

¿CÓMO NOS RELACIONAMOS CON LOS DEMÁS?

Sergio Vadillo Bueno
vadillo@eml.cc

“Ser amigable con los demás,
no sólo te cambia a ti, cambia el mundo”
Harold Kushner

Las relaciones humanas que se generan en una organización tienen un mayor peso en su éxito que la mayor parte de los demás factores que se ponen en juego al efecto.

La operación cotidiana de cualquier empresa requiere y genera gran cantidad de relaciones: entre colegas, jefes y colaboradores; sindicatos y administración; clientes y proveedores, entre otras. Un adecuado manejo de dichas relaciones derivará en mejores actitudes, soluciones, tareas, procesos, innovaciones y resultados; de ahí su gran importancia.

Hace algunas décadas, se dio a conocer y se puso de moda entre los psicólogos un interesante modelo llamado Análisis Transaccional, cuyo autor fue el destacado siquiatra canadiense Eric Berne. Incluye una tesis de las relaciones humanas que, a nuestro juicio, debiese continuar vigente. Describe cómo nos relacionamos, con base a "caricias". Según esta teoría, para los seres humanos, son indispensables los estímulos externos ya que cumplen la importantísima función de confirmarnos que existimos. A estos estímulos, cuando provienen de terceros, los llamó caricias y las clasificó de la siguiente manera:

1. Positivas
 - a. Condicionadas
 - b. Incondicionadas

2. Negativas
 - a. Condicionadas
 - b. Incondicionadas

Una caricia positiva consistiría, por ejemplo, en reconocer la valía a una persona; sería condicionada si la recibe en consecuencia de algo que hizo o dijo e incondicionada simplemente porque, quien la da, así le consideró. Lo mismo aplica con las caricias negativas, respecto de características que implican que alguien no vale. Es decir, las caricias envían un mensaje a quien las recibe, en el sentido de que es valioso cuando son positivas o de que no vale, si son negativas.

A manera de analogía podemos decir que todas las caricias alimentan, sin embargo, las positivas lo hacen de manera más nutritiva que las negativas, así, las positivas incondicionadas son las más y las negativas incondicionadas las menos nutritivas.

A lo largo de nuestra vida aprendemos a alimentarnos de determinado tipo de caricias y llegamos a considerar que esas son las que merecemos. Lo relevante de ello es que, frecuentemente, con actitudes y acciones concretas, buscamos conseguir las caricias. Es importante destacar que, a mayor "salud mental", menor necesidad de buscar caricias, ya que, un alto nivel de autoestima no requiere de que otras personas confirmen nuestra existencia mediante caricias positivas o negativas.

Para conseguir caricias, las personas que las buscan, frecuentemente recurren a diversos "juegos" o trampas que les permiten resultados al respecto; para ello representan alguno o algunos de tres papeles:

1. Víctima
2. Perseguidor (verdugo)
3. Rescatador (salvador)

Una persona, al actuar como víctima, cuando logra involucrar en su juego a un rescatador obtiene la satisfacción que está buscando: ayuda, lástima, consideraciones, etc.; por su parte el rescatador obtiene satisfacción al sentirse más grande que la víctima: benévolo, bueno, listo, etc.

Quien actúa el papel de perseguidor, consigue víctimas a quienes causar perjuicios y, con ello, obtiene por "recompensa" la sensación de ser más que ellas, de tener poder.

Es evidente que, cualquiera de los papeles a representar en estos juegos psicológicos es absolutamente insano, no conduce a relaciones realmente satisfactorias ni productivas.

Afortunadamente esa forma de conducirnos puede remediarse. Hemos visto el caso de muchas personas que, a lo largo de buena parte de su vida, juegan estos juegos psicológicos y que, al dejar de hacerlo, empiezan a obtener nuevas y mejores satisfacciones y resultados en sus relaciones.

No está por demás analizar si, en nuestra vida cotidiana, en nuestras relaciones familiares, personales y de trabajo, estamos participando en juegos al representar alguno o algunos de los papeles mencionados. Al detectarlo, es conveniente poner fin al juego y con ello mejorar nuestra calidad de vida y lo que es muy importante, la de las personas con quienes nos relacionamos.