

Las siete leyes de las relaciones interpersonales

Dr. Regino Navarro Ribera

El ser humano, por ser persona, es un ser relacional, un ser para otros. Su realización se lleva a cabo a través de las relaciones que establece con otras personas. Cuando el amor es la base de estas relaciones, entonces se perfecciona a si mismo.

La familia, por otra parte, es un conjunto de relaciones entre las diversas personas que la componen: esposos entre si, padres e hijos, hermanos, suegros, nueros y yernos, etc.. La calidad de la vida familiar viene dada, en buena parte, por la calidad de las relaciones. Estas relaciones son de diverso tipo. Unas están basadas en el compromiso conyugal, otras son relaciones de sangre y más allá están las relaciones de naturaleza política. Sin embargo, a pesar de estos vínculos, no siempre se consiguen unas relaciones satisfactorias:

- Una relación matrimonial no siempre está basada en el respeto mutuo.
- A veces la amistad no aparece en la relación entre padres e hijos.
- Las discusiones entre hermanos pueden ser serias y dejar huella.
- Cada cónyuge puede estar emocionalmente lejos de sus suegros.

Estos posibles hechos justifican el objetivo de esta presentación: aprender a construir relaciones significativas y sostenibles, basadas en el amor.

Vamos a resumir la propuesta en siete ideas, con un enfoque eminentemente práctico. He aquí varias formas de mejorar las relaciones interpersonales.

1. La mejor manera de cambiar una relación es cambiando uno mismo.

Es muy natural querer cambiar una relación pretendiendo que la otra persona cambie.

En el mejor de los casos estamos dispuestos a cambiar algo si hay un cambio de la otra parte. La experiencia indica, sin embargo, que esta pretensión suele agravar la relación.

Un enfoque proactivo sería más útil. Al tomar conciencia de que lo único que está en las propias manos para cambiar una relación es uno mismo, se asume el control de la relación, se deja de estar dependiendo de la otra parte. El cambio personal no implica necesariamente un cambio en la otra persona, pero sí en la relación misma entre los dos.

Y este cambio de la relación incide en la otra persona de alguna manera.

2. Busque lo positivo de cada persona. Revise sus paradigmas sobre los demás.

Los paradigmas son representaciones mentales que se han ido formando a lo largo de la vida a través de las propias experiencias, procesos educativos, modelos sociales, etc. Están en la mente humana y actúan como filtro interpretativo de la realidad: nos hacen ver la vida de una manera determinada. En frase de la Biblia “No vemos las cosas como son sino como somos”.

El concepto que se tiene sobre otra persona está por tanto matizado por una serie de paradigmas que dan a esa persona una valoración determinada. De ahí surgirán unas actitudes y comportamientos hacia ella.

Cuando la valoración de alguien es negativa –a veces estos prejuicios son más o menos inconscientes-, la relación tiene un punto de quiebre en la base de la misma y es necesario recomponerla. Conviene entonces repensar los propios paradigmas sobre los demás, analizando el conocimiento que se tiene de esa persona.

Al conocer más y mejor a alguien los paradigmas anteriores se modifican. Y en este ahondar en el conocimiento conviene prestar especial atención a los aspectos positivos de la persona, pues los negativos suelen impactar primero. Con una mirada positiva sobre una persona es fácil seguir avanzando en la construcción de relaciones con ella.

3. Gánese la confianza de las personas

La confianza es la base de las relaciones humanas. La confianza no se exige sino que gana, es necesario merecerla. Si una persona rompe una relación personal o profesional con otra, en últimas es porque no quedaba ningún saldo de confianza con ella.

La confiabilidad, es decir esa característica humana por la que nos hacemos merecedores de la confianza de los demás, se logra uniendo dos rasgos de personalidad. Por un lado están esas cualidades, valores, que conforman la integridad personal. De otra parte para ser confiable se necesita

simultáneamente poseer idoneidad profesional, sea cual sea el campo de la actividad humana que se desempeñe.

Integridad como persona y competencia como profesional, integrados en una unidad existencial hacen al ser humano confiable a los ojos de cualquier persona.

4. Mantenga una actitud ganar/ganar.

Existe una tendencia natural a buscar la ganancia propia, a salirse con la suya, a derrotar al adversario, a conseguir los fines que alguien se propone, a ser el primero en cualquier valoración. Sí, está fuertemente arraigado un pensamiento y unas actitudes que se podrían resumir diciendo: “Yo gano, tu pierdes”.

A veces, por el contrario, alguien, con resignación, decide sacrificarse por otra persona. Estamos en una situación de “Yo pierdo, tu ganas”. O también es frecuente ver posiciones de “Yo pierdo, tu pierdes”, donde el espíritu destructivo lleva a que nadie pueda ganar. Son distintas maneras de enfocar una relación.

Conviene darse cuenta que todos estos enfoques son erróneos para sostener una relación duradera. La única actitud y el único comportamiento válido en este sentido será una posición “Yo gano, tu ganas”.

Se persigue aquí la ganancia de ambas partes y no se acepta que no sea así. Hablamos de una apreciación subjetiva, es decir, cada persona debe sentir que está ganando y lo reconoce como tal. Normalmente esto no se consigue de modo natural, sino que requiere un esfuerzo, y el camino para llegar a esa situación es la aplicación de los dos puntos que mencionaremos a continuación.

5. Escuche con empatía.

Escuchar es algo más que oír, supone un interés genuino por conocer el pensamiento de la otra persona. No es fácil en la práctica esta manera de actuar pues es frecuente estar más pendiente de juzgar el mensaje o preparar lo que se piensa decir. Escuchar es captar el significado de las palabras que se pronuncian, comprender el mensaje, las ideas. Es entender la situación.

La escucha empática va más allá todavía. La empatía es esa relación de corazón a corazón entre dos personas. Es un proceso de comunicación que tiene en cuenta el mundo emocional de las personas. Se escucha de modo empático cuando se captan los sentimientos de otra persona, cuando alguien se hace cargo del estado de ánimo de otro.

Requiere interés por la persona, generosidad y una serie de habilidades específicas.

6. Sea asertivo al expresarse.

No es suficiente con querer y saber escuchar para que una relación sea buena, aunque sea un requisito básico. Se necesita también saber expresarse adecuadamente.

La asertividad es un modo afirmativo de expresarse por parte de una persona. La comunicación asertiva permite a una persona decir lo que quiere decir, sin tensiones interiores, de un modo claro y con sentido positivo. Supera los respetos humanos a la hora de manifestar las propias opiniones, sabe exigir de modo firme y sereno los propios derechos, rechaza cualquier proposición que no desee aceptar sin sentirse obligado a aceptar.

Por otra parte conviene insistir en este punto sobre la conveniencia de saber manifestar los propios sentimientos. Es frecuente que este aspecto de la inteligencia emocional esté poco desarrollado, especialmente en los varones, quizá como consecuencia de una inadecuada educación afectiva. Es sin embargo importante aprender a expresar el mundo interior a quien convenga, en los momentos oportunos. La represión permanente de los propios sentimientos no conduce a nada bueno.

7. Distinga entre la persona y su conducta.

Con alguna frecuencia cualquier persona se ve obligada a intervenir en la vida de otra. Unos padres de familia, por ejemplo, con sus hijos dentro del proceso educativo. Un matrimonio en un posible desacuerdo, etc. En estas ocasiones y tantas otras es menester distinguir entre la persona y su conducta o sus ideas.

Es lógica la diversidad de ideas, de personalidad, de comportamientos, pues responden a la naturaleza humana. Este pluralismo de ideas y conductas no debe ser inconveniente para una convivencia sana entre las personas, sino por el contrario debe llevar a una sinergia constructiva.

Para que esto sea así es necesaria la distinción entre persona y conducta. Se discrepa de la conducta o de las ideas, pero se acepta a la persona. Es una consecuencia de valorar a una persona por lo que es, más que por lo que hace o piensa. Toda persona posee en si misma una dignidad que nadie puede ofender. Desde esa consideración, en cambio, es fácil corregir, discrepar, interpelar, etc. de modo positivo, sin que las relaciones se deterioren.

Como colofón de estas ideas quisiera presentar dos conceptos de honda raigambre cristiana que resumen todo lo anterior. La primera es la llamada Regla de oro, presente en todas las civilizaciones, especialmente en la cristiana: "Trate a los demás como quiere que le traten a usted". Es un criterio seguro para acertar en la conducta a seguir en cualquier relación humana.

El otro es un concepto que Juan Pablo II usó muchas veces en distintas intervenciones, también en sus Encíclicas: “La persona humana se realiza mediante la donación de si mismo a otros”. Es el auténtico amor base del perfeccionamiento humano, de la unidad familiar y de una sociedad humana y justa.

Bibliografía recomendada

- Conversaciones difíciles. Douglas Stone y otros. Ed. Norma. Bogotá, 1999.
- Dinámica de la comunicación en el matrimonio. David Isaac. DIF. Pamplona, 1986.
- La inteligencia emocional. Daniel Goleman. Vergara Editor. Buenos Aires, 1996.
- Las dimensiones de la persona. Tomás Melendo. Biblioteca Palabra. Madrid, 1999.
- Los siete hábitos de la gente altamente efectiva. Covey. Paidós. Barcelona, 1997.
- Paradigmas. Joel Barrer. McGraw-Hill. Bogotá, 1995.
- Trabajar bien, vivir mejor. Regino Navarro. Ed. San Pablo. Bogotá, 2005.

Chiclayo, agosto 2006.