

Abuelos Como Padres: Tendiendo Un Puente Hacia La Comunicación

Uno de los espacios mas difíciles de salvar entre las generaciones es el espacio de comunicación. Lo hemos escuchado nosotros mismos o lo hemos dicho: “Yo no me puedo comunicar contigo,” “No nos estamos comunicando,” o “No estamos en la misma onda.” Si nos damos cuenta o no, es imposible que *no* haya comunicación o más cuando están juntos. Dedicamos el 70 por ciento de nuestro tiempo comunicándonos. Hay muchas maneras de comunicación aparte de la comunicación verbal. Sin decir ni una palabra, nos podemos comunicar por medio de nuestro lenguaje corporal, lenguaje, gestos, amaneramientos, y expresiones faciales.

La mayoría del tiempo, cuándo la gente expresa sus sentimientos por su inhabilidad de comunicarse, ellos están protestando por la comunicación ineficaz. Una de las personas realmente no está entendiendo lo que la otra esta diciendo o sintiendo.

Una de las claves para reforzar las relaciones familiares es la comunicación eficaz, la cual toma tiempo y esfuerzo. No es algo que nada mas sucede; es algo en la cual todos los miembros de la familia deben trabajar.

Los Elementos De La Comunicación

La comunicación es el proceso por el cual la gente intercambia ideas, mensajes, y sentimientos uno con el otro. También es lo que decimos y como lo decimos. La clave para hacer la comunicación efectiva, es la de expresarse efectivamente, y tratar de comprender lo que la otra persona está diciendo.

En el nivel mas bajo de comunicación interpersonal, hay tres categorías:

- El remitente, el cual es la persona hablando y transmitiendo el mensaje;
- El mensaje, el cual es la idea o información que se está comunicando; y
- El receptor, el cual es la persona escuchando y para el cual el mensaje esta destinado.

Hay mucha más comunicación entre dos personas, que simplemente un intercambio de palabras. Esto incluye gestos, expresiones faciales, postura, tono de voz, que se dice, como se dice, cuando se dice, porque se dice, y lo que no se dice. Estos son componentes importantes en como se manda el mensaje. Para que el remitente sepa como se recibió el mensaje, el receptor debe dar retrocomunicación. La retrocomunicación, refleja lo que el receptor escucho del remitente. Ya sean respuestas verbales o sin palabras, la retrocomunicación no nada mas se concentra en las palabras habladas sino que también en los sentimientos y las comunicaciones no habladas del mensaje.

Comunicación Sin Palabras

Los investigadores calculan que de la comunicación frente a frente, solamente el 30 a 35 por ciento del significado se lleva a cabo através de la comunicación verbal. Eso deja 65 a 70 por ciento que se lleve a cabo por la porción sin palabras. Una sensibilidad para los mensajes verbales y sin palabras es necesaria para la comunicación eficaz.

Cuando los mensajes verbales y no verbales contrastan uno con el otro, el receptor le dará más importancia al mensaje no verbal que al mensaje verbal. Por ejemplo, si usted le dice a alguien que todo está bien y lo quiere, pero tiene sus brazos cruzados y sus puños cerrados, el receptor probablemente no va a creer lo que usted dice. También el receptor debe ser sensible a los mensajes no verbales del remitente, y también estar al tanto de sus propios mensajes no verbales.

Escuchando

La categoría más importante en la comunicación eficaz es el de escuchar. Además de escuchar las palabras, un buen escuchador le pone atención a la comunicación que no se expresa, tal como la posición del cuerpo, movimientos, tensión o relajamiento, gestos, y expresiones faciales. Un buen escuchador está compuesto de cuatro categorías básicas: concentración, tolerancia, manifestación, y sensibilidad.

La concentración es uno de los componentes más difícil de tratar porque podemos escuchar mucho más rápido de lo que podemos hablar. Podemos hablar aproximadamente 125 palabras por minuto, pero podemos escuchar aproximadamente 400 palabras por minuto. Esto tiene tendencia a crear situaciones donde en vez de escuchar verdaderamente lo que se está diciendo, tenemos la tendencia de pensar por adelantado de la persona que está hablando. Podemos asumir que sabemos lo que ellos van a decir, o podemos pensar en lo que nosotros vamos a decir cuando sea nuestro turno. Además, la otra persona esta hablando de otro tema y distrae al remitente.

Después de “escuchar” a alguien más, normalmente no podemos acordarnos de la mitad de lo que dijeron. Tenemos que hacer un esfuerzo más duro de dejar de pensar por adelantado y verdaderamente escuchar lo que se está hablando. Vea a los ojos al remitente, lo cual es una señal segura de que está escuchando. Deshágase de cualquier distracción, tal como periódicos, magazines, o la televisión. Estas cosas pueden distraerlo de lo que se está hablando.

Debemos ser *tolerantes* de lo que otras personas dicen. Podemos perder interés en lo que se está hablando, no forme opiniones y no se ponga en la defensiva por lo que se está hablando. Tenemos que estar seguros de que verdaderamente estemos escuchando lo que se está hablando, en vez de estar cuestionando, echar la culpa, o estar dando sugerencias al remitente. Cuando la gente recibe retrocomunicación negativa y se sienten atacados, entonces ellos paran la comunicación, limitan la comunicación, o retienen información por miedo a recibir más comentarios negativos.

Otra categoría que se escucha eficazmente es el de la retrocomunicación. Para escuchar eficazmente, periódicamente puede necesitar estar seguro de que entiende lo que se está hablando. Esto se puede hacer *manifestando*, en sus propias palabras, lo que el remitente dijo. Empiece su interrogatorio con “¿Quiere usted decir que...?” o “Yo estoy entendiendo que usted dice...”. Esto le deja saber al remitente que usted entiende o está tratando de entender que es lo que está diciendo, y que está interesado en lo que tiene que decir.

La última categoría de escuchar eficazmente es la *sensibilidad*. No nada más ponga atención a las palabras que se están hablando, sino que también a los sentimientos que se están expresando. Observe las señales que el remitente está dando. A veces para ser más sensibles tenemos que hacer preguntas más exploratorias. Haga preguntas más amplias para animar al remitente que proporcione más información en general en vez de información más específica.

Un buen ejemplo de una pregunta más amplia es, “¿Cómo se siente acerca de su nuevo maestro?”

A veces necesitamos enfocarnos en nuestras preguntas exploratorias reflejando las emociones del remitente. Esto se puede hacer simplemente diciendo, “Parece que está disgustado. ¿Qué puedo hacer para ayudarlo?” Haciendo esto, usted está reconociendo las emociones del remitente, lo cual hace que el hable más. Esto le permite ver como es que puede ayudarlo a solucionar el problema.

En resumen, para escuchar eficazmente, hay pasos a seguir:

- Cuando alguien esta hablando, concéntrese en lo que verdaderamente estando diciendo. No piense por adelantado de la persona, asumiendo que usted ya sabe lo que él o ella va a decir.
- Deshágase de cualquier distracción y ponga atención. No pretenda estar escuchando cuando no lo está.
- Sea sensible. Ponga atención a los mensajes no verbales al igual que a las palabras habladas.
- No juzgue lo que la persona esta hablando.
- Verdaderamente escuche. No cuestione, no culpe, ni ofrezca consejos.
- De retrocomunicación. Tenga la seguridad que usted entiende lo que el remitente está diciendo.
- Mire a los ojos. Asegúrele al remitente que usted lo está escuchando.

Comunicándose Con Los Niños

Como abuelos, una de las tareas más difíciles de enfrentar es la de comunicarse con sus nietos. Es importante *hablar* con los niños, no hacia ellos. Hablando hacia ellos es una conversación de un solo sentido, tal como. “Ponte los zapatos,” o “No vallas a derramar eso.” Hablar con ellos es una conversación de dos sentidos que le permite a usted y a ellos hablar mientras usted escucha.

Inculcar este hábito de hablar con los niños y no hacia ellos puede ser sumamente beneficioso, especialmente cuando empiezan la adolescencia. Debemos aprender nuevas habilidades que nos permitan trabajar con los niños en el presente. Las técnicas y habilidades que se usaron anteriormente no surtieron efecto con los niños del presente.

Unos de los retos que enfrentamos ahora es el de reconocer los sentimientos de los niños. ¿Ha estado usted presente cuando un niño se cae y a lo mejor se raspa la rodilla y empieza a llorar? Las palabras de consolación que se ofrecen al niño fueron, “O realmente no te hiciste daño. Nada mas es un rasguño. Tienes que hacerte fuerte y parar de llorar.”

¿Qué sucedió aquí? Al niño se le dijo que sus sentimientos no son validos. Esto puede confundir al niño y hacerlo se sentirse mal y que se enoje, porque el dolor es bastante real para él.

Colóquese usted en el lugar del niño y pregúntese esto: “¿Si yo sintiera dolor quisiera yo llorar?” y “¿Quisiera yo consuelo en vez de que alguien me diga que mis sentimientos no son importantes?” Así como la gente siente dolor físico, así mismo es el dolor que se siente cuando se raspa una rodilla. La gente se encuentra con sentimientos—con sentimientos de enojo, frustración, y alegría. A veces nuestras emociones son con las que tenemos más dificultad para enfrentar.

Necesitamos aceptar y respetar los sentimientos de los niños. Cuando ellos están tratando de expresar sus sentimientos, necesitamos escucharlos efectivamente y poner atención. Para asegurar que ellos saben que usted está escuchando, usted debe reconocer sus sentimientos. Esto puede ser tan simple como decir, “Ah” o “Ya veo.”

Cuando los niños están expresando sus sentimientos positivos, tal como “¡Mi calificación es un 100 en mi prueba para deletrear!” no es difícil responder con, “Que maravilloso.” Tenemos dificultad tratando con nuestros sentimientos negativos. A menudo los niños no comprenden porqué tienen los sentimientos que tienen. Y cuando el adulto empieza a preguntar, “¿Por qué te portas de esta manera? ¿Qué te pasa?” eso aumenta la angustia. Muchas veces, cuando usted dice algo, causa más angustia la forma como lo dice. Es más fácil para los niños hablar con el adulto que acepte sus sentimientos, en vez de hablar con alguien que parece que está interrogándolos.

No tiene que estar de acuerdo con los sentimientos de los niños, pero sí debe reconocerlos.

El Mensaje De Yo Y Tú

Un método muy eficaz de comunicar sentimientos y pensamientos es el de usar “mensajes-Yo.” Mensajes-Yo son declaraciones verídicas que permiten que el parlante describa su problema o comportamiento inapropiado de tal manera que no es una acusación y se les explica como les afecta. Por ejemplo, puede decir, “De verdad que me siento muy avergonzado cuando me gritas.”

Mensajes-Yo se pueden usar para expresar sentimientos positivos y de aprecio, tal como, “Verdaderamente aprecio que me ayudes a recoger los juguetes.” A mucha gente se le ha enseñado que expresar sus sentimientos es una señal de inmadurez, descortés, y debilidad. Como resultado, mucha gente aprendió a negar y reprimir sus verdaderos sentimientos.

El uso de los mensajes-Yo puede proporcionar a la gente un modo para expresar sus verdaderos sentimientos. Los mensajes-Tú se pueden tomar como un ataque directo o una acusación hacia la persona con la cual se está hablando, causando que esta persona se ponga en la defensiva y listo para pelear. Por ejemplo, “Tú eres flojo,” “Todo esto es tú culpa,” y “¿Qué no puedes hacer nada bien?” Si es que estas tratando de comunicarte eficazmente, este es un modo seguro de cerrar todas las puertas de comunicación y cooperación.

Si alguien está demasiado enojado para participar en la comunicación eficaz, es mejor reconocer los sentimientos y emociones, y aplazar la discusión hasta que la persona se calme. Simplemente puede decir, “Yo se que está disgustado, y es difícil hablar de esto al momento. ¿Podríamos hablar de esto en unos minutos más?”

Respetando y reconociendo los sentimientos de la persona, sin ser amenazante, es una manera de ayudar a mantener las líneas de comunicación abiertas

Ponga Hierro En La Alimentación De Su Nieto

Los niños necesitan hierro porque crecen rápidamente. Es difícil que un niño de tres años de edad obtenga el hierro que ellos necesitan de sus dietas.

Ofrézcales a sus nietos alimentación rica en hierro, tal como carne, frijoles y chícharos secos, grano entero, pan y cereales enriquecidos y fortificados, y verduras verdes.

Pregúntele a su medico si es que sus nietos necesitan pastillas de hierro, y siga las instrucciones de su medico.

Para inspiración ...

Las cosas mejores y más bellas en este mundo no se pueden ver ni tocar; se deben sentir con el corazón.

Helen Sëller

Para mas información vea el sitio web Texas AgriLife Extension Service Grandparents Raising Grandkids:

<http://grandparentsraisinggrandkids.tamu.edu>

El permiso se concedió por el Dr. Sam Quick, Human Development and Family Relations Specialist, Kentucky Cooperative Extension, para adaptar este material para el uso de Texas AgriLife Extension Service. Adaptado por la Dra. Judith L. Warren, Gerontology Specialist; y la Dra. Dorothy James, Family Life Specialist (jubilada), Family Development and Resource Management, Texas AgriLife Extension Service, The Texas A&M System, College Station, Texas.

Los programas educativos de *Texas AgriLife Extension Service* están disponibles para todas las personas, sin distinción de raza, color, sexo, discapacidad, religión, edad u origen nacional. Cooperan el Sistema Universitario Texas A&M, el Departamento de Agricultura de los EE.UU. y las Cortes de los Comisionados de los Condados.