

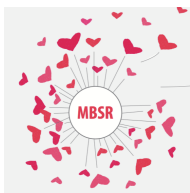
M.B.S.R

Mindfulness Base Stress Reduction

6^a Sessió

QUADERN PERSONAL DE.....

Aquest material ha estat elaborat per Antoni Lacueva, **seguint les bases del programa de Jon Kabat-Zinn** i s'utilitza en el programa MBSR impartit en entitats, organitzacions i en modalitat oberta.



Llicenciat en Biologia, especialitat Neurobiologia fonamental, per la Universitat de Barcelona (UB). Diplomant en Psicologia d'organitzacions. Màster en Formador de Formadors: Expert Europeu. UPC. Màster i tècnic superior en les especialitats tècniques de la prevenció de riscos. Especialista en psicosocials. Auditor. UPC. Màster i Trainer Diplomant en PNL certificat per l'Associació Espanyola de PNL (AEPNL). Epistemologia de la PNL. Format amb Robert Dilts i Stephen Gilligan. Hipnosi Ericksoniana-Trance Generatiu. Coach Transformacional per Cristina Naughton IG i People-Tech Solutions, LLC (EUA). Coach generatiu d'organitzacions i personal. Instructor acreditat en MBSR-Programa de Jon Kabat Zinn de la Universitat de Massachusetts. Mindfulness Teacher per IMTA. Membre de la Asociación Profesional Mindfulness-MBSR en l'actualitat president. Àmplia i profunda experiència. Permanent actualització i exerceix com a coach personal i formador didacta de cursos avalats per l'AEPNL. Director de Mindfulness- MBSR & Aplicaciones. Membre de l'equip de didactes de PNL Barcelona.

6. Comunicació amb Consciència Plena

L'estrès que patim és majorment de tipus psicossocial i, per tant, està íntegrament lligat a les nostres relacions personals i a la nostra pròpia manera de dir-nos les coses.

És per això que la comunicació és l'altra víctima col·lateral de l'estrès.

La comunicació atenta és aplicar les bases de l'atenció a l'acte de comunicar.

Implica ser conscient de què estic dient, com ho estic dient, com em sento i quin efecte tenen les meves paraules i comunicació no verbal en els altres.

Una tècnica per a situacions difícils és **Recorda MA (Moment d'Atenció)**¹, consisteix a saber fer una pausa, valorar la situació i poder canviar el rumb.

Què està passant ara? - Què estic fent / sentint / pensant?

Què és el que vull ara mateix? - Quin és el meu objectiu, què pretenc aconseguir?

Val la pena seguir amb això, és realment important?

Què estic fent que m'impedeix arribar al meu objectiu?

- Llavors el que he de fer és ...

Pren una decisió dient alguna cosa així: ara vaig a...

- Inspira conscientment i canvia el rumb cap a on cregueis oportú.

En els diàlegs conflictius hi han actituds destructives que dificulten la comunicació:

La crítica. En atacar la imatge que tinc de mi, activen el cervell emocional i predisposen a l'agressió o la retirada, incapaços d'actuar racionalment.

La crítica neix quan es jutja a la persona en comptes de les circumstàncies. Com a conseqüència d'aquesta pot aparèixer **el menyspreu**, i és una resposta passivo-agressiva a la crítica, mitjançant el to de veu, els gestos o paraules que poden ser més subtils (sarcasme, ironia) o més directes, com ara els insults.

Tant la crítica com el menyspreu poden produir al seu torn una **reacció de retirada** o de **contraatac**.

El contraatac seria la resposta agressiva, quan la persona que se sent atacada torna l'atac i es comença un cicle amplificador del qual és difícil sortir-ne airoso. O sinó la retirada, que pot ser passiva o passivo-agressiva.

6.1 Sis idees per potenciar una comunicació no violenta

- És més apropiat fer una petició que una exigència
- És millor fer preguntes que acusacions
- Intenta descriure el tema de la forma més objectiva possible
- Evitar judicis parlant des del jo
- Evita els absoluts i les generalitzacions
- Tracta els temes d'un en un i no acumulis emocions negatives

¹ P. Senge. *La quinta disciplina*. Ediciones Granica

6.2 Els estils de comunicació

L'estil agressiu

Comportament verbal

- És una persona que diu el que vol i sent, però a costa dels altres.
- És impositiu i fa servir expressions com ara: "Has de ...", "No t'ho tolero" o "No et consenteixo".
- Etiqueta i culpabilitza, tendeix a sobresortir.
- Interromp els altres, tria per altres, dóna ordres etc..

El seu efecte en els altres

- Se senten humiliats, menyspreats o ferits.
- Se senten ressentits, desconfien i tenen por, fins i tot volen venjar-se.

El resultat aparent d'aquest comportament

Sovint aconseguen el que volen, però a costa dels altres. Això fa que els altres se sentin ferits i menyspreats, cosa que provoca sentiments de revenja. Les persones agressives tenen dificultats per relaxar-se i desconnectar amb els problemes. Emoció dominant: la ràbia.

L'estil passiu

Comportament verbal

- Estil vacil·lant: "Potser, suposo", "bé, potser", "no et molestis"
- S'excusa amb freqüència i evita expressar els seus sentiments, o ho fa menystinguts.

El seu efecte en els altres

- Se senten culpables, superiors o frustrats, fins i tot enutjats.
- La seva irritació pot convertir en menyspreu. Perden respecte per part dels altres.
- Deixa que es violin els seus drets.
- Baixa autoestima, i sentiment de no tenir control.
- Perd oportunitats en deixar a d'altres decidir per ell.
- No sol assolir els seus objectius en no expressar els seus desitjos, necessitats i sentiments.

El resultat aparent d'aquest comportament

- No aconseguen el que volen, o si ho fan és de forma indirecta. Això produeix un sentiment de deshonestat.
- Altres aconseguen objectius a càrrec seu, i violen els seus drets. Aquesta situació fa que s'acumuli odi i aquest o bé se suprimeix o sé reorienta cap a altres més febles.
- Hi ha tendència a postergar decisions, a fer les coses a mitges, a oblidar coses.
- S'acostuma a patir en silenci i hi ha tendència a l'aïllament i la solitud. Emoció dominant: la por.

L'estil assertiu

Capacitat per afirmar-se a un mateix sense imposar-se als altres. Ser qui s'és en les relacions, deixant que els altres també siguin ells mateixos.

Característiques:

- Evita l'aparició de conflictes i si ocorren, facilita la seva resolució.
- Protegeix els seus drets i respecta els dels altres.
- Acostuma a aconseguir els seus objectius sense ofendre els altres.
- Pren les seves pròpies decisions. S'expressa amb claredat i fa saber que comprèn als altres.

Tècnica de comunicació assertiva

Descobreix que és el que et molesta d'aquesta persona i estigues atent a quan aparegui per evitar reaccionar.

En aquest moment enfoca el problema en tres passos:

Et comprenc (honestament, no com a formalisme).

No obstant això, no estic d'acord amb tu. (Donant raons o sense donar-ne).

Per això et proposo Intenta buscar una solució acceptable per a ambdues parts, creativa, equilibrada, oberta, o ajorna el tema si no hi ha sortida, esperant altres circumstàncies.

Practica formes d'expressar les teves disconformitats de forma clara i ferma, però mantenint un enfocament amable.

Comportament verbal

- S'expressa amb claredat i precisió, fent servir la primera persona del singular: "jo".
Estil ferm i directe: desitjo, opino, sento, què penses?
- Fer saber que comprèn els altres.

Comportament no verbal

- Expressió facial franca i oberta, postura relaxada i sense tensió muscular.
- Moviments pausats i orientat cap a l'interlocutor, cap alt i contacte visual amb interès i sense altivesa o desafiar.
- Veu ferma, càlida i expressiva.

Metes aparents, sentiments i guanys

- Comunicar i ser respectat.
- Se sent segur de si mateix, alhora que se sent bé durant i després de la comunicació.
- Posseeix sensació de control sobre la situació, respecte a si mateix i orientació a la tasca o l'objectiu.
- Amb això se sent bé, i és respectat, les seves relacions són bones i no pateix tensions emocionals posteriors.

El seu efecte en els altres

- El respecten i l'aprecien. Se senten lliures d'expressar.

El resultat aparent d'aquest comportament

Mindfulness Base Stress Reduction

- Acostuma a aconseguir els seus objectius, si són raonables.
- És respectat i està a gust amb si mateix.
- Respecta els altres i és apreciat pels altres.

ANNEX:

TEXTOS I MATERIAL D'EXERCICIS

VALORACIÓ DE LA GESTIÓ DEL MEU TEMPS

Comportament	Gairebé sempre	A vegades	Poques vegades	Mai
Utilitzo el meu temps de forma efectiva	3	2	1	0
Evito ocupar-me de coses importants	0	1	2	3
Em costa acabar les tasques	0	1	2	3
Les distraccions no em deixen fer el que vull	0	1	2	3
La gent acostuma a carregar-me amb tasques i jo les accepto	0	1	2	3
Jo sé què vull fer	3	2	1	0
Em deixo cites o oblidó coses importants	0	1	2	3
Em moc de tasca en tasca sense cap raó	0	1	2	3
Hi ha temps per acabar el que vull fer	3	2	1	0
Faig més coses de les necessàries en una tasca en comptes de passar a la següent	0	1	2	3
Estic tan ocupada o ajudant els altres que no aconsegueixo acabar la meva feina	0	1	2	3

Quan acabis suma els valors de cada columna i completa el total.

Reflexiona per uns instants sobre com creus que gestiones el teu temps i quin són els principals obstacles en aquest tema.

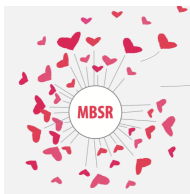
MBSR

Mindfulness Base Stress Reduction

6ª Sesión

CUADERNO PERSONAL DE

El presente material ha sido elaborado por Antoni Lacueva, **siguiendo las bases del programa de Jon Kabat-Zinn**, y se utiliza en el programa MBSR impartido en entidades, organizaciones y en modalidad abierta.



Licenciado en Biología, especialidad en Neurobiología fundamental, por la Universidad de Barcelona (UB). Diplomado en Psicología de las organizaciones. Máster en Formador de formadores: experto europeo. UPC. Máster y técnico superior en las especialidades técnicas de la prevención de riesgos. Especialista en psicosociales. Auditor. UPC. Máster y trainer diplomado en PNL certificado por la Asociación Española de PNL (AEPNL). Epistemología de la PNL. Formado con Robert Dilts y Stephen Gilligan. Hipnosis ericksoniana - trance generativo. Máster en PNL y salud. Coach transformacional por Cristina Naughton IG y People - Tech Solutions, LLC (EEUU). Coach generativo de organizaciones y personal. Instructor acreditado en MBSR. Programa de Jon Kabat Zinn, de la Universidad de Massachusetts. Mindfulness Teacher por IMTA. Miembro de la Asociación Profesional Mindfulness-MBSR de la que es presidente. Amplia y profunda experiencia. Permanente actualización. Ejerce como coach personal y formador didacta de cursos avalados por la AEPNL. Fundador y director de Mindfulness-MBSR & Aplicaciones. Miembro del equipo de didactas de PNL Barcelona.

6. Comunicación con conciencia plena

El estrés que sufrimos es mayormente de tipo psicosocial y, por lo tanto, está íntimamente ligado a nuestras relaciones personales y a nuestra propia manera de decirnos las cosas. Y es por esto por lo que la comunicación es la otra víctima colateral del estrés.

La comunicación atenta es aplicar las bases de la atención en el acto de comunicar. Implica ser consciente de qué estoy diciendo, de cómo lo hago, de cómo me siento y de qué efecto tienen mis palabras y mi comunicación no verbal en los demás.

Una técnica para situaciones difíciles es la denominada “recuerda MA” (momento de atención),² que consiste en saber hacer una pausa, valorar la situación y poder cambiar tu rumbo.

- ¿Qué está pasando ahora? ¿Qué estoy haciendo/sintiendo/pensando?
- ¿Qué es lo que quiero ahora mismo? ¿Cuál es el objetivo que pretendo conseguir?
- ¿Vale la pena seguir con esto?, ¿es realmente importante?
- ¿Qué es lo que estoy haciendo que me impide llegar mi objetivo?

⇒ Entonces lo que tengo que hacer es...

- Toma una decisión diciendo algo así: “Ahora voy a...”

⇒ Inspira conscientemente y cambia tu rumbo hacia donde creas oportuno.

En los diálogos conflictivos hay actitudes destructivas que dificultan la comunicación. Por ejemplo, la *crítica*. Al atacar alguien la imagen que tengo de mí, activa mi cerebro emocional y me predispone a la agresión o la retirada, incapaz de actuar racionalmente. La crítica nace cuando se juzga a la persona en vez de sus circunstancias. Como consecuencia de esta, puede aparecer el *desprecio*, que es una respuesta pasivo-agresiva a la crítica, mediante un tono de voz, gestos o palabras que pueden ser relativamente sutiles, como la ironía o el sarcasmo, o descaradamente directos, como los insultos.

Tanto la crítica como el desprecio pueden producir a su vez una *reacción de retirada* o un *contraataque*. El contraataque sería la respuesta agresiva de la persona que se siente atacada cuando devuelve el ataque, y comienza, así, un ciclo amplificador del que es difícil salir airoso. O, si no, se da la retirada, que puede ser pasiva o pasivo-agresiva.

Seis ideas para potenciar una comunicación no violenta

- a) Es más apropiado hacer una petición que una exigencia.
- b) Es mejor hacer preguntas que acusaciones.
- c) Hay que intentar describir el tema de la manera más objetiva posible.
- d) Evitar juicios hablando desde el “yo”.
- e) Evita los absolutos y las generalizaciones.
- f) Tratar los temas de uno en uno y sin acumular emociones negativas.

². Peter M. Senge. *La quinta disciplina*. Buenos Aires: Granica, 1994.

Los estilos de comunicación

A. El estilo agresivo

Comportamiento verbal:

- Es el propio de una persona que dice lo que quiere y siente, pero a costa de otros.
- Es impositivo y utiliza “Tienes que...”, “No te lo tolero”, “No te lo consiento”.
- Etiqueta y culpabiliza, tiende a sobresalir.
- Interrumpe a los demás, elige por otros, da órdenes, etc.

Su efecto en los demás:

- Se sienten humillados, despreciados o heridos.
- Se sienten resentidos, desconfían y temen, e incluso pueden querer vengarse.

El resultado aparente de este comportamiento:

- A menudo consigue lo que quiere, pero a costa de los demás. Esto hace que los demás se sientan heridos y despreciados, lo que puede provocar en ellos sentimientos de revancha. La persona agresiva tiene dificultades para relajarse y desconectar de los problemas. Su emoción dominante: la rabia.

B. El estilo pasivo

- Deja que se violen sus derechos.
- Tiene una autoestima baja, y el sentimiento de no controlar.
- Pierde oportunidades al dejar a otros decidir por él.
- No suele alcanzar sus objetivos al no expresar sus deseos, necesidades o sentimientos.

Comportamiento verbal:

- Estilo vacilante: “Tal vez”, “Supongo”, “Bien, quizás”, “No te molestes”.
- Se excusa con frecuencia y evita expresar sus sentimientos, o lo hace menospreciándose.

Su efecto en los demás:

- Se sienten culpables, superiores o frustrados; incluso enojados.
- La irritación que sienten puede convertirse en desprecio hacia él. Le pierden el respeto.

El resultado aparente de este comportamiento:

- No consigue lo que quiere, o, si lo hace, es de modo indirecto. Esto le produce el sentimiento de no ser honesto.
- Otros consiguen objetivos a su costa, y violan sus derechos. Esta situación hace que a él se le acumule el odio (y este, o bien se suprime, o bien se reorienta hacia otros más débiles).
- Tiene una tendencia a postergar decisiones, a hacer las cosas a medias, a ser olvidadizo.
- Suele sufrir en silencio, con una clara tendencia al aislamiento y la soledad. La emoción dominante: el miedo.

C. El estilo asertivo

• Refleja la capacidad para afirmarse a sí mismo sin imponerse a los demás. Ser quien se es en las relaciones, dejando que los demás también sean ellos mismos.

Características:

- Evita la aparición de conflictos y, si ocurren, facilita su resolución.
- Protege sus derechos y respeta los de los demás.
- Suele conseguir sus objetivos sin ofender a los demás.
- Toma sus propias decisiones. Se expresa con claridad y hace saber que comprende a los demás.

La técnica de comunicación asertiva:

• Descubre que es lo que te molesta de esta persona y permanece atento cuando aparezca para evitar reaccionar. En ese momento, enfoca el problema *en tres pasos*:

- a) “Te comprendo” (honradamente, no como formalismo);
 - b) “Sin embargo, no estoy de acuerdo contigo” (dando razones o sin darlas);
 - c) “Por eso, te propongo...” (intentando buscar una solución aceptable para ambas partes, creativa, equilibrada, abierta, o bien aplazar el tema si no hay salida, a la espera de mejores circunstancias).
- Practica formas de expresar tus disconformidades de manera clara y firme, pero manteniendo un enfoque amable.

Comportamiento verbal:

- Se expresa con claridad y precisión, utilizando la primera persona del singular: “Yo...”.
- Estilo firme y directo: “Deseo...”, “Opino...”, “Siento que...”, “¿Qué piensas?”.
- Hace saber que comprende a los demás.

Comportamiento no verbal:

- Expresión facial franca y abierta, postura relajada y sin tensión muscular.
- Movimientos pausados y orientados hacia el interlocutor, cabeza alta y contacto visual con interés y sin altivez ni desafío.
- Voz firme, cálida y expresiva.

Metas aparentes, sentimientos y ganancias:

- Comunica y es respetado.
- Se siente seguro de sí mismo, al tiempo que se siente bien durante y después de la comunicación.
- Posee una buena sensación de controlar la situación, respecto a sí mismo, y también de estar dando una adecuada orientación a la tarea o el objetivo.
- Con esto se siente bien, y es respetado; sus relaciones son buenas y no sufre tensiones emocionales posteriores.

Mindfulness Base Stress Reduction

Su efecto en los demás:

- Le respetan y le aprecian. Se sienten libres de expresarse.

El resultado aparente de este comportamiento

- Suele alcanzar sus objetivos, si son razonables.
- Es respetado y está a gusto consigo mismo.
- Respeta a los demás, por lo que es apreciado por ellos.

ANEXO

TEXTOS, MATERIAL, EJERCICIOS

GESTIÓN DEL TIEMPO

Piensa por un momento en tu actuación en las últimas semanas e indica con un círculo la casilla que describe mejor tu comportamiento.

<i>Comportamiento</i>	<i>Casi siempre</i>	<i>A veces</i>	<i>Pocas veces</i>	<i>Nunca</i>
Utilizo mi tiempo de forma efectiva	3	2	1	0
Evito ocuparme de cosas importantes	0	1	2	3
Me cuesta terminar las tareas	0	1	2	3
Las distracciones no me dejan hacer lo que quiero	0	1	2	3
La gente suele cargarme con tareas, y yo las acepto	0	1	2	3
Yo sé lo que quiero hacer	3	2	1	0
Me dejo citas u olvido cosas importantes	0	1	2	3
Me muevo de tarea en tarea sin ninguna razón	0	1	2	3
Hay tiempo para terminar lo que quiero hacer	3	2	1	0
Hago más cosas de las necesarias en una tarea en vez de pasar a la siguiente	0	1	2	3
Estoy tan ocupado ayudando a los demás que no consigo terminar mi trabajo	0	1	2	3

Cuando acabes, suma los valores de cada columna y completa el total. Y ahora reflexiona por unos instantes sobre qué tal crees que manejas tu tiempo y cuáles son los principales obstáculos en este tema.