano con transparencia absoluta.

A nadie le sirve vivir en la ilusión que sus comportamientos son buenos para ti, cuando en verdad no los son. El convertirse en alguien asertivo exige que tú crees un grupo de límites alrededor de tus conversaciones con el fin de mantener un ambiente de respeto mutuo, lo cual de igual manera solo puede suceder cuando ambas partes en una comunicación están en búsqueda de una misma meta y una discusión madura. No olvides que se necesitan dos para bailar un tango.

La comunicación es una calle de doble vía. La comunicación autentica solo ocurre cuando una persona recibe la información que la otra persona desea entregar de la manera en que esta pretendía entregarla.

P) ¿Qué beneficios crees que puedes obtener en tu vida, si decides convertirte en una persona más asertiva en tus comunicaciones y comportamientos?



“SOLO UNA VEZ EN LA VIDA LAS PERSONAS ENCUENTRAN A ALGUIEN QUE PUEDE DARLE UN CAMBIO RADICAL A SUS VIDAS. ¡SE ESA PERSONA!”

KAIN RAMSAY

CAPÍTULO 2

LA META PRINCIPAL DE

NUESTRAS COMUNICACIONES

CAPITULO 2)

La meta principal de nuestras comunicaciones

Después de muchos años he aprendido a reconocer un patrón en las relaciones saludables, las cuales no están basadas en aquello que ellas pueden obtener del otro, sino en aquello que ellos pueden agregar en estas.

Este es uno de los principios de vida que funcionan de una manera completamente distinta a la que nosotros siempre hemos creído y es absolutamente verdad, sin importar si lo creemos o no. Culturalmente hablando, es normal para muchas personas poner sus necesidades frente a las del otro, dentro de la relación. Por lo cual es igualmente cultural que los matrimonios terminen en divorcio en los 3 primeros años de relación.

¿Existe algún tipo de correlación entre el grado de egoísmo de las personas y la taza de divorcios tan elevada? Si. No. Tal vez.... Pero solo cuando el dedo señala en la dirección del otro, al cual podemos culpar de esto, ¿No es así?

Recuerdo aquella vez que mi madre compartió conmigo una gran lección de vida. Yo era muy joven y ella me dijo que la única manera en la cual una relación podría resistir el paso del tiempo, era si cada una de las personas daba el 50% de lo que tenía a la relación. Ella lo llama el principio del 50/50

Desafortunadamente, mis padres se divorciaron después de 28 años de un matrimonio sin vida. La razón principal por la cual ellos estuvieron tanto tiempo juntos, fue para “proteger” a los hijos. Como se podrán imaginar este resultado puso en tela de duda este principio del 50/50.

En el contexto de cualquier relación sana, si ambas partes no están dispuestas a dar mínimo 100% en la relación, es solo cuestión de tiempo hasta que la relación comience a tener problemas. Yo defino esto como el principio del 100/100. Es aquí cuando las personas dan todo de sí, todo el tiempo, con el fin de profundizar sus conexiones, intimidad, entendimiento mutuo y confianza.

En 2008, yo me encontraba viviendo en Nueva Zelanda en una de las fases más difíciles de mi vida.

Yo estaba viajando por el mundo buscando el propósito de mi vida, el significado de esta y como aprender a conectar con otras personas que tuviesen una perspectiva similar a la mía. Fue uno de los momentos más solitarios de mi vida.

Mientras andaba por diferentes lugares, conociendo personas que no se encontraban en la misma etapa de transición en la vida, fue algo bastante raro.

En uno de esos viajes, termine en un lugar llamado Queenstown, una de las islas del sur de Nueva Zelanda. Aquí comencé a trabajar en una consultora de mercadeo, en la cual comencé a conocer nuevas personas, lo cual no significó que pudiese crear relaciones profundas o prolongadas con ellos. Estas no pasaban más allá de los fines de semanas y unas cuantas cervezas.

En ese entonces conocí a una estilista, la cual visitaba con frecuencia. Se sentía bastante bien ir a algún lugar donde yo era reconocido y apreciado. Ella también era escocesa, lo cual hizo nuestras interacciones aún más fáciles.

Un par de meses después recibí una llamada de un hombre, el cual decía que era el esposo de la estilista. El recientemente había llegado a la ciudad y le gustaría conocer nuevas personas. Esta llamada fue como música para mis oídos.

Esta la primera vez en años que alguien me invitaba a su casa a cenar; esto fue algo muy importante para mí en ese entonces. Aquella noche yo conduje hasta la casa de ellos para cenar.



Nosotros nos sentamos y hablamos por varias horas acerca de Escocia, el futbol, nuestros planes de vida, logros, y muchos temas más. Parecía que por primera vez en años alguien estaba genuinamente interesado en conocerme.

Lastimosamente, con el pasar de las semanas, descubrí que mi nuevo “amigo” era un hábil vendedor de negocios pirámides. Yo en ese momento trabajaba en el área comercial, lo cual me hacia el hombre perfecto para sus negocios.

Resumiendo la historia, este hombre no estaba interesado realmente en mí, sino en la probabilidad de incluirme en su “equipo de trabajo”. Esta relación no estaba basada en un conexión de confianza, sino en la oportunidad que una alianza representaría para el financieramente.

Dos años antes, yo me encontraba viajando a Perth, WA, en medio de una batalla interna, luchando contra mi ansiedad, depresión, alcoholismo, cocaína y juegos de azar.

Estaba a punto de quebrar financieramente y continuaba intentando desesperadamente continuar este estilo de vida destructivo que llevaba (lo cual irónicamente era lo único que me motivaba a continuar).

Un domingo en la mañana, después de haberme levantado con una de las peores resacas de mi vida, fui a la playa de Cottesloe, completamente solo, con la esperanza de conocer nuevas personas, las cuales quisieran pasar un poco de tiempo conmigo.

Mientras me encontraba acostado en la mitad de la playa completamente destruido por el alcohol que había consumido la noche anterior, dos jóvenes ingleses se acercaron a mí con una biblia en la mano. Uno de ellos se arrodilló y de manera nerviosa me preguntó que si yo conocía al Señor Jesucristo.

Yo no sabía que responder. Yo dejé de hablar con mi amigo imaginario cuando tenía 7 años. Ellos me preguntaron si yo quería ser “salvado”. Mi respuesta fue sencillamente que se fueran al carajo.

Ahora, yo sé que puede que me juzgues por esto, pero por lo menos intento comunicarme de manera honesta y asertiva. También ten en cuenta que me encontraba en el momento más solitario de mi vida, no conocía a nadie y nadie me conocía y ahora que me encontraba en la playa, deshidratado, medio borracho, con dos cristianos queriendo convertirme.

Los muchachos seguían insistiendo hasta que les di mi última advertencia; que me dejaran en paz o algo malo iba a pasar.

Siendo un exsoldado, tengo que reconocer que mi temperamento no era el mejor y pese a mi amenaza estos muchachos continuaron insistiendo, lo cual me llevó a golpear a uno de ellos en la nariz.

Inmediatamente después de mi ataque, ellos saltaron, se levantaron, se disculparon por haberme molestado y se alejaron rápidamente. Por los siguientes 45 minutos, yo sencillamente me quede acostado, completamente frustrado, pensando en lo que acababa de pasar.

Esto terminó de arruinar mi estado de ánimo y mi autoestima. No lograba entender porque me había comportado de esta manera. Me daba asco este comportamiento; yo atacué a ese muchacho! Fui agresivo, fui una bestia, debí haber sido arrestado por esto.

Sintiéndome completamente repugnante con mis acciones, empaque mis cosas y me dirigí en dirección a mi auto. Después de un par de minutos, logré ver de nuevo a estos muchachos en la playa. Al pasar me di cuenta que ellos pertenecían a un grupo bastante grande que estaban jugando en la playa, tomando unas cervezas y disfrutando de un BBQ.

Yo estaba emocionalmente destruido. Este grupo de personas, prácticamente de mi misma edad, estaban disfrutando de la compañía del otro, mientras que yo estaba completamente solo.

En esta etapa de mi vida, si estos muchachos me hubiesen ofrecido unirme a ellos en este evento, sin toda la historia de Jesucristo, yo los hubiese seguido sin pensar.

Si me hubiesen ofrecido un poco de agua o me hubiese invitado a jugar con ellos en la playa. Yo me hubiese unido a cualquier religión que me hubiesen ofrecido inmediatamente. En ese momento de mi vida, a mí no me importaban las religiones, en negocios o en hacer dinero. Yo estaba solo y lo único que estaba buscando eran amigos.

Hoy mi vida se ve muy diferente a como se veía en aquel entonces. Las lecciones que aprendí a lo largo del camino han tenido una influencia directa en el camino que ge tomado en mi vida hasta este punto.

A lo largo de los años, he aprendido que las relaciones sanas son las más valiosas y plenas que uno puede experimentar en la vida.

Desafortunadamente, no existen ningún tipo de reglas o enseñanzas en las sociedades occidentales que nos ayuden a crear este tipo de relaciones, por lo tanto nosotros aprendemos de nuestros amigos y familiares, los cuales puede que no sean los mejores ejemplos a seguir.

Crear relaciones es similar a crear una casa. De la misma manera que una casa, nuestras relaciones tienen que ser construida sobre bases muy fuertes. Mientras la casa se construye con metal y concreto, nuestras relaciones tienen que estar basadas en aceptación incondicional y confianza.

Aceptación incondicional significa simplemente: “Tú no eres yo y yo no soy tu. Tú puedes ser tú en esta relación y yo puedo ser yo. Nosotros no necesitamos cambiarnos mutuamente”.

Para ser más concretos, la aceptación incondicional no significa aceptar los comportamientos destructivos y envidiosos de una persona, sino más bien, que nadie va a intentar manipular a la otra persona para que se convierta en alguien que no es.

Esta es la base para crear confianza, camaradería y en su momento intimidad.

Si una de las personas en una relación cree que esta está viviendo una vida más “correcta” que el otro, esto no solo es irrespetuoso sino también degradante. Si aceptación incondicional, nuestras relaciones, no puede existir respeto mutuo.

La aceptación incondicional le demuestra al otro que sin importar lo que ellos hagan o lo que digan, la meta final de generar una conexión es mucho más importante que la meta a corto plazo de tener sencillamente la razón respecto a una minúscula parte de la relación. Y esto tiene mucho que ver con el principio del 100/100 que hablamos anteriormente.

“Si no creamos aceptación incondicional en nuestras relaciones, no puede haber respeto mutuo”

Sin una base de aceptación incondicional, nunca seremos capaces de ser auténticamente nosotros mismos alrededor de otras personas.

Así que de aquí en adelante, comienza a crear mejores relaciones, convirtiéndote en el tipo de persona que tú deseas tener en tu vida. Ofrécelas a otras personas la oportunidad de experimentar lo que se siente ser aceptado incondicionalmente.

Este tipo de aceptación no es una norma cultural, pero se puede convertir en un cambio cultural. Si tú ves que hay la oportunidad de mejorar tus relaciones, conviértete en el cambio que tu deseas ver.

Aunque no puedes controlar como otras personas se comportan contigo, tu puedes controlar como tu estas dispuesto a ser para ellos.

P) ¿Puedes identificar momentos en tu pasado en los cuales tu aceptación de otras personas ha sido condicional de alguna manera? Si es así, ¿Cuál ha sido el resultado de esas relaciones?

CAPITULO 3

COMUNICANDOTE

CON MADUREZ

CAPITULO 3)

Comunicandote con madurez

Los rasgos de carácter son los aspectos del comportamiento y actitudes de una persona, los cuales dan una descripción de su personalidad. Todos tenemos estos rasgos de carácter, algunos son buenos y otros no tanto.

Cuando se trata de desarrollar relaciones significativas y sanas, nosotros buscamos personas reales y vemos más allá de las apariencias físicas, su posición, finanzas, rango social y cualquier tipo de riqueza material.

La madurez, es aquel rasgo del carácter que separa a los adultos de aquellas personas emocionalmente inestables. Aunque muchas personas unen madurez con la edad de una persona, es importante que entendamos que aumentar en edad no es lo mismo que crecer en madurez.

Edwin Louis una vez dijo que ser un macho es una cuestión de nacimiento, pero ser un hombre es una decisión. No hay nada más cierto que esto.

Aunque es fácil excusar la inmadurez de un niño de 5 años en una tienda de dulces, no es para nada fácil excusar la inmadurez de una persona de 40 años en el contexto de un matrimonio. Muchos adultos se comportan como niños y viceversa.

Todos tenemos malos días y todos somos capaces de perder nuestro temperamento en ocasiones. Esto puede no ser un problema mayor, pero si se hace constantemente, esto puede poner en riesgo la oportunidad de crear relaciones y compromisos con otros.

La madurez tiene muy poco que ver con edad o profesiones y mucho con la voluntad de asumir completa responsabilidad por nuestras acciones, comportamientos, motivos e inconsistencias emocionales.

¿Alguna vez has visto a un niño en una tienda de juguetes? ¿Te has fijado como ellos reaccionan cuando sus padres les dicen que ellos no pueden tener aquello que desean?

¡Correcto! Ellos comienzan a llorar, a gritar y la pataleta puede ser enorme.

Los niños inmaduros no aceptan fácilmente la realidad de que no pueden obtener lo que ellos quieren.

Ahora, brinquemos rápidamente 20 años. Una niña de 5 años, es ahora una mujer de 25 y tiende a reaccionar de una manera temperamental, cada vez que su esposo no la trata de la manera en la que ya desea ser tratada, o el chico de 6 años que ahora tiene 30 y se siente triste porque no recibió el puesto de trabajo que él deseaba.

Mientras que la mujer visita a un terapeuta regularmente para tratar su problema de ira el hombre visita al doctor para que él le de medicamentos para tratar su depresión

Cuando vemos este tipo de comportamientos en adultos, es fácil de reconocer que ellos han dejado de lado todo tipo de responsabilidad por sus inconsistencias emocionales.

Para muchas personas es fácil poner etiquetas sociales reconocidas como depresión, autismo, ira a comportamientos infantiles que han sido traídos a su vida adulta.



Sin importar que tipo de comportamientos preferimos, todos nos encontramos en este viaje de madurez. La única diferencia es que algunos somos más rápidos que otros. Recuerda que madurez no es un destino sino una decisión.

Sin importar lo que tú entiendas bajo “madurez” en este momento, nosotros no podemos comenzar a madurar hasta que aceptemos completa responsabilidad por nuestras palabras, acciones, actitudes, preferencias, emociones y opiniones.

Un hombre de setenta años que no está preparado a tomar responsabilidad por sus actitudes, puede ser mucho más inmaduro que uno de diecisiete.

Yo pase gran parte de mis veinte buscando a alguien que fuese mi mentor y pudiese responsabilizar por mis actitudes e inmadurez emocional (aunque en ese entonces no lo definía así). Yo quería a alguien que entrara en mi vida y se responsabilizara de mí. Pero esta persona nunca apareció.

Fue apenas a mis 30 cuando me di cuenta que las personas que se reconocen a si mismo tienden a crecer intencional y rápidamente con el fin de alejarse de sus comportamientos infantiles y destruir la inmadurez en su carácter.

Algunas personas deciden madurar y otras no.

Michael Jordan una vez dijo, “Yo no salgo y sudo tres horas todos los días para saber que se siente sudar. Yo salgo cada día buscando ser mejor que mí mismo. En vida, tenemos una competición cada día, cuando decidimos poner este estándar tan alto sobre nosotros mismo, el cual no lleva a salir cada día y vivirlo”.

Esas son las palabras de un hombre que ha tomado responsabilidad absoluta de su vida, sus actitudes, acciones y creencias. Esas son palabras meticulosas de una persona que ha logrado grandes cosas en su vida.

Comportamientos infantiles, miedos e indecisión son cosas despreciables para aquellos que han decidido a madurar y tener una vida balanceada; mucho más si estas vienen de igual manera de otro adulto.

Personas responsables son personas sabias. Ellos esperan más de sí mismos que cualquier otra persona espera de ellos.

Estas mismas personas cometan menos errores, ellos logran lo que se proponen e influencian a otras personas de manera positiva, guiando con su ejemplo.

Personas responsables se aseguran de que sus acciones sean un reflejo directo de sus palabras. Ellos son quien ganan el respeto y admiración de otras personas al diferenciarse de aquellos Peter Pan en la habitación, los cuales se niegan a tomar responsabilidad por cualquier cosa más allá de la ropa que están usando.

Si quieras un par de recomendaciones de cómo ser un adulto maduro y responsable, sin importar tu edad; toma absoluta responsabilidad por cada palabra que sale de tu boca. Toma cada pensamiento que entra en tu cabeza y estúdialos con el fin de entender si este es un pensamiento valido o no. Asume la responsabilidad por tus actitudes, tus sentimientos y emociones. Tu vida es tu responsabilidad.

Si “metes la pata” a lo largo del camino, lo cual será así, no culpes a tus padres, tu pareja, compañeros de trabajo ni a tu jefe. No culpes a la sociedad, el presidente, la religión y ni siquiera metas a Dios en esto, tampoco es la culpa de él.



Se lo suficientemente maduro para mirar al espejo y quien sea que te mire de regreso, ten una conversación madura con él.

P) ¿Ha habido momentos en tu vida en los cuales has señalado con el dedo a otros, cuando hubiese sido aún mejor si te hubieses apuntado a ti mismo?

Muéstrale a otros resultados no alibis

Sin importar sus “buenas intenciones”, hay muchas personas que hacen promesas y se comprometen hacer cosas que a la larga no cumplen.

Las personas que hacen esto normalmente esto, siempre tienen un sinnúmero de explicaciones perfectamente plausibles para demostrar porque no cumplieron.

En un mundo que cada vez es más rápido, las personas viven unas vidas tan agitadas y ocupadas, la cual les permite volverse expertos en explicar sus errores y fracasos.

Las personas responsables, por su parte, son aquellos que aceptan todo lo que sucede en sus vidas. Ellos saben que las palabras se las lleva el viento y que las acciones son lo único que importa.

El mundo está esperando pacientemente por hombres y mujeres que actúen mucho más de lo que hablan.

Una cosa es decir que tú te preocupas por alguien y otra cosa muy diferente es encargarte de alguien. A veces el preocuparte por alguien significa ser honesto de maneras que nadie más lo son.

Todos tenemos poca memoria cuando se trata de cumplir nuestras promesas, ya que a menudo nos encontramos profundizados en nuestras mentes y nuestros intereses, por lo tanto, es importante que te conviertas en la persona que ofrece resultados. No des excusas ni alibis para explicar tu falta de compromiso. La mitad de nuestras comunicaciones son lo que decimos y como lo decimos, pero la otra mitad es lo que en verdad hacemos.

No te conviertas en aquella persona que simplemente es reconocida por sus palabras y conviértete mejor en aquella persona que es reconocida por los resultados que ofreces. Las personas aprenderán a confiar en ti y valorarte por lo que eres.

CAPITULO 4
**¡COMUNICAR NO ES
SIMPLEMENTE HABLAR!**

CAPITULO 4

¡Comunicar no es simplemente hablar!

Muchas personas creen que hablarle a alguien es comunicar, pero comunicación solo es posible si tenemos una meta o un propósito.

Muy a menudo, el objetivo principal de las personas cuando entran en una conversación con alguien más es lograr llegar a un acuerdo lo más pronto posible, lo cual se puede convertir en un problema, ya que la velocidad del acuerdo puede impedir que las personas logren entenderse honestamente en el contexto de la conversación, forzando una perspectiva sobre la de la contraparte.

Entre más tiempo una de las partes niegue o acepte la posición de la otra parte, más presión y ansiedad se generará en la interacción, lo cual puede resultar en una batalla en la cual ambas partes intentaran forzar su punto de vista con el fin de “ganar la discusión”.

La prioridad principal de las personas involucradas en un tipo de discusión como esta, no es verdaderamente respetar a la otra persona o su punto de vista, sino sencillamente tener la última palabra. Esta posición es completamente contra productiva en cualquier tipo de comunicación o interacción verbal.

Aquellas personas que necesitan “tener la razón” no son lo suficientemente maduras para valorar el hecho de que otras personas pueden tener diferentes perspectivas de vida.

Hombres y mujeres que se niegan a madurar, se reúsan de igual manera a desarrollar sus habilidades comunicativas, lo cual los convierte en las personas que aportan “mata comunicaciones”.

Un “mata comunicaciones” es un segmento de la conversación en el cual las personas tienden a descartar los pensamientos, sentimientos y necesidades de los demás y los valoran como irrelevantes (especialmente si dichas perspectivas van en contra a las propias).

Mata comunicaciones son pequeños comportamientos que molestan a las personas hasta el punto de que ellos desean terminar la conversación inmediatamente.

Todos nosotros (a veces sin saberlo) tenemos al menos uno de estos mata comunicaciones, en nuestro arsenal.

A menos que la persona con la que estemos comunicándonos sea alguien cercano a nosotros, muchas personas no están verdaderamente interesadas en tu última cirugía, tu expareja o tus problemas financieros.

Cuando exponemos nuestros problemas frente a personas que acabamos de conocer, en el trabajo, en una reunión o situaciones similares, con el fin de sentir un tipo de liberación momentánea, lo que logramos es convertirnos en una víctima, el blanco de habladurías, rechazo y demás. Mínimo te convertirás en la causa de su aburrimiento.

De la misma manera, las personas no están interesadas en darte detalles acerca de su salud, problemas laborales, finanzas o relaciones. La razón de esto, es porque a nadie verdaderamente le interesan estas cosas y si tú te encuentras con alguien que aparenta estar interesado en escuchar este tipo de cosas, te habrás encontrado con un comunicador pasivo, el cual tiene miedo de expresar su aburrimiento, así que mejor ni lo intentes.

Comunicaciones sanas son aquello que une a las personas, por lo tanto no permitas que personas oportunistas unen la información demás que has compartido con ellos con el fin de menoscabarte o arruinar tu reputación.

Si tu meta es crear una comunicación madura con otra persona y mantenerla interesada en la interacción, lo primero que debes hacer es entender a la otra persona. Esto solo puede ser logrado cuando demostramos un interés genuino en ellos. De la misma manera, la prioridad de la comunicación no puede ser llegar a un acuerdo, ya que esto requiere pasividad y falsedad.

En una relación sana, las personas a menudo no estarán de acuerdo, ya que ellos pueden ver una situación de diferentes maneras y sus perspectivas pueden ser bastante contradictorias, por lo tanto, la meta en un tipo de conversación como esta es el respeto y entendimiento.

El resultado de una comunicación como esta será completamente distinta a una en la cual llegar a un acuerdo es la meta final.

Cuando buscamos interacciones con el fin de entender a la contraparte, nuestras relaciones serán más profundas y el nivel de intimidad y confianza aumentara.

A menudo, nosotros intentamos entender a otras personas relacionando sus historias con la nuestra. Si esta ha sido la manera en la que tú has tratado de entender a los demás, permíteme decirte que esta es una muy mala estrategia ya que esto te llevara a un punto de comparación hasta el punto de llegar a juzgarlos.

Si queremos reforzar nuestras habilidades para entender a los demás, es crucial que aprendamos a escuchar mejor. Porque lo creas o no, existen 5 tipos de escucha.

1) Ignorar: Cuando no estas escuchando en absoluto

2) Pretender: Cuando intentamos mostrar que estamos interesados aunque no lo estamos

3) Escucha selectiva: Cuando escuchamos solo aquello que esperamos escuchar

4) Escucha atenta: Cuando ponemos atención a aquello que nos están diciendo

5) Escucha empática: Cuando nos enfocamos en aquello que una persona nos está tratando de decir

Escuchar empáticamente no se trata de estar de acuerdo con la otra persona. Empatía se trata de entender el mensaje principal que la otra está tratando de comunicar. La mejor manera de escuchar es empáticamente.

Por ejemplo; cualquier buen vendedor sabrá las necesidades de su base de clientes. El examinará su rango de productos y decidirá cuál es la mejor manera de cubrir las necesidades de sus clientes. Él quiere ofrecer una solución práctica para ellos.

Entender a las personas es de fundamental importancia si queremos conectar con ellos de una manera significativa y más profunda de lo que lo hemos hecho en el pasado.

Para resumir esta sección, en tus comunicaciones busca siempre comprender y entender a los demás encima de todas las cosas. De esta manera ganaras el respeto de ellos y poco a poco su confianza.

P) ¿Cuándo te comunicas con otras personas, tiendes a asumir cosas rápidamente o te tomas tu tiempo para preguntarles que están tratando de comunicarte exactamente?

(Si no estás seguro piensa que tan a menudo las personas se acercan a ti pidiendo un consejo o guía. Si las personas no respetan tu estilo de comunicación, ellos muy seguramente estarán interesados en tu opinión).



CAPITULO 5

LOS BLOQUES DE

UNA COMUNICACIÓN PROFUNDA

CAPITULO 5

Los bloques de una comunicación profunda

Simplemente desear tener comunicaciones más profundas no es suficiente. Si desear fuese suficiente, todos podríamos estar satisfechos, contentos, realizados y en paz con todas las personas que conocemos por el resto de nuestras vidas.

Existen grandes obstáculos a la hora de crear comunicaciones profundas, las cuales tenemos que reconocer y superar si en verdad deseamos mejorar la calidad nuestras comunicaciones y relaciones. Tres de ellas son egoísmo, pereza y superficialidad.

El resultado principal del egoísmo es arrogancia y orgullo. Una persona madura desea entender a los demás mientras que una persona egoísta quiere únicamente que las otras personas lo entiendan.

Cuando permitimos que nuestro egoísmo se interponga en nuestras relaciones con los demás, nosotros nos sentiremos insatisfechos con ellas, poco realizados y a menudo solos. Yo digo basado en mi propia experiencia.

P) ¿Son tus comunicaciones egoísticas o no?

Esta pregunta te ayudara a estar más atento a esto en cada comunicación que tengas,

Por otra parte la pereza es un factor que de igual manera daña nuestras relaciones. La mayoría de los humanos somos perezosos y tomamos el camino con la menor cantidad de resistencias posibles. Muchas personas esperan hacer el menor esfuerzo posible y aun así recibir la mayor cantidad resultados positivos.

Casi nadie desea sentirse incomodo, entre más grande sea la zona de confort mucho mejor. A menudo nosotros tendemos a crear relaciones sobre los pilares de conveniencia y comodidad.

El problema de esto es que si nosotros queremos mejorar y profundizar nuestras relaciones, nosotros debemos aumentar la profundidad de nuestras comunicaciones, lo cual requiere trabajo, esfuerzo y sobre todo vivir fuera de la zona de confort.

El mayor obstáculo que deseo explorar contigo en esta sección es la superficialidad.

En su libro *Celebración de la disciplina* el Dr. R. Foster escribió:

“La superficialidad es la maldición de nuestra época. La doctrina de la satisfacción instantánea es un problema crítico, La necesidad de hoy no son personas más inteligentes, o talentosas sino profundas”.

Nosotros vivimos en una cultura de comidas rápidas, y gratificaciones instantáneas. Nosotros queremos lo que queremos y las queremos ahora mismo.

Piensa en todo el dinero que las personas gastan comprando el último procesador, la fibra de vidrio más rápida para los celulares de última generación, con el fin de tener todo a la mano en un instante.

La disciplina es algo que a nadie le gusta pero la mayoría de las personas admirán”

El problema más grande con la superficialidad es que es algo vacío y como su nombre lo dice, sin profundidad.

Las comunicaciones superficiales puede que se vean bien al principio, pero cuando mal entendidos o problemas aparecen (los cuales son inevitables), la falta de profundidad en una relación se demuestra de manera dolorosa.

Si deseamos profundizar nuestras comunicaciones tenemos que estar dispuestos a trabajar en ellas muy disciplinadamente, lo cual no es algo que a muchos de nosotros nos guste, pero curiosamente es algo que la mayoría de nosotros admiramos.

La disciplina es algo que hombres y mujeres exitosas tienen en abundancia a puerta cerradas, lejos de amigos, redes sociales y demás distracciones. La disciplina es trabajo fuerte hecho aisladamente con el fin de lograr excelencia personal, tú leyendo este libro en este momento eres un ejemplo de esto y basado en mi experiencia, tengo que decir que las personas disciplinadas son las que más humildad demuestran.

Cuando buscamos personas con las cuales deseamos pasar tiempo, las personas humildes tienen un alto nivel de atracción ya que estos se alejan de cualidades como arrogancia y orgullo.

Hay que reconocer que cuando estamos conociendo a alguien nuevo, nuestras conversaciones a menudo se centran en los hechos, situaciones y eventos que actualmente nos rodean (más conocido como conversaciones superficiales).

Nosotros tendemos a intercambiar hechos aburridores y comentarios típicos

Yo: "Hola ¿Cómo estás?"

Tu: "Buen gracias ¿Y tú?"

Yo: "Muy bien gracias. ¿Qué hay nuevo contigo?"

Tu: "No mucho en verdad, lo mismo de siempre..."

Yo: "Hoy tenemos un buen clima"

Tu: "Si, muy bueno"

Yo: "¿Vas a hacer algo interesante este fin de semana?"

Tu: "No, no tengo dinero"

Yo: "Oh ok, bueno un gusto hablar contigo. Adiós"

Tu: "Igualmente. Adiós"

Comunicaciones superficiales como esta requieren mucho menos esfuerzo, conexión o confianza. Nosotros tendemos a tener este tipo de conversación con extraños o personas en las que poco confiamos.

Lastimosamente existen familiares o amigos alrededor de nosotros con los cuales nunca logramos salir de este tipo de conversaciones.

Las personas escogen su zona de confort y pereza sobre las comunicaciones profundas. Hay que reconocer que este tipo de interacciones son tristes e innecesarias, mucho más cuando se trata de personas que conocemos, queremos y en las que confiamos.

Las personas que se comprometen a tener ese tipo de comunicaciones, lo hace debido a que en el pasado cuando han intentado ir un poco más profundo, ellos han sido interrumpidos, menospreciados o rechazados por completo debido a su honestidad.

Como resultado de esto ellos terminan siendo lastimados y aprenden a no intentar este tipo de comunicación en el futuro. Ellos prefieren quedarse en la superficie y no arriesgar a ser lastimados una vez más.

La buena noticia es que hay una cura para estas conversaciones vacías y superficiales, y estoy seguro que este es tu deseo y por eso aun sigues leyendo este libro, tú deseas profundizar tus comunicaciones.

Aunque la honestidad, autenticidad y transparencia están disponibles para todos nosotros, estas son difícil de encontrar en las culturas occidentales. Esto se debe a que estas rompen con las normas de sociales y culturales por las cuales somos gobernados.

Aunque todos tenemos la capacidad de mejorar en el contexto de nuestras comunicaciones, se necesitan dos para bailar un tango. Esto quiere decir que nosotros podemos abrirnos frente a otra persona tan amplia y honestamente como queramos, pero si ellos no son lo suficientemente maduros para aceptar nuestra manera de ser y expresarnos, estaremos perdiendo nuestro tiempo.

Si alguien no es lo suficientemente maduro para aceptar la realidad, deja de hablar con él"

No hay ninguna necesidad de desgastarnos con aquellos que no son capaces de aceptar verdades, nuestros sentimientos, pensamientos y puntos de vista.

En Escocia, nosotros somos una nación de personas apasionadamente iracundas. La mayoría de las personas que conozco usa la comunicación para hablar acerca de sí mismos, sus opiniones, creencias, con la meta principal de alejarse de los demás en vez de conectar con ellos.

Reconozco que esto suena bastante fuerte pero es la verdad. Aunque muchas personas en secreto desean conectar con otras personas a un nivel más profundo e íntimo, sus acciones y comportamientos cuentan una historia muy diferente.

La única manera que ellos pueden construir conexiones profundas con alguien más es si se comunican con el corazón y expresan sus pensamientos, sentimientos y necesidades.

Es a este nivel donde quedamos descubiertos y podemos ser blanco de burlas y rechazos, pero solo a este nivel que podremos conectar auténticamente con otras personas y ganar su confianza.

Ese es el estándar de la comunicación, en el cual podemos expresar abiertamente nuestras vulnerabilidades y decir la verdad respecto a quienes somos y que estamos dispuestos a aceptar (o no) de otras personas que lleguen a nuestra vida.

Irónicamente, es justo a este nivel donde las personas tienden a ofenderse más rápidamente. Ya que, lo creas o no, la mayoría de las personas odian la verdad.

Tu puedes ver a un hombre en la calle con su esposa y sus 3 pequeños hijos y llamarlo gay y él sencillamente se reirá en tu cara, también puedes decirle al manager de una empresa, fracasado y él se burlará de ti; sin embargo si vez a una mujer obesa caminando por la calle, te acercas a ella y le dices: "Hey, eres obesa", aunque estés diciendo la verdad, solo necesitas esperar un par de segundos y verás que tan ofendida esta persona se sentirá.

Lo que quiero decir aquí es que la mayoría de personas prefieren las mentiras, la superficialidad y la falsedad sobre la verdad, ya que ellos no son lo suficientemente maduros para aceptar aquello que es verdad. Alguna vez escuche: "La verdad te hará libre, pero antes te dará una buena patada en el trasero".

Algo que no estoy sugiriendo aquí es que nos pasemos el resto de la vida señalando los defectos de las otras personas; esto es completamente innecesario y más bien una excelente manera de perder amigos rápidamente.

Una comunicación sana, profunda que genera conexión requiere un nivel apropiado de honestidad.

Cabe resaltar aquí que opiniones no son la verdad. Opiniones son opiniones. Sentimientos no son verdad, ellos vienen y van. Pensamientos no son verdad y en su mayoría de veces es mejor ni siquiera hablar de ellos. La verdad es verdad y no hay más que decir.

Las verdades dichas con compasión y aceptación incondicional tienen el potencial de crear amistades que duren para toda la vida. La verdad es el nivel más profundo al que puede llegar la comunicación. Pero decir la verdad, no es siempre fácil.

Todas las relaciones están construidas sobre una variedad de niveles de confianza, las cuales se desarrollan con el tiempo. Confianza no puede ser esperada, ni demandada y mucho menos exigida. La confianza solo puede ser ganada cuando reconocemos que la otra persona está dando todo lo que ellos tienen.

En cualquier tipo de comunicación, entre más pronto puedas llegar a la pregunta: ¿Qué es lo que necesitas?, más rápido podrás llevar la comunicación a un nivel más profundo de significancia. Muchas personas solo necesitan ser escuchadas.

Desafortunadamente, debido a que muchas personas no están acostumbradas a ser escuchadas, ellas no saben cómo comunicar sus necesidades.

En Escocia, la cultura ha enseñado a las personas que uno necesita presentar un caso plenamente fundamentado antes de pedir cualquier tipo de ayuda, o tan siquiera poder ser escuchado.

Lastimosamente, escocia es uno de esos países donde muchas personas están completamente solas, ya que no tienen a nadie a quien puedan comunicarle sus necesidades de manera abierta y honesta. En mi experiencia, yo he visto que muchas personas quedan desarmadas cuando les hago la pregunta: "¿Qué quieres de mí? Dime con el fin de que pueda ayudarte con ello de la mejor manera posible".

Casi nadie espera que como amigo, coach o mentor yo pueda ayudarlos si me piden ayuda.

Hace un tiempo yo tuve un mentor, que insistía que yo firmara un acuerdo de mentora antes de comenzar con el proceso. En ese momento de mi vida, yo no estaba interesado en tener un mentor oficial, yo estaba en búsqueda de un amigo.

Esto me parecía sencillamente algo condicional ya que el solo estaba dispuesto en convertirse en mi mentor si yo apoyaba iniciativa de mentoría, la cual había creado con algunos socios más.

Meses después de nuestro acuerdo me di cuenta que la iniciativa de mentoría a la cual me comprometí a apoyar no estaba motivada con el fin de apoyar a los demás, sino que estaba basada en motivos egoístas de hombres cobardes que buscaban reconocimiento social con el fin de lanzar un proyecto de caridad aparentemente bueno.

Existe una gran diferencia entre aquello que parece bueno y algo que es genuinamente bueno.

Por obvias razones, tan pronto como me di cuenta de estos motivos corrompidos y egoístas, retire mi apoyo a esa causa. La lección que aprendí en ese momento fue que es importante diferenciar entre aquellas cosas que parecen ser buenas y aquellas que en verdad lo son.

En 2009 funde una iniciativa de mentoría llamada Solid Grounds. Un proyecto muy cercano a mí, el cual diseñe para apoyar a exsoldados en su transición a la vida civil. La meta principal con este proyecto era convertirme en el tipo de persona que yo hubiese necesitado cuando yo me retire del servicio militar unos años atrás. Uno lo puede llamar mentoría, pero era simplemente ser un amigo.

En las relaciones que desarrollé en ese tiempo aprendí a como escuchar a las personas, a como estar genuinamente interesado en ellos y a preguntar preguntas relevantes, las cuales me permitirían entender sus pensamientos, sentimientos y necesidades inmediatas.

Tan pronto como un grupo de jóvenes comenzaron a participar, ellos reconocieron estas prácticas como genuinas. Ellos se sintieron acogidos y aceptados incondicionalmente, lo cual destruyó cualquier tipo de ansiedad que ellos hubiesen podido sentir respecto a hablar conmigo con la verdad y expresar sus necesidades honestamente y sin ningún tipo de superficialidad.

Ya que nos acercamos al final del libro, quisiera motivarte a que te conviertas en alguien asertivo en tus relaciones, enfocándote en sus pensamientos, sentimientos y necesidades. No hay mejor momento que el presente....

Tú puedes practicar con tus compañeros de trabajo, esposo, esposa, hijos, vecinos o cualquier persona que te dé de su tiempo, ya que la práctica no te hará perfecto, pero hará mejoras permanentes en tus comunicaciones.

Se para otras personas, el tipo de persona que tú quieras que ellos sean para ti. Evalúa si tú a veces intentas invalidar la perspectiva de otra persona, la corriges o sencillamente la defines como irrelevante. Recuerda que a ti tampoco te gusta cuando otras personas hacen eso contigo.

Escucha con el único propósito de entender. Busca comprender como las otras personas se sienten y que es aquello que ellos están buscando o necesitando en sus vidas. Aprende a aceptar incondicionalmente. Esto es algo que las personas respetan sobre todas las otras cosas.

Busca entender las experiencias en tu pasado, las cuales te han llevado a tener estilos de comunicación agresivos, pasivos o pasivo agresivos. Se honesto contigo mismo y con los demás, ya que esta es la llave para crear relaciones significativas que sobrevivirán el tiempo.

Si alguna vez sientes que estas cayendo en viejos comportamientos o actitudes, toma responsabilidad por ti mismo, por tu necesidad de cambiar y conviértete en el cambio que deseas ver en los demás.

No intentes cambiar a las otras personas, ese no es el camino de un líder.

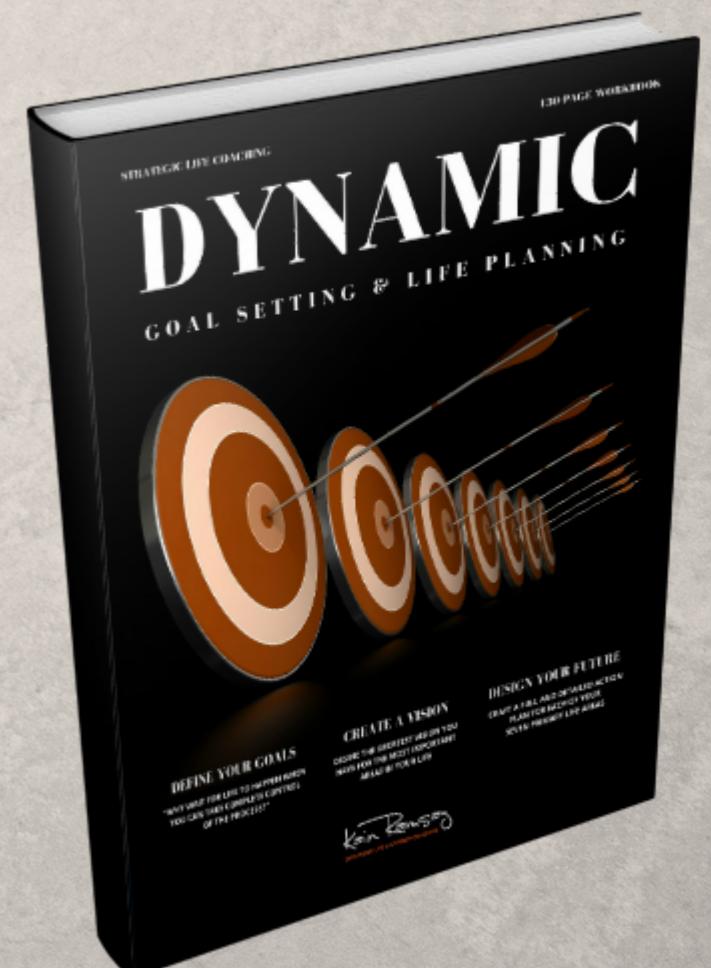
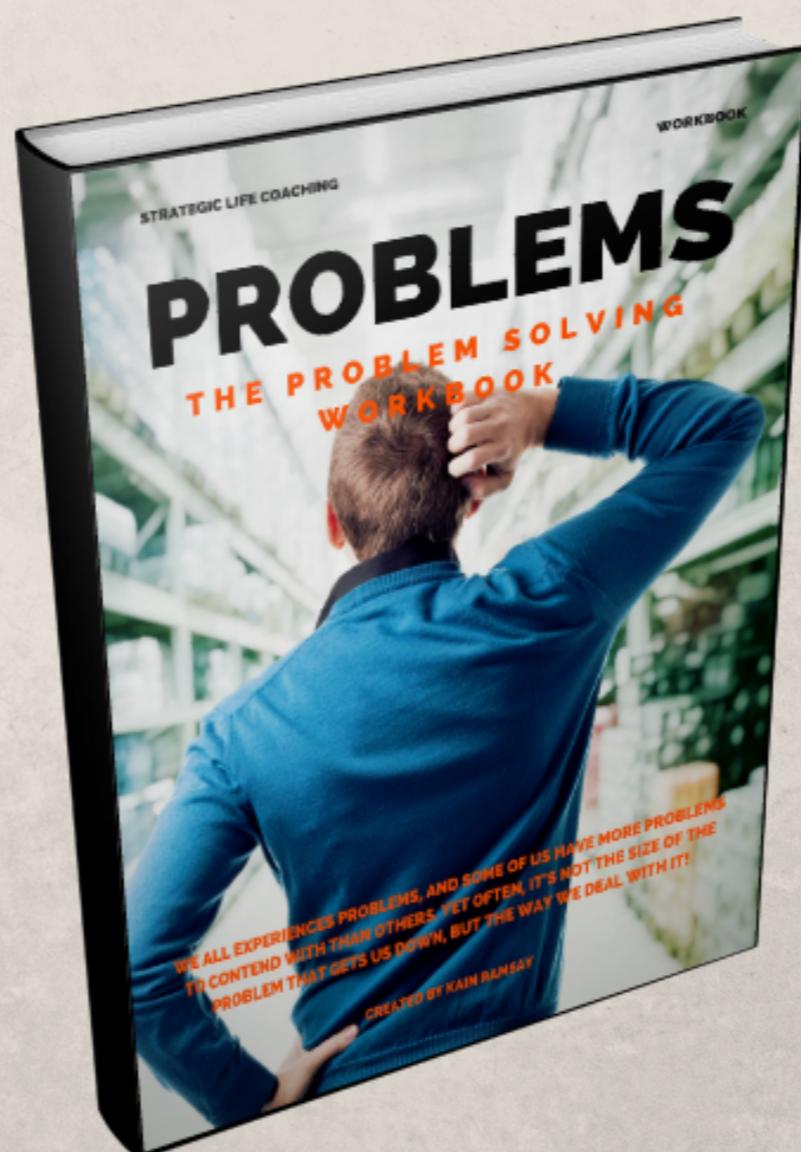
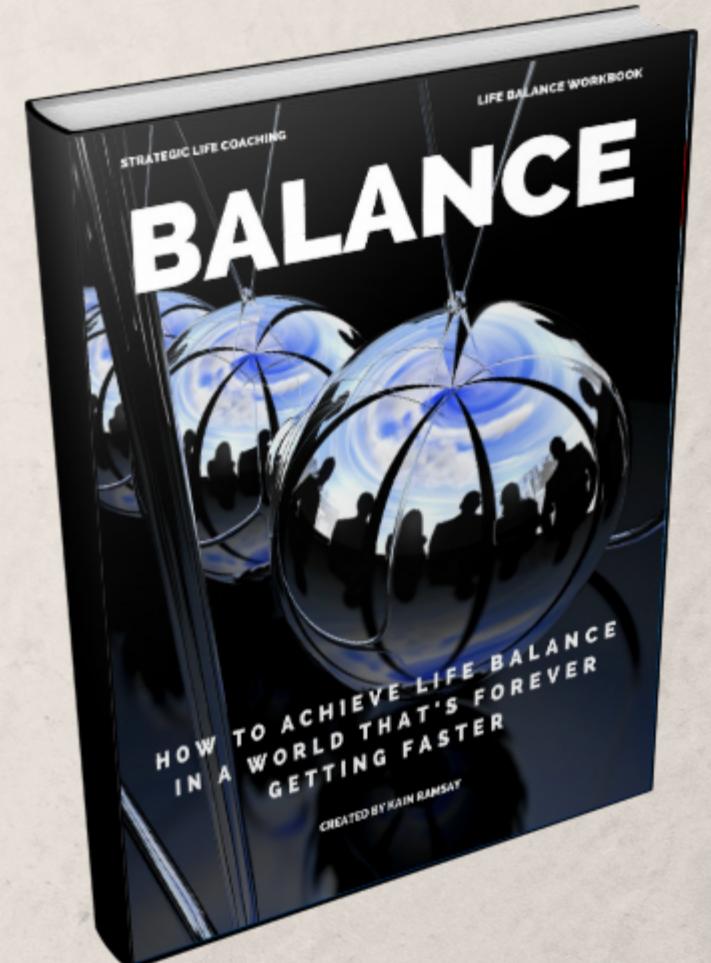
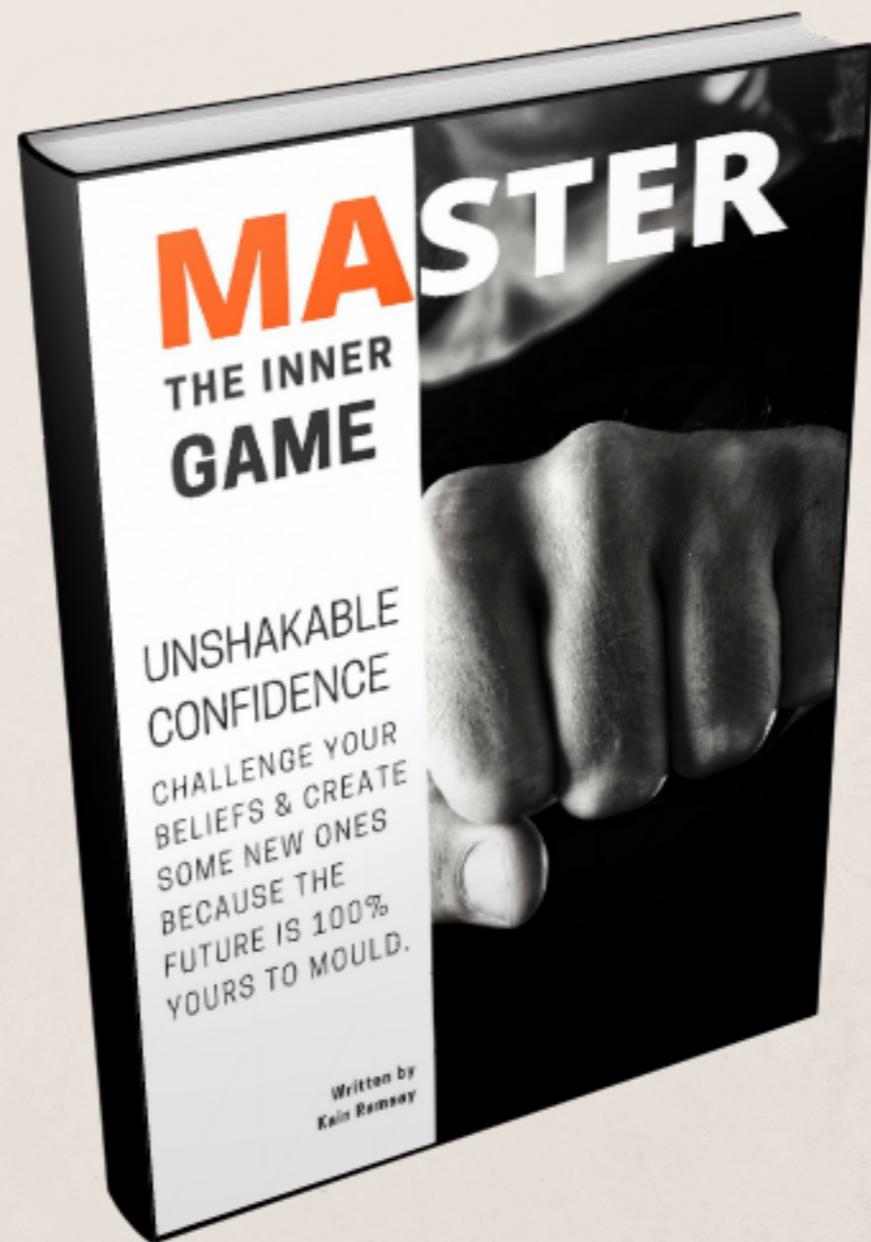
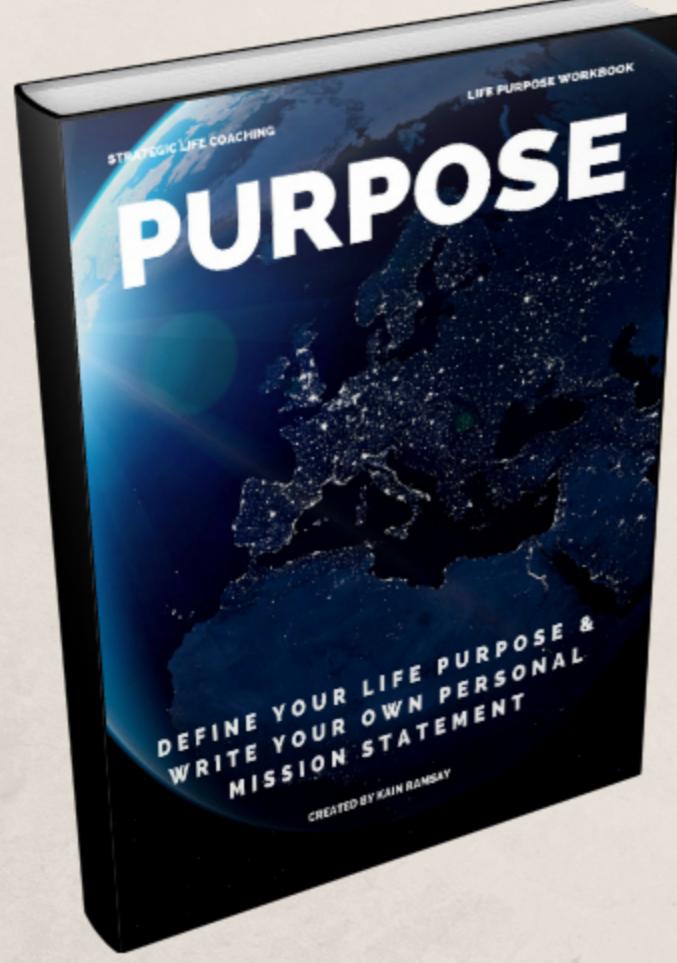
Aprende a comunicarte con honestidad, transparencia, compasión, sinceridad y de manera asertiva.

Gracias y recuerda...

La práctica no te hará un comunicador perfecto pero te hará permanentemente mejor de lo que nunca has sido antes.



BUSCA MIS OTROS LIBROS EN LA STRATEGIC LIFE ACADEMY



Kain Ramsay
STRATEGIC LIFE & CAREER COACHING

CONVERSACIÓN MAESTRA



KAIN RAMSAY & DAVID BEJARANO