

UNA CUALIDAD POCO COMÚN...

Se podía pensar que Momo había tenido mucha suerte al haber encontrado gente tan amable, y la propia Momo lo pensaba así. Pero también la gente se dio pronto cuenta de que había tenido mucha suerte. Necesitaban a Momo, y se preguntaban cómo habían podido pasar sin ella antes. Y cuanto más tiempo se quedaba con ellos la niña, tanto más imprescindible se hacía, tan imprescindible que todos temían que algún día pudiera marcharse.

De ahí viene que Momo tuviera muchas visitas. Casi siempre se veía a alguien sentado con ella, que le hablaba solícitamente. Y el que la necesitaba y no podría ir, la mandaba buscar. Y a quien todavía no se había dado cuenta de que la necesitaba, le decían los demás:

—¡Vete con Momo!

Estas palabras se convirtieron en una frase hecha entre la gente de las cercanías. Igual que se dice: «¡Buena suerte!» o «¡Que aproveche!», o «¡Y qué se yo!», se decía en toda clase de ocasiones: «¡Vete con Momo!».

Pero ¿por qué? ¿Es que Momo era tan increíblemente lista que tenía un buen consejo para cualquiera? ¿Encontraba siempre las palabras apropiadas cuando alguien necesitaba consuelo? ¿Sabía hacer juicios sabios y justos?

No; Momo, como cualquier otro niño, no sabía hacer nada de todo eso.

Entonces, ¿es que Momo sabía algo que ponía a la gente de buen humor? ¿Sabía cantar muy bien? ¿O sabía tocar un instrumento? ¿O es que —ya que vivía en una especie de circo— sabía bailar o hacer acrobacias?

No, tampoco era eso.

¿Acaso sabía magia? ¿Conocía algún encantamiento con el que se pudieran ahuyentar todas las miserias y preocupaciones? ¿Sabía leer en las líneas de la mano o predecir el futuro de cualquier otro modo?

Nada de eso.

Lo que la pequeña Momo sabía hacer como nadie era escuchar. Eso no es nada especial, dirá, quizás, algún lector; cualquiera sabe escuchar.

Pues eso es un error. Muy pocas personas saben escuchar de verdad. Y la manera en que sabía escuchar Momo era única.

Momo sabía escuchar de tal manera que a la gente tonta se le ocurrían, de repente, ideas muy inteligentes. No por que dijera o preguntara algo que llevara a los demás a pensar esas ideas, no; simplemente estaba allí y escuchaba con toda su atención y toda simpatía. Mientras tanto miraba al otro con sus grandes ojos negros y el otro en cuestión notaba de inmediato cómo se le ocurrían pensamientos que nunca hubiera creído que estaban en él.

Sabía escuchar de tal manera que la gente perpleja o indecisa sabía muy bien, de repente, qué era lo que quería. O los tímidos se sentían de súbito muy libres y valerosos. O los desgraciados y agobiados se volvían confiados y alegres. Y si alguien creía que su vida estaba totalmente perdida y que era insignificante y que él mismo no era más que uno entre millones, y que no importaba nada y que se podía sustituir con la misma facilidad que una maceta rota, iba y le contaba todo eso a la pequeña Momo, y le resultaba claro, de modo misterioso mientras hablaba, que tal como era sólo había uno entre todos los hombres y que, por eso, era importante a su manera, para el mundo.

¡Así sabía escuchar Momo!

Fragmento de Michael Ende, *Momo*

Comunicación

Todo problema de comunicación se diluye con receptividad y escucha. En la vida cotidiana podemos verificar las grandes dificultades para recibir lo que el otro quiere expresar cuando es diferente de lo que esperamos. Nuestra mente se mantiene congestionada de expectativas y deseos sobre lo que se debería ser y hacer. **Escuchar** es un acto que dista mucho de **Juzgar**. Para escuchar es necesario dar atención, liberar la mente de ideas mientras el otro comunica: la atención nace de un corazón que aprecia la realidad diferente del otro y la naturaleza autónoma e individual de cada ser. Esto se aplica en sí mismo y en los demás.

OBSTÁCULOS DE LA COMUNICACIÓN

Ciertas actitudes que asumimos en nuestra interacción con otros tienen el efecto de bloquear la comunicación, porque emanan de una postura egoísta o de la poca valoración que le damos al otro y a sus capacidades. Tras estas actitudes se esconde un deseo de sentirnos importantes y necesitados o de manipular al otro y atarlo, sin advertir que estamos favoreciendo resentimiento, desconfianza, distanciamiento y/o sensación de incapacidad.

I. Dirigir y mandar.

“Tienes que buscar que te digan lo que tienes que hacer”. “Dependes de mí”.

II. Amenazar y chantajear.

“¡Ay de ti si no haces lo que yo quiero!”. “Puedes hacer lo que quieras, pero si no...”.

III. Moralizar y culpar.

“Eso está muy mal”. “Eso no debe hacerse”. “¿Qué dirá la gente?”.

IV. Aconsejar y recetar soluciones.

“Yo sé mejor que tú lo que a ti te conviene”.

V. Apropiarse de la verdad. Juzgar.

Interpretar.

“Yo sé más que tú”. “Lo que a ti te pasa es esto...”. “Tú eres un...”.

VI. Alabar inoportunamente. Simular que se está de acuerdo.

Elogios que no vienen al caso. Aparentes acuerdos con el otro para obtener algo de él.

VII. Insultar y ridiculizar.

Hacer de aspectos personales del otro motivos para atacarlo, así sea en niveles muy sutiles.

VIII. Tranquilizar y consolar.

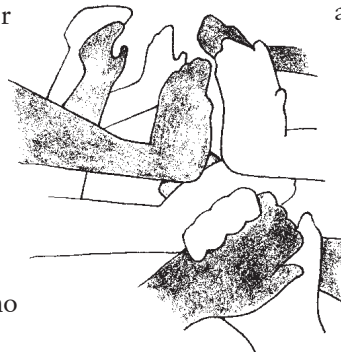
“Pobrecito”. “Eso no es tan grave”. Evitar afrontar los sentimientos problemáticos.

IX. Investigar.

Interrogar al otro desde un marco de referencia personal que puede ser ajeno al suyo. Intromisión inoportuna o falsas esperanzas de ayuda al otro.

X. Catalogar y comparar.

Según esquemas mentales rígidos, imponer al otro modelos de cómo debería ser o de a qué se parece.



Escucha profunda con el corazón

Viendo que bajo estrés se disminuye notablemente la capacidad de escuchar, se desarrolló esta técnica sencilla que ayuda a disminuir el estrés. Existen tres niveles de escucha: la verbal, la emocional y la esencial. Y dos formas: Reactiva o automática, no esencial y muchas veces incompleta, y la Proactiva, que recibe la información, la piensa y responde, concediéndose una pausa para ponerse en el lugar del otro aunque haya desacuerdo. Lo principal es hacer que la gente se sienta escuchada y comprendida, involucrando en ello al corazón.

- ⌘ Escuchar sin juzgar. Nunca sabemos la historia previa del otro en su totalidad; por esto nuestro nivel de ignorancia es bastante alto como para emitir algún juicio.
- ⌘ Entender claramente antes de contestar, solicitando nuevamente información no captada por distracción o desconocimiento cuando sea necesario.
- ⌘ Confirmar lo que el otro quiere decir.
- ⌘ Tu hablas, yo escucho, no pienso mientras tanto.
- ⌘ Hacer preguntas claves sobre lo que expresa, sus palabras, emociones y esencia.
- ⌘ Pensar para contestar.

“Y YO SÍ QUIERO VIVENCIAS”

Este material de apoyo para tomar conciencia del sentido de nuestras palabras y nuestros actos, nos apoya en la toma de conciencia de la forma como asumimos la vida y nos invita a realizar los cambios de acuerdo con el verdadero deseo del corazón.

<p><i>Cambiando</i> PERO</p> <p><i>Por</i> Y APRECIANDO</p>	<p>UNO siempre nadie nada Nunca (generalizaciones)</p> <p>YO APROPIANDO</p>	<p>NO ("no pero" como muletilla)</p> <p>SÍ ACOGIENDO</p>
<p><i>Cambiando</i> Tengo que deberías Toca Hay que debo tienes</p> <p><i>Por</i> QUIERO ASUMIENDO</p>	<p>Explicar Suponer Aconsejar Teorizar Entender</p> <p>VIVENCIAS APRENDIENDO</p>	

“Y”. Cuando se utiliza “pero” se anula o invalida lo dicho anteriormente. Decir “y” enlaza, enriquece la comunicación con los matices que puede aportar la situación.

“Yo”. Utilizar el “uno”, evita involucrarse en lo que se dice, al igual que el uso continuo de generalizaciones (“todos”, “nadie”, “nunca”, “siempre”, etc.), que de hecho resultan falsas. Decir “yo” apoya el proceso de personalizar, de centrarse y tomar conciencia de que cada experiencia es única.

“Sí”. El No es una palabra que no reconoce el inconsciente y que sugiere lo que se quiere evitar. “No fumar” recuerda este hábito. Hablar y pensar las cosas en positivo, facilita la apertura, desarrolla el optimismo y la claridad sobre las acciones.

“Quiero”. Con mucha frecuencia se utilizan expresiones como “toca”, “debería”, “hay que”, “tienes que”, con las que se asumen las cosas por obligación más que por voluntad interior. Cuando se utiliza el “quiero” o “voy a” como decisión, el ser asume fácilmente lo que se propone y encuentra modos de realizarlo, a la vez que se fomenta el acto libre y voluntario, con responsabilidad y en el presente.

“Vivencias”. Gracias a la fuerza que tiene el conocimiento racional, se tiende al análisis, a las teorizaciones, consejos, a dar razones y explicaciones. Sin embargo, el conocimiento vivencial, el que se fundamenta en las experiencias y las reconoce como distintas, permite reconocer oportunidades, abrir la conciencia y recibir aprendizajes sabiendo que todo encuentro es nuevo y enriquecedor. Una herramienta útil en este aspecto puede ser cambiar “¿por qué?” por “¿para qué?”, buscando el sentido de lo que se vive.

Todo lo anterior apoya la intención fundamental de **No Juzgar**, donde cada experiencia puede resultar positiva o negativa dependiendo de la apertura que se tenga hacia ella, de la actitud, más que de la experiencia en sí.

Así, podemos trabajar los valores no como juicios de valor sobre cómo deben hacerse las cosas, sino como el fomento de un estado del ser que invita a actuar valorando la vida en todas sus expresiones.

*Un día dedicado a juzgar
a otro es un día penoso.
Un día dedicado a juzgarse
uno mismo es un día penoso.*

BUDA

RECEPTIVIDAD

Ya es tiempo de parar de buscar respuestas agresivamente. Vacíate por completo, hazte totalmente receptivo a la existencia total. Relájate, espera y pásalo bien.

Un profesor de filosofía fue a ver al Maestro Zen Nan-In, y le consultó acerca de Dios, la meditación y sobre muchas otras cosas. El Maestro lo escuchó en silencio y luego dijo: “Te ves muy cansado. Has escalado esta gran montaña, y vienes de un lugar lejano. Déjame primero servirte el té”.

El profesor esperó. Estaba lleno de preguntas. Mientras calentaba la tetera y el aroma del té se esparcía por el ambiente, el Maestro le dijo: “¡Espera! No estés tan preocupado. ¿Quién sabe? Quizás tomando el té tus preguntas puedan ser contestadas”.

El profesor empezó a considerar si todo su viaje había sido un desperdicio. “Este hombre parece estar loco. ¿Cómo pueden ser contestadas mis preguntas acerca de Dios con sólo tomar el té?”. Pero estaba cansado también, y pensó que sería bueno tomar una taza de té antes de bajar la montaña.

El Maestro trajo la tetera, sirvió el té en la taza y éste comenzó a derramarse sobre el platillo, pero el Maestro lo seguía sirviendo. ¡El platillo estaba tan lleno que una gota más y se derramaría el té sobre el piso! El profesor le dijo: “¡Para! ¿Qué estás haciendo? ¿No te das cuenta que la taza y el platillo están llenos?”.

Y Nan-In dijo: “Esa es exactamente tu situación. Tu mente está tan llena de preguntas que aunque yo las contestara, no habría espacio en ti para recibirlas. Y yo te diré, desde que entraste a esta casa, tus preguntas se han desparramado por todo el lugar. Esta pequeña choza está repleta con tus preguntas. Regresa, vacía tu copa y luego ven. Primero, crea un pequeño espacio dentro de ti”.

**¿Qué tanto te das
demasiada importancia
como para estar receptivo?**

**Una actitud receptiva nace
en quien sabe que siempre
se tiene mucho por aprender.**



CONTACTOS:

Ana María Bermúdez Díaz
Gino Luque Cavallazzi
UNIMINUTO: 291 6528
fpv-uniminuto@universia.net.co

Visita nuestro sitio en internet
<http://www.geocities.com/fppdv>