

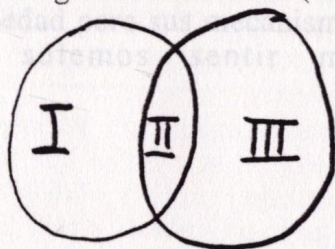
## NUESTRO AUTOCONCEPTO

¿Somos dueños de nuestras vidas? Eric Berne dice que al nacer entramos en el gran teatro de la vida, pero no elegimos los papeles sino que nos los dan, de manera preconsciente. Nuestro plan o argumento de vida no se forma por las decisiones del Adulto sino que se da en el Niño. Kertez dirá que ese plan son respuestas fijas que repetimos y que determinan nuestra vida.

Nada más nacer, el ambiente de alguna manera nos dice cómo hemos de ser y cómo hemos de comportarnos. Respondemos a unas expectativas y necesidades del sistema en que nacimos, que las recibimos en forma de "**Mensajes parentales**". No los recordamos pero sembraron en nosotros los conceptos que hemos descubierto de nosotros mismos. Y nos comportamos (y nos comunicamos) como creemos que somos.

¿Nos sentimos a gusto en nuestro ser? ¿Somos como actores que representan su papel en el escenario sin saber que se trata simplemente de un papel? Puede que llegue el momento en que el juego que yo sigo me canse, me perjudique y me rompa.

Nuestro **autoconcepto** se forma a partir de lo que nos dicen los demás (I), a partir de mis experiencias y vivencias (II) y a partir de las zonas negadas mediante mecanismos de defensa para no reconocer lo que llevo dentro y no me gusta o no gusta a los demás (III).



Tenemos la oportunidad de ser nuestros propios arquitectos; para crecer tenemos que aumentar la zona II. Sin embargo, tendemos a hacer todo lo posible para hacer todo lo que hay que hacer para cambiar aquello que me permita seguir siendo lo que soy: así buscamos pareja, nos relacionamos con personas que, en el fondo, nos permitan seguir como estamos.

Al final, nuestros argumentos de vida nos llevan a optar entre ser ganadores o perdedores, perseguidores, salvadores o víctimas. Pero es posible el cambio, a veces más por revolución que por evolución, a través de un proyecto de vida que me de las riendas de mi destino en un camino con muchas direcciones que yo puedo elegir desde mi adulto. Indicadores de ese cambio suelen ser:

- Toma de conciencia de la propia realidad.
- Desarrollo de la espontaneidad (Nn).
- Favorecer relaciones positivas con el entorno, acallando los mensajes negativos y buscando y dando estímulos positivos (caricias y permisos).

Esos mensajes parentales los recibe el niño, que tiene una capacidad brutal de adaptación a las circunstancias con tal de conseguir la atención, cariño y aceptación de sus padres, en un momento en que no tiene capacidad de juicio.

- **Sé perfecto, fuerte, complaciente, apresúrate** (haz muchas cosas, no sientas), **inténtalo pero fracasa** (así siempre serás dependiente de nosotros).

Sin embargo, nosotros ya sabemos y podemos:

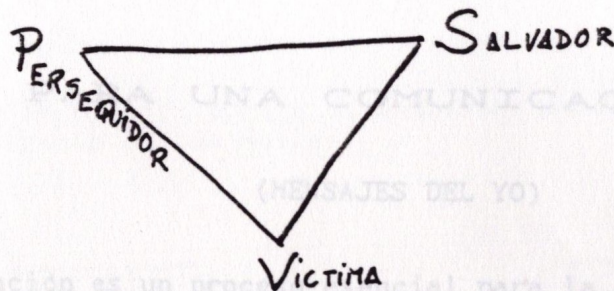
- Que somos únicos e incomparables
- Aceptar nuestros propios límites y nuestro ritmo.
- Firmar la paz con nosotros mismos.
- Aceptar la realidad exterior.

En función del plan de vida elegido, nos comunicamos desde dos formas básicas disfuncionales:

- Lugar a ser más: a través del poder (fuerte, autoritario, dominador), el exceso de sociabilidad (llamar la atención, ser centro) o de la autosuficiencia (supercapaces, vanidosos...)
- Lugar a ser menos: ser sumiso, dependiente (la máxima indefensión es la máxima fortaleza), aislamiento, timidez (orgullo oculto, no se permiten equivocarse), considerarse que no valen mucho.



De esta manera lo explica **Karpman** en su famoso triángulo:



\* Perseguidor: suele tener mucho Pc, tiende a fijarse en los fallos, deficiencias, con comportamientos agresivos; busca que le teman para autoconfirmarse y hacerse valer. Envían mensajes de no vales, no sirves, para hacerse necesarios.

\* Salvador: suele tener mucho Pp. Busca que le necesiten, ser imprescindible? Juega a ser héroe. Normalmente vende a precio muy alto para, luego, pasar factura, culpabilizando.

\* Víctima: suele tener un gran Nas. Necesita que lo minusvaloren, que lo desprecien, para que lo cuiden y no le dejen sólo; necesitan de sus complejos, de sus problemas y si no los tienen se los inventan. Un salvador en paro es una víctima en ejercicio.

Los tres huyen de la soledad pero sus mecanismos son inadecuados. Todos tenemos parte de cada uno de ellos pero nos solemos sentir más a gusto en un papel predominante.

En la comunicación funcional debe existir una congruencia entre el lenguaje verbal y no verbal. En esta comunicación el Emisor debe ser capaz de codificar y poner en clave su mundo de percepciones y sentimientos que no aparecen visibles para el Receptor. Para comunicarlos al Receptor necesita ponerlos en la clave adecuada que reflejen su mundo interior.

Pero esto no siempre resulta fácil. Es una realidad comprobada que nuestro intento de comunicación interpersonal se encuentra frecuentemente bloqueado por ciertas actitudes, como son la desconfianza, el recelo, la aversión, la inseguridad, el temor... y otros modos de distanciamiento efectivo que imposibilitan o dificultan el encuentro fundamental entre las personas. ¿Quién no ha visto surgir en sí mismo algunos de estos sentimientos al intentar simplemente entablar una conversación con otra persona?

Esta dificultad aumenta cuando debo comunicarme con una persona que su conducta me está causando problemas, o me está originando sentimientos negativos hacia él. Yo puedo y debo comunicar esta situación molesta para él, pero debo hacerlo de modo conveniente poniendo a salvo dos principios básicos:

1.- Debo expresar claramente mi situación.

2.- Debo hacerlo de modo no amenazante para el Receptor, a fin de no provocar resistencias, u otros sentimientos negativos que podrían todavía empeorar más la situación.

Habitualmente solemos abordar estas situaciones de conflicto atacando verbalmente a la persona que origina dicho conflicto, evaluándolo, criticándolo; utilizando una clave que no dice nada de nuestros sentimientos en esa situación concreta.



# TECNICA PARA UNA COMUNICACION FUNCIONAL

(MENSAJES DEL YO)

La comunicación es un proceso esencial para la existencia y crecimiento interno de la persona humana, que le acompaña en todo momento. Ser es comunicarse. Se ha hecho famoso el axioma de P. WATLAWICK "No es posible no comunicarse"

Toda nuestra conducta es comunicación, por eso nadie puede dejar voluntariamente de comunicarse con los que le rodean. De ahí que sea tan importante el conseguir una comunicación lo más funcional posible para que cada vez sean más positivas nuestras relaciones con los demás.

Una comunicación es FUNCIONAL cuando: yo que soy el Emisor codifico bien un mensaje a un Receptor en términos concretos y específicos, teniendo en cuenta la situación total y también la de la otra persona.

En la comunicación funcional debe existir una congruencia entre el lenguaje verbal y no verbal. En esta comunicación el Emisor debe ser capaz de codificar y poner en clave su mundo de percepciones y sentimientos que no aparecen visibles para el Receptor. Para comunicarlos al Receptor necesita ponerlos en la clave adecuada que reflejen su mundo interior.

Pero esto no siempre resulta fácil. Es una realidad comprobada que nuestro intento de comunicación interpersonal se encuentra frecuentemente bloqueado por ciertas actitudes, como son la desconfianza, el recelo, la aversión, la inseguridad, el temor... y otros modos de distanciamiento efectivo que imposibilitan o dificultan el encuentro fundamental entre las personas. ¿Quién no ha visto surgir en sí mismo algunos de estos sentimientos al intentar simplemente entablar una conversación con otra persona?

Esta dificultad aumenta cuando debo comunicarme con una persona que su conducta me está causando problemas, o me está originando sentimientos negativos hacia él. Yo puedo y debo comunicar esta situación molesta para mí, pero deberé hacerlo de modo conveniente poniendo a salvo dos principios básicos:

- 1.- Deberé expresar claramente mi situación.
- 2.- Deberé hacerlo de modo no amenazante para el Receptor, a fin de no provocar resistencias, u otros sentimientos negativos que podrían todavía empeorar más la situación.

Habitualmente solemos abordar estas situaciones de conflicto atacando verbalmente a la persona que originó dicho conflicto, evaluándolo, criticándolo; utilizando una clave que no dice nada de nuestros sentimientos en esa situación concreta.



Veamos un ejemplo clarificador de cómo suelen abordarse estas situaciones:

Caso: Ana se siente molesta porque en ocasiones su novio bromea sobre sus piernas en presencia de las amigas.

Veamos esquemáticamente cómo se desarrollaría esta situación:

EMISOR : Ana

RECEPTOR: Juan

|                        |   |
|------------------------|---|
| <u>Sentimiento:</u>    | C |
| Se siente humillada    | O |
|                        | D |
|                        | I |
| <u>Explicación:</u>    | F |
| Juan bromea sobre las  | I |
| piernas de Ana delante | C |
| de las amigas.         | A |
|                        | C |
|                        | I |
| <u>Demanda:</u>        | O |
| "No me ridiculices de- | N |
| lante de las amigas".  |   |
| DESCODIFICACION        |   |

#### CLAVE

»  
 "Siempre el que más  
 habla es el que más  
 tiene que callar.  
 ¡Ya estoy harta! Más  
 vale tener las pier-  
 nas arqueadas que  
 tener tu lengua de  
 tartaja"

|              |                            |
|--------------|----------------------------|
| D            | <u>Reacciones en Juan:</u> |
| E            |                            |
| S            |                            |
| C            |                            |
| O            |                            |
| D            |                            |
| I            |                            |
| F            |                            |
| I            |                            |
| C            |                            |
| A            |                            |
| C            | Rechazo                    |
| I            | Minusvalorado              |
| O            | Agresivo                   |
| N            | Tartajea más               |
|              | Rencor                     |
|              | Agresividad                |
|              | Aumenta su tartamudez      |
|              | Desea vengarse             |
| CODIFICACION |                            |

↑  
 "Desde luego, ahora comprendo por qué te dejaron  
 tus anteriores novios".

Esta situación abordada de la forma que acabamos de ver, con seguridad no podrá llevar a un buen proceso de comunicación constructiva, por el contrario será el origen de una ardiente discusión o de una interrupción total de la comunicación. A este inadecuado proceso de comunicación lo llamamos "MENSAJE ... Y TU", porque en él el Emisor no ha codificado bien, no ha puesto en clave correctamente el sentimiento que le produce tal situación de conflicto. Su sentimiento es de humillación y sin embargo lo ha codificado de forma errónea. Lo que motivó que a su vez el Receptor descodificara la clave como amenazante para él, y por tanto respondiera de la misma forma o simplemente se callara encerrándose en sí mismo.

Todo Emisor que en su comunicación no codifica correctamente lo que está sintiendo en ese momento, tanto los sentimientos positivos como los negativos, difícilmente podrá ser captado y comprendido; más bien será traducido erróneamente en base a la clave que ha usado. Este proceso equivocado supondrá un obstáculo grave para el desarrollo de una buena comunicación.



En cambio, si el Emisor codifica de forma correcta el sentimiento originado en una situación correcta -(sea conflictiva o no)- el Receptor podrá tomar sin interferencias a través de la clave qué es lo que el Emisor está sintiendo.

Veamos esquemáticamente cómo se desarrollaría esta situación:

EMISOR: Ana

RECEPTOR: Juan

|                        |   |   |                             |
|------------------------|---|---|-----------------------------|
| <u>Sentimiento:</u>    | C | D | <u>Reacciones posibles:</u> |
| Se siente humillada    | O | E | - Apenado                   |
|                        | D | S | - Desconcertado             |
|                        | I | C | - Culpabilizado             |
|                        | F | O | - Sorprendido               |
| <u>Explicación:</u>    | I | D |                             |
|                        | C | I |                             |
| Juan bromea sobre las  | A | F |                             |
| piernas de Ana delante | C | I |                             |
| de las amigas.         | O | C |                             |
|                        | N | A |                             |
|                        |   | C |                             |
|                        |   | I |                             |
|                        |   | O |                             |
|                        |   | N |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |
|                        |   |   |                             |

"Por lo que tú me dices, me doy cuenta que te molestan mucho estas bromas. Perdona, no era mi intención ridiculizarte; tú sabes que yo te valoro mucho. Lamento haberte herido ..."

Como podemos observar, el uso de una buena codificación del sentimiento y contenido por parte del Emisor, conduce a que el Receptor pueda captar y traducir de manera adecuada cómo se siente el Emisor. "Cuando bromeas acerca de mis piernas ..." es una clave perfecta en la descripción de su contenido y de su sentimiento. En este caso el Receptor (Juan) no se verá incitado a tomar una postura de contraataque, porque su comportamiento no ha sido ni evaluado ni criticado, en todo caso el Emisor (Ana) le ha comunicado cómo se siente ante su comportamiento.

Este proceso de comunicación es llamado "MENSAJE DEL YO" porque la clave que se usa, manifiesta cómo se siente realmente el Emisor, mientras que el "MENSAJE Y ...TU", la clave usada no transmitía el auténtico sentimiento, se refería en mayor medida al comportamiento del Receptor que originó su situación de conflicto.



Los "MENSAJES DEL YO" al contrario que los "MENSAJES Y ...TU" tienen menos posibilidades de provocar en el Receptor una sensación de sentirse atacado, minusvalorado ... Decir a alguien cómo se siente uno es mucho menos amenazante que si se le acusara de causar un sentimiento negativo.

En general, con el uso de los "MENSAJES DEL YO" se evitan todos aquellos efectos perniciosos para el crecimiento personal y para el desarrollo de una buena comunicación que se derivan del uso de los obstáculos al crecimiento y a la comunicación. Los "MENSAJES DEL YO" se basan en un correcto proceso de comunicación, son más eficaces para inducir al cambio en la otra persona. En cierto modo son una "solicitud de ayuda", para que el otro cambie ese comportamiento que está causando en mí un sentimiento de malestar, de no sentirse respetado, etc.

Además el que una persona transmita "MENSAJES DEL YO" dentro de relación promueve que la otra persona transmita el mismo tipo de mensajes.

## Estructura básica del Mensaje del YO

Todo "MENSAJE DEL YO" debe llevar implícitos tres componentes básicos:

### 1) Descripción del comportamiento:

Se trata de describir clara, específicamente y sin evaluaciones el comportamiento del otro, que yo considero inaceptable porque crea un malestar o quebranto.

- Fórmula: "Cuando tú ..."

Ejemplos: "Cuando tú pegas saltos de un lado para otro..."

"Cuando dejas los pantalones tirados por el suelo..."

"Cuando me interrumpes y no me dejas hablar..."

### 2) Expresión del sentimiento:

Se trata de expresar el sentimiento (auténtico, honesto) que en mí produce ese comportamiento.

- Fórmula: "Me siento ..."

Ejemplos: "Me siento molesta ..."

"Me siento irritada ..."

"Me siento preocupada ..."

### 3) Manifestación de las consecuencias:

Se trata de especificar el efecto claro y tangible que tiene sobre mí el que la otra persona se comporte así. Es decir, se trata de especificar qué consecuencias tiene para mí su comportamiento.

- Fórmula: "porque ..."



Ejemplos: "porque me duele mucho la cabeza". relaciones, no logran  
"porque después tengo yo que recogerlo".  
"porque no me veo atendida cuando hablo".

En resumen: se trata de expresar a la otra persona el sentimiento que en mí produce su comportamiento: sobre todo, por las consecuencias o repercusiones que tiene para mí. Comunicar al otro con sinceridad el efecto que su comportamiento tiene en mí es mucho menos amenazante para él que hacer una crítica, ridiculizar o dar una evaluación acerca de dicho comportamiento.

Veamos, cómo partiendo de la misma situación-conflicto anteriormente citada, se debería construir un "MENSAJE DEL YO" sin omitir ninguno de sus tres componentes básicos:

#### MENSAJE Y ...TU

"Siempre el que más habla es el que más tiene que callar. ¡Ya estoy harta! Más vale tener las piernas arqueadas que tener tu lengua de tartaja".

#### MENSAJE DEL YO

"Cuando bromeas sobre mis piernas delante de las amigas, me siento humillada, porque no me veo aceptada tal como soy".

### Efectos derivados del uso de los "MENSAJES Y TU".

El uso habitual y prolongado de los "MENSAJES Y TU" lleva consigo un elevado riesgo de dañar las relaciones con otras personas. porque :

- Hace que se sientan culpables ("No haces más que causarme problemas").
- Hace que se sientan rechazadas, despreciadas, evaluadas ("Eres un desconsiderado y oportunista").
- Con dichos mensajes comunicamos una falta de respeto al interlocutor ("Aquí no se trata de lo que tú pienses, sino de lo que hay que hacer").
- Frecuentemente ocasionan en el otro una reacción contraria, con represalia. ("No sé ya lo que hacer contigo").
- Dañan el concepto de autoestima del interlocutor ("A pesar de lo que digas es que no se puede confiar en tí").
- Provocan en el otro una resistencia a cambiar en lugar de aceptar nuestra exigencia ("No sé ya lo que hacer contigo").
- Logran que el otro se sienta lastimado y aún más, resentido ("No sé por qué te tienes que poner así, no es para tanto lo que te he dicho").
- Generalmente son considerados estos mensajes como punitivos. La persona se siente como si se le impusiera una sanción, una pena, un correctivo. ("Con ese carácter no irás jamás a ningún sitio").



Los "MENSAJES Y TU", además de dañar gravemente las relaciones, no logran los resultados que con ellos se pretende, es decir, influenciar en la otra persona para que cambie el comportamiento que nos resulta inaceptable.

Conviene no echar en olvido que a la gente no le agrada que le digan lo que tiene que hacer (o lo que no tiene que hacer), así que no es extraño que se afiancen tercamente en sus formas y maneras de pensar y actuar. Es bastante común que las personas prefieran cambiar por propia iniciativa cuando ven que con su comportamiento pueden estar haciendo daño o creando un malestar a personas significativas para ellos.

Cuando usamos los "MENSAJES DEL YO", aunque comunicamos al otro cómo nos sentimos a causa de su comportamiento, en último término, es el otro quien debe tomar la decisión de cambiar o no. Decíamos anteriormente que los "MENSAJES DEL YO" son solicitudes de ayuda, y en base a esta actitud tienen su frecuente y asombrosa eficacia ("No sabía que podía molestarte ...". "Perdona, pero lo he hecho porque me parecía lo más oportuno ..."). A menudo las personas no somos conscientes de que nuestro comportamiento pueda afectar a los demás de forma tan inoportuna y desagradable.

Sin embargo, no hay que olvidar que el uso de los "MENSAJES DEL YO" supone un riesgo a tener en cuenta. Los "MENSAJES DEL YO" no son otra cosa que declaraciones sobre nuestra personalidad, revelaciones de nuestros sentimientos y necesidades íntimas, información que otros no poseen porque habitualmente no nos expresamos tal cual somos. Este es el riesgo: que los demás nos conocerán más íntimamente, más como realmente somos, cómo nos afectan sus comportamientos, lo cual puede ser una revelación de nuestros "puntos flacos".

## Actitudes que dificultan el uso de los "MENSAJES DEL YO"

¿Qué es lo que sucede en nosotros que cuando tenemos un conflicto con otra persona recurrimos, la mayoría de las veces, a tantos "MENSAJES Y TU" ("Siempre me estás despreciando"; "Tú tienes la culpa de todo"; "Eres un inútil") y no a expresar, sin embargo, directamente nuestros sentimientos? ¿Por qué nos empeñamos en mantenerlos escondidos, bloqueados, reprimidos? Posiblemente sea por esta serie de razones:

- a) En primer lugar, por la educación convencional que hemos recibido. De niños todos fuimos espontáneos, auténticos: si una visita nos caía mal le hacíamos una mueca; si un regalo no nos gustaba no decíamos: "¡Qué bonito es!". Pero el mundo de los adultos fue tajante en condenar y castigar tanta espontaneidad. Fuimos interiorizando la convicción de que "expresarnos directa y llanamente originaba problemas, regañinas, amenazas, rechazo...", aprendimos a fingir actitudes y vivencias contrarias a las verdaderas.
- b) Las presentaciones utópicas de los códigos de deberes cívicos, religiosos, culturales, etc., pretendían crear en nosotros la obligación de ser perfectos, héroes... Pero como en el fondo sentimos que no lo somos, nos vemos obligados a ocultar y disimular.



c) Un motivo secundario y derivado es que, a fuerza de ignorar nuestros sentimientos, llegamos a no percatarnos de ellos con claridad. Más aún, ni siquiera en el momento en que los estamos experimentando. "Es que no sé lo que me pasa"; "No sé cómo me siento". O en todo caso recurrimos a formulismos tales como: "Me siento bien o mal", que no aclaran nada del sentimiento auténtico de la persona.

d) Otra razón de nuestra torpeza en la identificación de nuestros sentimientos estriba en que muchas veces llegamos a tener sentimientos contradictorios: siento agresividad y miedo hacia mi competidor; siento amor y odio hacia mi padre; me siento fascinado por los encantos de una chica y hostil hacia ella por el poco caso que me hace...

Cualquiera que sea el factor dominante del ocultamiento de nuestros sentimientos, queda claro que nuestra comunicación se queda muchas veces flutuando en el triángulo formado por: los formulismos, las opiniones y las ideas, que supone hablar sólo del mundo que nos rodea, mientras que hablar a nivel de sentimientos es: comunicarnos tal como somos. Quizás por ello tienen tan poco efecto los "MENSAJES Y TU", porque no dice nada acerca de nosotros.

#### ALGUNAS GUIAS ACERCA DE LOS "MENSAJES DEL YO"

- 1) Para la eficacia de los "MENSAJES DEL YO" es básica la calidad de la relación que se establece. Se debe partir de una actitud activa de escuchar. El deseo de ayudar debe ser recíproco ... no puede ser unilateral, por lo menos no por mucho tiempo.
- 2) Hay que ponerse en contacto con nuestros sentimientos verdaderos (¿Qué siento aquí y ahora?).
- 3) Después de exponer el sentimiento siempre se deben dar las razones verdaderas, los efectos tangibles y concretos de ese comportamiento.
- 4) No se debe esperar que absolutamente todos los "MENSAJES DEL YO" funcionen. (No siempre uno siente deseos de cambiar cuando se enfrenta con otro).
- 5) Un "MENSAJE DEL YO" debe conllevar la fuerza verdadera de lo que se siente, es decir, la intensidad adecuada de lo que en ese momento estoy sintiendo. De ahí que si el primer "MENSAJE DEL YO" no funciona se puede intentar un segundo que sea más congruente con lo que siento.
- 6) Un "MENSAJE DEL YO" puede provocar en el otro una actitud defensiva; entonces será conveniente cambiar de canal y pasar de una postura de confrontación a una de escucha. (Escuchar sensiblemente la resistencia que el "MENSAJE DEL YO" provoca en el otro).
- 7) Un "MENSAJE DEL YO" es un método no autoritario para obtener lo que necesito, así que no se debe deteriorar con órdenes, fuerza física o amenazas de castigo.



8) Cuidado a la hora de utilizar estos Mensajes ya que podemos transmitir "MENSAJES Y TU" disfrazados mediante un "creo" junto a mensajes llenos de apodos. Por ejemplo: "Creo que eres un dañino" es igualmente un "MENSAJE Y TU".

9) Tampoco se debe acentuar lo negativo y olvidar transmitir "MENSAJES DEL YO" positivos.

Si el "MENSAJE DEL YO" es una manera más constructiva de motivar a modificar un comportamiento que no es aceptable para el otro, también puede ser efectivo para comunicar sentimientos positivos: aprecio, placer, agradecimiento.

Los mensajes positivos, como es natural, no siempre lograrán conseguir exactamente lo que deseamos. Hay mensajes "yo quiero / yo necesito", que se pueden expresar espontáneamente sin necesidad de utilizar la fórmula, que es solamente una estructura didáctica para el aprendizaje de esta dinámica de comunicación.

Ejemplo: Expresar aprecio ... "Me encanta que ..."

Un mensaje "yo quiero" dicho a tiempo puede evitar gran cantidad de conflictos. Al utilizar los "MENSAJES DEL YO" se nos ve como humanos, con necesidades, deseos, preferencias, como cualquiera.

### **Beneficios de los "MENSAJES DEL YO"**

Los "MENSAJES DEL YO" no sólo propician cambios en el comportamiento del otro, sino que también logran cambios importantes en el que los transmite.

El antiguo concepto que dice "Eres lo que haces" también se aplica aquí. Se empieza a sentir dentro la misma honestidad que los "MENSAJES DEL YO" comunican a los demás. Además los "MENSAJES DEL YO" sirven para todo tipo de situaciones, hasta con los niños muy pequeños con los que se pueden utilizar "MENSAJES DEL YO NO VERBALES".

Es una herramienta fácil de aprender. Tiene tres partes: comportamiento, sentimiento y efecto tangible. Produce efectos sorprendentes desde el principio.

Los "MENSAJES DEL YO" ayudan a comprender las necesidades y sentimientos de los otros.

La fuerza de los "MENSAJES DEL YO" se deriva del hecho de que es una admisión por parte del transmisor de que tiene un problema, además de una petición implícita de ayuda (no olvidemos que todo Emisor al comunicarse hace siempre una demanda al receptor) para resolver el problema.

La habilidad para utilizar los "MENSAJES DEL YO" proporciona un vehículo para estar en contacto con nuestros sentimientos verdaderos, a sacarlos en lugar de que se embotellen en nuestro interior. También proporcionan un entrenamiento más asertivo.



Los "MENSAJES DEL YO" no transmiten culpabilidad o humillación y, por tanto, tienen menos posibilidades de lastimar a la otra persona o dañar la relación.

Además ayudan a aceptar los propios sentimientos, aún los negativos, y dan mayor libertad para ser uno mismo en las relaciones con otros.

Debemos preguntarnos:

\* ¿Qué siento en lo más profundo de mis ser?

\* ¿Qué necesidades mías no estoy satisfaciendo?

\* ¿Por qué no soy una persona más feliz?

\* ¿Qué es lo que realmente me pasa?

De todo lo anteriormente expuesto se desprende un nuevo enfoque en el manejo de los sentimientos: "¡ Acepta tus sentimientos como auténticamente tuyos !". "¡ No se trata de negarlos, de excusarlos, de justificarlos o racionalizarlos, ya que son una realidad, un hecho; sino de vivirlos con plenitud !".

La ciencia psicológica nos dice que ignorar los sentimientos es enterrarlos vivos. Tanto más se deben expresar cuanto más nos interesa la persona en cuestión. Si se trata de un policía de tráfico que nos aborda por una infracción y que se porta de forma seca, muy reglamentariamente, podemos adoptar un trato bastante convencional; pero si se trata del hermano, del hijo, de la esposa o esposo, o de un compañero de trabajo, el tragarse las propias emociones, reprimiéndolas, es algo así como acumular dinamita que explotará no sólo ante un choque emocional, sino aún ante un roce trivial.

#### b) Interpretación :

El niño interpreta : ¿ Para qué vivir una vida en la que no se me acepta ? Mejor es acabar cuanto antes con ella.

En su cerebro y en su corazón está oyendo : "No vivas. Muérete"

#### c) Otros mensajes similares :

No seas tú mismo : si quieres vivir, copia a alguien cuya vida merezca la pena.

No crezcas : se te permite vivir, pero sigue siendo un niño indefenso.

No cuentes conmigo : si sobrevives, hazlo por tu cuenta.

Sé loco : salte de la realidad de la vida.

Sé un delincuente : busca una forma de que te quiten la vida.

Quédate solo : consigue que todos te abandonen para justificar tu desesperación o tu suicidio.



# 1.- MENSAJE "N O V I V A S" A S

## a) Conductas generadoras :

Este mensaje supone que el niño nace o crece en un clima de desamor y, por tanto, de desconfianza y de rechazo. El niño siente la falta de atenciones, de higiene, de alimento y, sobre todo, de la presencia de su madre o de otras personas.

No tocarlo o tocarlo con violencia, mirarle con odio o con asco, reírse de él cuando está sufriendo o tiene miedo, son conductas generadoras de un mensaje que es muy posible que lo acepte y que pueda llevar al niño, si sobrevive, a suicidarse posteriormente, "por cuotas" o directamente, si no pasa antes por la cárcel o el manicomio.

También van a significar una invitación al "No vivas" todas aquellas conductas parentales que manifiesten un menosprecio por la vida misma o que jueguen alegremente con ella.

Es muy probable que todas estas conductas las vea refrendadas por esta frase : "¿Por qué no te mueres de una vez?", u otras similares.

## b) Interpretación :

El niño interpreta : ¿ Para qué vivir una vida en la que no se me acepta ? Mejor es acabar cuanto antes con ella.

En su cerebro y en su corazón está oyendo : "No vivas. Muérete"

## c) Otros mensajes similares :

*No seas tú mismo* : si quieres vivir, copia a alguien cuya vida merezca la pena.

*No crezcas* : se te permite vivir, pero sigue siendo un niño indefenso.

*No cuentes conmigo* : si sobrevives, hazlo por tu cuenta.

*Sé loco* : salte de la realidad de la vida.

*Sé un delincuente* : busca una forma de que te quiten la vida.

*Quédate solo* : consigue que todos te abandonen para justificar tu desesperación o tu suicidio.

*No goces* : No sientas el gozo de vivir, o no lo manifiestes.

*No te diviertas* : esfuérzate y trabaja, pero no seas feliz.

*No pidas lo que necesitas* : no te muestres débil pidiendo, espera a que los otros adivinen lo que necesitas.

*No aceptes tu sexo* : no estés conforme con tu realidad corporal.



## 2.- MENSAJE "N O S I E N T A S"

### a) Conductas generadoras :

Cuando el niño siente algún tipo de emoción, sea agradable o desagradable, los mayores le dejan solo o muestran su desagrado.

Por otra parte, el niño observa a sus mayores y percibe que son aburridos o con un tipo de manifestación de alegría muy controlada, nada afectuosos en sus relaciones, fríos y fuertes ante el dolor o el miedo, y nunca dicen una palabra más alta que otra porque eso descompondría su figura hierática. Incluso puede observar cómo, al evitar la manifestación de sus emociones, las sustituyen por ansiedades, depresiones, resentimientos o cualquier otro tipo de contrapeso emocional.

Y aún más: no se le pasarán desapercibidos todos los intentos que hagan los mayores por ocultar sus emociones a base de comida, bebida, cualquier tipo de droga, o las repercusiones en esta pretendida ocultación, que se transforman en tics nerviosos, dolores de diverso tipo, úlceras, taquicardias y cosas por el estilo.

Seguramente, este niño está acostumbrado a un tipo de lenguaje parecido a éste: "¡Deja de molestar con tus risas!". "Apártate, ¡qué pegajoso eres!". "No llores, los niños no lloran". "¡Mira qué valiente tenemos aquí!". "Si te fastidia te aguantas".

### b) Interpretación :

El niño interpreta : No puedo sentir mis emociones. Si lo hago molesto. Debo ocultarlas. Si no puedo evitarlas, las viviré a escondidas.

En su cerebro y en su corazón está oyendo : "Niega tus emociones. No sientas"

### c) Otros mensajes similares :

No muestres lo que sientes : se te permite sentir, pero tu cuerpo no debe dejar traslucir los sentimientos.

No expreses tus sentimientos : puedes sentir y mostrar, pero no expresar con palabras.

No disfrutes : No sientas el gozo de vivir, o no lo manifiestes.

No te diviertas : esfuérzate y trabaja, pero no seas feliz.

No pidas lo que necesites : no te muestres débil pidiendo, espera a que los otros adivinen lo que necesitas.

No aceptes tu sexo : no estés conforme con tu realidad corporal.



### 3.- MENSAJE "NO PIENSES"

#### a) Conductas generadoras :

El niño es descalificado en sus actuaciones, ya bien porque no son tenidas en cuenta o porque son ridiculizadas, minusvaloradas o corregidas intempestivamente. Sus preguntas no son respondidas, o incluso criticadas. No se le permite hablar ante personas mayores ajenas a la casa, y, aún dentro de ella, se le obliga al silencio cuando los mayores tratan "sus asuntos", incluido el temor a que el niño descubra secretos familiares. Todas estas descalificaciones suelen darse, equivocadamente, en honor al "no perder el tiempo" y a la "buena educación".

El niño observa que sus mayores no son capaces de pensar por su propia cuenta ni logran expresar con claridad lo que quieren decir, o que alguno piensa por todos y éstos no hacen más que agachar la cabeza, o que ante una situación familiar difícil no son capaces de aclararse y tomar una resolución racional y conveniente.

Frases típicas que el niño va a escuchar pueden ser: "¿Cómo te atreves a preguntar eso?". "Los niños se callan cuando hablan los mayores". "No preguntes y déjame en paz". "Ya te voy a hacer yo ese ejercicio". "¡No sé qué pensar!". "Tú, a callar y a obedecer".

Como la prohibición de pensar suscita un tipo de emoción y no nos atrevemos a expresarla, debajo de cada prohibición "No pienses" hay agazapada otra de "No sientas la emoción auténtica".

#### b) Interpretación :

El niño interpreta : No puedo pensar por mí mismo. Esto enoja a los demás.

En su cerebro y en su corazón está oyendo : "No pienses".

#### c) Otros mensajes similares :

*No vales, no sirves* : no eres capaz de hacer cosas por ti mismo.

*No decidas* : eres incapaz de tomar tus propias resoluciones.

*No logres* : intenta hacer cosas y fracasa.

*No me superes* : puedes pensar, decidir y lograr cosas en otros terrenos, pero no en el mío.



#### 4.- MENSAJE "NO TE ACERQUES A LOS DEMÁS"

##### a) Conductas generadoras :

En algunas cosas, el niño percibe desde el primer momento de su vida que, aunque es cogido y tocado, hay una cierta reserva por parte de la madre o se le coge lo menos posible. Más tarde, puede haber gente en su entorno que le habla siempre desde lejos o lo evita cuando quiere acercarse a ella. A veces, la madre u otras personas justifican su lejanía por sus obligaciones o por sus prisas, pero el niño no entiende esas razones.

La casa es un gueto cerrado para la familia, y difícilmente se ven visitas. Si las hay, las relaciones son de cortesía y, por tanto, lejanas. No se le acepta al niño la adquisición de amigos, a no ser en un terreno muy restringido e imposible de evitar. Más bien se le previene contra ellos y no se le permite que salga con ellos o que vengan a casa.

El niño observa que sus mayores hablan entre ellos, pero difícilmente se acercan, se abrazan, se besan o están juntos en cercanía.

El lenguaje que se utiliza en casa cuando se habla desde estos mensajes puede estar reflejado en frases como éstas: *"Uno no se puede fiar de la gente". "¡Ya tenía ganas de que se marcharan!". "Hay que guardar las distancias". "No me toques". "El mejor amigo es un libro".*

##### b) Interpretación :

El niño interpreta : No es bueno para mí acercarme a la gente. No puedo fiarme de ella.

En su cerebro y en su corazón está oyendo : *"No te acerques a los demás".*

##### c) Otros mensajes similares :

*No confíes en nadie* : la gente es mala, te la jugará.

*Sé antipático* : pon una barrera entre ti y los demás.

*No muestres afecto* : el corazón es un mal consejero, y puedes lamentarlo.

*No tengas amigos* : sé cerrado y desconfiado.



Si actualmente te ocurren algunas de estas cosas:

- no le encuentras sentido a la vida
- te da todo lo mismo
- te parece una farsa la alegría de la gente
- no le ves razón a que la gente se complique la vida
- te sientes solo/a
- te sientes muy deprimido/a
- te alejas de los demás
- tienes ganas de acabar con todo
- te ronda en la cabeza la idea de suicidarte
- o cosas similares,

es que has aceptado  
el mandato de

**NO VIVAS**

y te riges por él.

Si actualmente te ocurren algunas de estas cosas:

- te desmereces con frecuencia
- te sientes inseguro
- siempre necesitas a alguien a tu lado
- crees que lo tuyo vale muy poco
- crees que los demás hacen mejor que tú las cosas
- sientes confusión
- sientes vergüenza en muchas ocasiones
- te riges por lo que otros piensan
- actúas por el qué dirán
- sientes con frecuencia ansiedad
- te sorprendes fácilmente deprimido
- o cosas similares,

es que has aceptado  
el mandato

**NO PIENSES**

Y te riges por él.

Si actualmente te ocurren algunas de estas cosas:

- no puedes estar un minuto sin hacer algo
- te esfuerzas para demostrar a los demás que vales
- te fastidia el que otro quede mejor que tú
- te fastidia el tener que pedir ayuda a otro
- te haces todo con tu propio esfuerzo
- te avergüenza el que te vean llorar
- sientes rencor con frecuencia
- envidias ocultamente
- o cosas similares,

es que has aceptado  
el mandato

**NO SIENTAS**

y te riges por él.

Si actualmente te ocurren algunas de estas cosas:

- te sientes solo pero no quieres salir de la soledad
- no te atreves a aproximarte a los demás
- cuando otros intentan acercarse pones una barrera entre tú y ellos
- te muestras distante y lejano
- consideras que no vale la pena dedicar tu tiempo a otras personas
- te sientes más seguro oyendo música o viendo un paisaje que hablando con otra gente
- te deprime que los demás no cuenten contigo
- o cosas similares,

es que has aceptado  
el mandato de

**NO TE**

**ACERQUES**

**A LOS DEMÁS**

y te riges por él.



# 1.- MENSAJE "V I V E"

## a) Conductas generadoras:

Este mensaje requiere un clima de amor, confianza y aceptación. El niño ha sido querido incluso antes de su gestación. En cuanto nace existen toda clase de atenciones y muestras de cariño. Se le da el alimento necesario y a su tiempo, y se atiende a sus necesidades higiénicas. Es cogido y tocado con mimo. Mientras está despierto siente la presencia amorosa de su madre, principalmente, y de otras personas ( desde que es capaz de identificarlas), que le miran y tratan con afecto.

Posteriormente, descubre que sus mayores gozan de la vida, evitan todo lo que pueda ponerla en peligro, aunque sea parcialmente, y dicen frases como éstas: *"Da gusto vivir", "¡Qué bonita es la vida!", "¡Qué alegría nos dio tu nacimiento!"*.

La celebración gozosa del cumpleaños del niño, o de cualquier miembro de la familia, es también una conducta generadora de este mensaje positivo. *quiero", al tiempo que se dan un beso, o cualquier frase que demuestre y remache la vivencia de una emoción o la expresión de una necesidad.*

## b) Interpretación :

El niño interpreta : La vida, mi vida es hermosa. Debo amarla, protegerla y vivirla con intensidad.

En su cerebro y en su corazón está oyendo : *"Eres dueño de tu vida. Vívela intensamente"*.

## c) Otros mensajes similares:

*Sé tú mismo*: no trates de copiar a nadie ni te subyugues a nadie.

*Crece*: puedes desarrollar tu vida.

*Crece a tu propio ritmo*: descúbrelo, síguelo, no compitas con nadie en vivir.

*Crece hasta tu propio nivel*: sé consciente de tus posibilidades y lógralas.

*Disfruta* : siente el gozo de la vida.

*Diviértete* : sé feliz.

*Pide lo que necesitas* : manifiesta tus necesidades; no esperes a que otros las adivinen.

*Acepta tu sexo* : vive tu realidad corporal.



## 2.- MENSAJE "SIENTE"

### a) Conductas generadoras :

#### a) Conductas generadoras :

El niño siente alegría, afecto, tristeza o cualquier tipo de emoción, y los mayores le aceptan esa vivencia y, si es conveniente, la comparten o le dan una protección adecuada.

El niño ve que sus mayores viven sus emociones: cantan, disfrutan, están contentos, se dan muestras de cariño; a veces están tristes por acontecimientos dolorosos, tienen miedos justificados o manifiestan rabia por cosas o situaciones que les hieren o contrarían. Piden ayuda cuando la necesitan y comparten o permiten las emociones de los demás.

Cuando es capaz de entender el lenguaje hablado, ve que acompañan muchas veces sus emociones con frases como: *"¡Qué contento estoy!"* o *"¡Cuánto te quiero!"*, al tiempo que se dan un beso, o cualquier frase que demuestre y remache la vivencia de una emoción o la expresión de una necesidad.

#### b) Interpretación :

**El niño interpreta :** Tengo capacidad de sentir emociones y puedo vivirlas y expresarlas. Son buenas y el vivirlas hace que me sienta bien.

**En su cerebro y en su corazón está oyendo :** *"Tus emociones son tuyas. Siéntelas y manifiéstalas".*

#### c) Otros mensajes similares :

*Muestra lo que sientes :* tu cuerpo debe reflejar tus sentimientos.

*Expresa tus sentimientos :* manifiéstalos con palabras.

*Disfruta :* siente el gozo de la vida.

*Diviértete :* sé feliz.

*Pide lo que necesitas :* manifiesta tus necesidades; no esperes a que otros las adivinen.

*Acepta tu sexo :* vive tu realidad corporal.



### 3.- MENSAJE "P I E N S A"

#### a) Conductas generadoras :

Las pequeñas cosas que hace el niño son valoradas no por el hecho de "quitárselo de encima", sino por el valor de desarrollo personal que encierran. Se las acepta como el niño las ve y las expresa., sin imponerle nuestros gustos o nuestras interpretaciones.

Si el niño pregunta cosas, se le satisface su curiosidad. Si el niño habla u opina, se acepta su derecho a hablar y a opinar, con el mismo respeto con que se lo concedemos a cualquier persona mayor. (*Aquí no está en juego el que las opiniones del niño sean realistas, lógicas y convenientes o no, sino la capacidad de pensar por sí mismo y el tener permiso para expresar su pensamiento*).

El niño observa que las personas que le rodean son capaces de manifestar lo que piensan. Que todo es tenido en cuenta y respetado, y que las manifestaciones de pensamiento son claras y abiertas.

A partir de su comprensión del lenguaje hablado, y conforme va tomando mayor conciencia de las cosas, estas conductas de sus mayores se ven avaladas por frases semejantes a éstas: "Me gusta como piensas". "Estoy pensando...". "Voy a decirte lo que pienso". "¿Qué piensas tú?".

#### b) Interpretación :

El niño interpreta : Tengo mi propia capacidad de pensar. Es bueno para mí el utilizarla.

En su cerebro y en su corazón está oyendo : "Piensa por ti mismo"

#### c) Otros mensajes similares :

*Tú vales, tú sirves* : puedes hacer muchas cosas por tu cuenta.

*Decide* : eres capaz de tomar resoluciones propias.

*Logra* : puedes conseguir lo que te propongas.

*Haz por ti mismo* : no sólo puedes pensar, puedes también actuar.