

DIA 3

¿QUIEN TIENE EL PROBLEMA?

Todos tenemos problemas, en todos los sistemas relacionales (familia, trabajo, compañeros, pareja, comunidad de vecinos, etc...) se producen problemas, que nos conducen a crisis que podemos aprovechar para cambiar y crecer. Tener crisis no es algo en sí negativo, al contrario, refleja que algún aspecto de nuestra persona no está bien, que no tenemos alguna/s necesidad básica satisfecha. Es una oportunidad, una invitación, para el cambio.

Algo muy importante y que muchas veces se nos olvida es determinar en un principio a quién pertenece un problema. Muchos de los juegos psicológicos que se establecen entre las personas (manipuladores, chantajeadores, culpabilizadores, etc...) tienen su origen en una mala determinación respecto a la propiedad del problema.

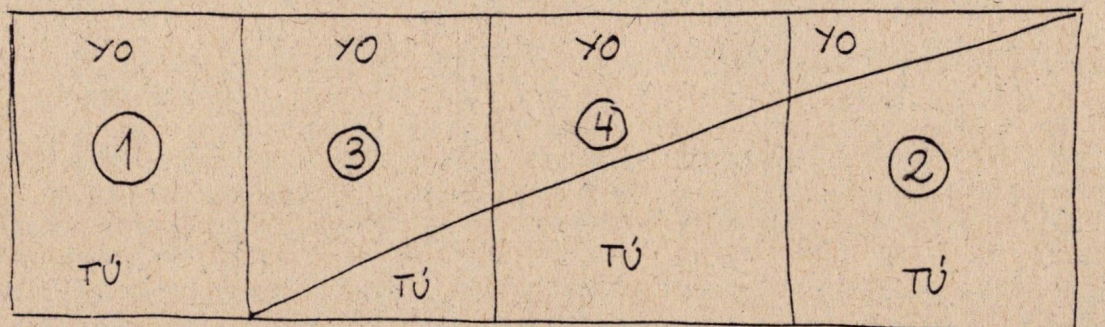
Se pueden dar varias situaciones:

- Situación nº 1: ni tu ni yo tenemos problemas. La relación y la comunicación entre nosotros se desenvuelve de manera aceptable, agradable; tenemos permiso para hacer, sentir, pensar, decir, lo que queramos; cuando algo me molesta o te molesta, nos lo comunicamos de forma no amenazante.

- Situación nº 2: Tú tienes un problema. Tú eres el principal afectado-implicado en el problema, aunque puede que a mí también me afecte indirectamente (p. ej. Un hijo trae cinco suspensos a casa y se lo dice a sus padres. Utilizaremos la técnica de la **Escucha Activa**.

- Situación nº 3: Yo tengo un problema. (p. ej. Mi vecino del piso de arriba pone la música a un volumen muy elevado y no me deja descansar.) En este caso yo soy el principal afectado por el problema y tengo que encontrar la solución adecuada. Utilizaré la técnica de los **Mensajes YO**.

- Situación nº 4: Tú y Yo tenemos un problema. Ambos estamos directamente afectados e implicados por el problema y juntos debemos encontrar una solución. Utilizaremos la técnica de la **Concertación**.



Es muy importante que quede clarificado quién tiene el problema para poder saber qué técnica aplicar y empezar a solucionar el problema. Yo, padre, madre, profesor, marido, esposa, no puedo asumir como míos los problemas que son de mis hijos, mi pareja, mis alumnos, mis compañeros, entre otras cosas porque pierdo la objetividad para poder ayudarlo. Mis soluciones para tus problemas son necesariamente prefabricadas desde mi situación, mi contexto, mi personalidad, mis creencias, mi ritmo, y no te serán realmente válidas.

No podemos olvidar lo que nos dice Carl Rogers: toda persona tiene la capacidad latente o manifiesta de resolver sus problemas. Tiene igualmente la tendencia a ejercer esa capacidad, lo único que necesita es un contexto de relaciones humanas positivas.

Por mucho que queramos protegerles, es inevitable que nuestros hijos, alumnos, esposos, compañeros, familiares, etc... tengan problemas. Debemos convencernos de que tienen una gran capacidad para resolver sus problemas y encontrar la solución más adecuada. Sólo necesitan el clima adecuado y en eso nosotros sí que podemos y debemos ayudar. Si les damos continuamente nuestras soluciones, hacemos de ellos personas dependientes e inútiles, nos hacemos responsables de su problema pero nuestras soluciones no serán valoradas o aceptadas por ser algo dado y no sus soluciones.

OBSTACULOS A LA COMUNICACION

Llamamos respuestas perjudiciales o egocéntricas a aquellas que no responden al mundo del otro sino que proyectan nuestro propio mundo sobre el comunicante. Son egocéntricas porque, directa o indirectamente, nos ponemos como modelos de lo que vale, de lo que debe hacerse, pensarse o sentirse. Son perjudiciales porque, directa o indirectamente, transmiten mensajes que rebajan la autoestima del comunicante, ponen en duda o niegan la capacidad del otro para solucionar sus problemas y no se valora lo que dice, piensa o siente.

Todos las utilizamos a diario, abundan en todos los ámbitos de relación, pareja, relaciones padres-hijos, relaciones laborales, de amistad, profesor-alumno...

1- DIRIGIR, MANDAR.

Cuando utilizamos expresiones de dirigir, mandar, transmitimos al otro que no lo valoramos, que no creemos en sus capacidades, le infravaloramos. El otro recibe: "Tú no vales...no sabes... no eres capaz... debes buscar personas que te digan lo que tienes que hacer y ser dependiente de ellas". Para justificarnos, es frecuente que acompañemos nuestros mandatos con expresiones como: 'si es por tu bien', "tú ya sabes que yo siempre te he ayudado". Detrás se suele ocultar una necesidad agustante de saentirse necesario y demostrar nuestra capacidad de resolver problemas, para asegurarnos cariños, agradecimientos y dependencias.

Las personas que reciben el mandato pueden reaccionar de manera sumisa o con rebeldía: "eso yo ya lo sabía", "este es mi problema", "tú te crees que sólo tú sabes hacer las cosas".

2- AMENAZAR, CHANTAJEAR.

Responde al mismo esquema teórico anterior (tú no vales, yo soy más que tú, valgo más) pero agrega un nuevo matiz: "Ay de tí si no haces lo que yo quiero". Se aprovecha de una situación de fuerza, fantaseada o real, para socavar la libertad y autonomía de la otra persona. Al amenazar se busca el sometimiento del otro con la promesa de algún daño, castigo: "Si no haces lo que te digo, atente a las consecuencias".

El chantaje, sobre todo emocional, es más sutil, al castigar con la pérdida de algo que es muy importante para el otro, afecto, amistad, prestigio social: "Si no haces.... no cuentas conmigo".

Ambos son siempre perniciosos poniendo a la otra persona en una situación sin salida: o te humillas y te sometes, o te revelas, pero atente al castigo. A veces provoca justamente el efecto contrario: "Si, pues ahora lo hago", "yo por las buenas lo que quieras pero por las malas...".

Es cierto que con la amenaza y el chantaje se suelen lograr resultados, pero, a la larga, provoca tal grado de resentimiento y humillación que el otro intentará vengarse.

3- MORALIZAR, CULPABILIZAR.

Se intenta imponer al otro unas normas de conducta, valores, creencias, costumbres, propias más aureolándolas de un valor absoluto: 'Eso está muy mal', "Eso no debe hacerse". Al moralizar, se juzga a la persona desde un sistema de valores externo a ella, no se le respeta, se le evalúa desde otros esquemas distintos de los suyos. Los sermones tienen que ver mucho con estas actitudes: "Lo que tú tienes que hacer.. lo que a ti te conviene.. ya te dije yo.

El otro se siente fuertemente amenazado y bloquea su comunicación ante el temor de ser considerado malo, corrupto, inmoral, anormal...

Al culpabilizar, lo que era una amenaza velada del sermón moralizador, se vuelve algo real y tangible: "Tú eres malo... deberías sentir vergüenza de tí mismo.... eres la oveja negra de la familia". Es un arma envenenada para someter al otro (las víctimas son especialistas). "Me vas a matar a disgustos" exagera los sufrimientos que una conducta ocasiona; "Con todo lo que he hecho, he sufrido por tí... y así me lo pagas", pasa factura por los favores recibidos.

Frecuentemente las personas que han recibido este tipo de respuestas se llegan a creer realmente malas, despreciables y aceptan que no tienen remedio asumiendo el papel correspondiente: "Escuché tantas veces que era malo que me lo llegué a creer", "Como no tengo solución, para qué me voy a esforzar".

4-ACONSEJAR, RECETAR SOLUCIONES.

Damos soluciones y consejos para los problemas del otro, con la excusa de que a nosotros nos fue bien. Es decir, le recomendamos que se ponga unos zapatos que nos van bien a nosotros aunque no sean de su número. El otro puede captar que lo importante no es él como persona, sino el problema en sí. A veces actuamos así para librarnos de la gran ansiedad que nos produce el problema del otro. Para ello nos basamos en la siguiente creencia: "Yo sé mejor que tú lo que necesitas y te conviene" (los salvadores son especialistas).

5- APROPIARSE DE LA VERDAD, JUZGAR, INTERPRETAR.

Consiste en poner nuestras convicciones como las únicas válidas, lógicas y razonables: "Pero si esto es de sentido común...", "No sé como no te das cuenta de las tonterías que dices". Al otro se le transmite: "Yo soy más inteligente", "La verdad es mía". Se tiende a etiquetar a las personas, a definir lo normal y anormal en términos absolutos. Lo que yo pienso es evidente, clarísimo, lógico; lo que piensas tú es absurdo, ilógico. Suele hacer uso frecuente de generalizaciones "siempre... nunca", "todo nada". Llegamos a forzar la realidad para que quepa en nuestros esquemas mentales, distorsionándola: "Lo que a ti te pasa es esto... tú es que eres muy mal pensado". Provoca en el otro resentimiento, humillación, rebelión abierta.

6- ALABAR INOPORTUNAMENTE, SIMULAR QUE SE ESTA DE ACUERDO.

Se produce cuando el otro siente una clara contradicción entre su autoconcepto y las alabanzas que le hacemos, bien porque son falsas o por ser inoportunas (p.ej. cuando alabamos al alumno por algo innecesario o delante de los compañeros con riesgo de provocar rencillas o envidias. Puede provocar el ocultamiento de

sus capacidades, o el recelo respecto a las verdaderas intenciones del interlocutor "Yo ya sé que tu eres muy servicial y que puedo contar contigo..."

7- INSULTAR, RIDICULIZAR.

Estas actitudes son muy frecuentes en los ambientes donde se considera que hay confianza. Tienen un efecto devastador en la comunicación. Se realizan para provocar un cambio, pero, frecuentemente provocan el efecto contrario, el afianzamiento de la conducta no deseada. El otro se siente herido, humillado, ridículo, resentimiento, deseo de venganza. No hace falta que se tenga intención de ridiculizar, basta que el otro se sienta herido en su imagen.

8- TRANQUILIZAR, CONSOLAR.

Se pretende aliviar la angustia de la otra persona (o la nuestra) mostrando compasión: "Pobrecita, qué mala suerte tienes, verás como todo pasará"; quitando importancia al problema: "Eso le pasa a todo el mundo, no tiene importancia"; contraponerle otros aspectos de la vida que le van bien: "Bueno, pero tienes salud, que es lo principal"; presentarle los casos de otras personas que están peor: "Peor sería si tuvieras cáncer como...."; desviar el tema: "Olvídate ya de eso y ahora a pensar cosas alegres"; echar la culpa a un tercero: "Desde luego, es que no hay derecho a lo que hace tu marido". El otro sentirá que "sí, pero a mí lo que me duele en este momento es este problema", se sentirá tratado como a un niño.

9- INVESTIGAR.

Supone una serie de preguntas para, posiblemente con buena intención, aclarar más el problema, pero para el investigado, la situación le puede resultar amenazante, puede desviarlo del verdadero problema (sobre todo si nuestras preguntas van mal encaminadas) y le puede provocar un repliegue sobre sí mismo al no sentirse respetado. También puede hacerle abrigar una esperanza mágica en el investigador pensando que con tanta pregunta sabrá darle una solución a su problema, cuando en el fondo lo que ocurre es que el otro no sabe por donde se anda y sólo busca distraer la situación porque no sabe qué contestar.

10-CATALOGAR, COMPARAR CON OTROS.

El que lo utiliza tiene la creencia de que existe un esquema, regla, norma general que dicta cómo debe ser las cosas, negando el derecho de cada persona a ser como es, sentir como siente y pensar como piensa. Se les compara con un modelo y se le indica que si quiere ser "normal", aceptado, querido, debe ser como ese modelo (encarnado en alguien concreto): "A mí eso no me pasa... Fulanito, en tu lugar, ya habría sacado las oposiciones... si yo hubiera tenido los medios que tú has tenido... a ver cuando tienes los detalles que tiene Juan con su mujer..."

EL CONTEXTO VITAL.

La comunicación se da siempre en un contexto o sistema relacional (nuestra familia, amigos, el trabajo...). La Ecología nos dice que nada ocurre de manera aislada en el mundo. Todo influye en todo.

Todos formamos parte de diversos sistemas donde cada uno de sus miembros se ven influidos por los otros. El cambio en uno de los miembros necesariamente provocará un cambio en los demás, que ocasionará entonces un cambio en el primero y así sucesivamente. No olvidemos que nuestro YO es el fruto de las expectativas volcadas sobre nosotros en el entorno familiar. Las necesidades del sistema son las que elaboran esas expectativas que conducen al YO en una determinada dirección.

- El sistema familiar (Y cualquier otro al que pertenezcamos) nos procuró modelar según sus necesidades para que cumpliéramos un papel.

- Este sistema tenderá a mantener su equilibrio haciéndonos permanecer en nuestro papel, dificultando consciente o inconscientemente nuestros intentos de cambio. El cambio de uno amenaza a los demás, sobre todo en sistemas muy rígidos; en sistemas amplios o abiertos, el peso específico de cada uno se diluye y su influencia también.

