

Límites personales, espacio personal y su incidencia en las relaciones personales

2 parte :Bailando...

La etapa de orientación en la comunicación da la posibilidad de elegir la distancia ideal para el contacto con la o las personas con las que se va a establecer una relación. En este momento es cuando se establece el “ritmo del baile” y se determina si se puede o no “bailar” con alguien. Cuando ambas partes bailan ritmos diferentes, a menos que una de las partes cambie conscientemente su “baile”, es decir, busque la forma de seguir el ritmo propuesto por la otra persona, este contacto no se produce. A menudo esto es necesario en las relaciones laborales, o en situaciones de riesgo ya que al salir del programa de respuesta inconsciente que podemos estar “actuando” podemos evitar lo propuesto por la otra parte, o dar una nueva dirección a lo que nos proponen.

La información obtenida en la etapa de orientación, también depende del estilo de comunicación que tenga la persona, algunos autores mencionan 2 estilos bases de comunicación, que tienen que ver con hacia quien está orientado el estilo, y marcan la forma con que una persona influye en la otra:

1. Autoritativa – orientado a sí mismo, sus necesidades y opiniones. En este estilo abiertamente se demuestra una “superioridad” frente a la otra persona y el objetivo de este estilo de comunicación se centra exclusivamente en conseguir el objetivo de la persona demandante.
 - a. En este estilo, la programación que se activa es la de relación de desiguales, lo que dependiendo de las cualidades individuales de la persona, su propia historia de relaciones con desiguales (por ejemplo, de haber una relación autoritaria con los padres, o con límites personales deformados), puede llevar a conflictos abiertos u ocultos, insatisfacción y a veces hasta conductas agresivas, a pesar de que todo esto, puede o no entorpecer el proceso de comunicación, aunque a largo plazo puede crear relaciones enfermizas.
 - b. Este estilo limita la participación activa y las opiniones y juicios de la otra persona a la vez que baja la autoridad “real” de la persona demandante en la relación, el respeto por la otra persona pasa a segundo plano y a menudo lo que rige la relación es el miedo. Por eso, a pesar de que tenga o no la razón, o que la propuesta sea o no factible y conveniente para ambas partes, este

estilo de comunicación es una espada de doble filo que a la larga desbalancea la relación, sea esta personal o laboral.

- c. Este estilo se basa en la obediencia absoluta y no requiere el análisis de las órdenes recibidas por los subordinados, así como, no toma en cuenta las necesidades de la otra persona. Si bien es el estilo practicado en el servicio militar y otros institutos de las fuerzas armadas, tal vez no es el más adecuado para usar en relaciones personales. A menos claro que sea del agrado del sujeto, esa relación de dependencia.
 - d. Este estilo también es el “ritmo” propuesto y usado en situaciones de ataques o abuso por el atacante, y el objetivo es el de obtener la satisfacción de tener el poder de someter a la otra persona. Es importante entender que el poder para someter al otro el atacante lo obtiene del sometido, ese es justamente seguir el paso al “ritmo del baile” propuesto del que hablamos anteriormente.
2. Democrática – orientado a la otra persona como un sujeto de relación y se basa en la cooperación con el otro, es más difícil, puesto que requiere del programa de relación de iguales, en el que se toma en cuenta la información de la otra parte y es necesario un contacto “real” con las necesidades y opiniones de la otra parte.
- a. Para esto es necesario que ambas partes tomen parte en una escucha activa e intenten entender al otro, además de que ambas partes estén dispuestas a ser “colegas” en la búsqueda de una solución o compromiso frente al objetivo de la relación.
 - b. Este estilo supone de antemano que ambas partes están interesadas en el objetivo o al menos relacionadas con este, es decir que ambas partes están en su estado óptimo para buscar soluciones y dispuestas a entender el objeto de la comunicación.

El estilo de la comunicación se determina no solo con las características psicológicas individuales de las partes implicadas en la relación, si no según la situación que une a las partes y también el “ritmo de baile” establecido de antemano entre ellas. Por ejemplo, si una relación se estableció inicialmente como una relación de desiguales, en el momento de intentar un cambio en el ritmo puede haber conflictos iniciados por alguna de las dos partes. En cierta forma esta situación se asemeja al proceso que las personas pasan en la adolescencia, etapa en la que la relación con los padres(es decir de desiguales) debe evolucionar para pasar de ser exclusivamente de desiguales, entre padres con sus hijos niños, a padres con sus hijos adultos. La desigualdad inicial nunca va a cambiar en esta relación, y no tiene para qué, pero el modo de

relacionarse debe continuar evolucionando para ser comfortable para ambas partes.

La etapa de exposición del objeto de la comunicación y la toma de decisiones depende directamente del estilo de comunicación elegido por los integrantes de la relación, y dependiendo de esto, se establece una de tres formas de relación:

1. Ritual – relación como grupo

- El objetivo principal de esta forma es mantener la relación con la sociedad, es decir, la reafirmación del sujeto como parte del colectivo o grupo con el que se relaciona.
- La contraparte de la comunicación en esta forma es un miembro de ese grupo, por lo tanto es absolutamente necesario para la persona establecer un contacto con ella y por esto, se toman en cuenta las necesidades y opiniones de la persona.
- Por lo general esta forma de relacionarse es como un “protocolo” o una forma oficial de establecer el contacto y da paso a una de las otras dos formas, más a menudo la forma manipulativa.

2. Manipulativa – relación con la situación concreta

- Esta forma supone a la otra persona como un mecanismo para obtener el objetivo de la persona demandante, independientemente de lo que obtendrá la otra parte.
- En esta forma de relacionarse, es importante demostrar a la otra parte el conocimiento detallado de los factores que influyen en la situación a tratar, así como aquellos que facilitan o dificultan la obtención del objetivo.
- Esta forma de relación se presenta mucho en el trabajo colectivo, o en la solución de problemas cotidianos con objetivos relativamente en común de ambas partes.

3. Humana – relación entre personas con sus personalidades

- En esta forma las partes toman en cuenta la satisfacción de las necesidades del otro, a través de la simpatía con este, el entendimiento de la situación del otro y las posibilidades de ambos.
- El atributo más importante de esta forma es que sin importar la relación social o grupal de los involucrados en esta relación, el objetivo se intentara conseguir a través de la comprensión de ambas partes de la importancia para cada uno en este. Esta comprensión determinara la duración y empeño con que ambas partes se relacionen.

La efectividad de la comunicación en la relación a menudo depende de forma escogida por las partes, dependiendo de la situación en concreto. El nivel de contacto consiste en la capacidad de adecuadamente analizar la situación y en base a esta cambiar el estilo de comunicación o la forma para que sean adecuadas.

Hay un componente más de igual importancia en el estilo y forma de la comunicación y relación la cual es el tono que lleva el ritmo de este baile. Describiendo el tono podríamos hablar de cuatro principales:

1. Acusatorio – este tono está dirigido a encontrar al culpable del problema, ejerce un efecto negativo en las otras personas, y pocas veces consigue resultados eficaces o positivos.
2. Directivo – este tono está dirigido a “enseñar” a la otra persona “como” debe cumplir su parte del trabajo, no permite una conversación abierta de la situación y es en realidad un monólogo, a menudo se ve este tono en el estilo autoritario de comunicación.
3. Convincente – este tono está dirigido a convencer con argumentos y razones de lo que se debe hacer a continuación, la idea central es hacer que el otro desee hacer lo que se le propone. A menudo lo podemos encontrar en el estilo autoritativo – manipulativo, como una forma de “enseñar” sin imposición como se debe hacer las cosas, aunque es más efectivo que el directivo y el acusatorio, además que da mejores resultados a menudo.
4. Decisión para solucionar el problema – este tono esté dirigido a la búsqueda de consentimiento de las partes en cómo se debería solucionar el problema y a menudo lleva al compromiso. Este tono requiere comunicación abierta de ambas partes, las ideas se conversan, analizan y se toman en cuenta en la búsqueda de la solución. Este tono implica el respeto de ambas partes y promueve las soluciones más reales y eficaces para todos los involucrados.

Si analizamos los estilos desde el punto de vista de en qué zona del espacio personal se ubica el otro, podríamos además hablar de estilos de búsqueda de contacto:

1. Coquetería – o de exploración, este estilo es una especie de exploración en el espacio del otro, en el que la persona se sitúa en un lugar que no le pertenece, y espera la reacción de la otra parte para ver que hacer a continuación. No siempre lleva a buenos resultados puesto que si la persona ocupa un lugar que no le pertenece puede influir negativamente en el otro y recibir una respuesta de defensa, o, el otro puede crearse una expectativa mayor a la que la persona intrusa se esperaba en ese

lugar. Un estilo de doble filo que puede tener buenos como malos resultados, según el contexto y el objetivo.

2. Relación a una distancia concreta relativamente distante – o podríamos también decir que es un estilo para mantener la situación bajo control y sin cambios, probablemente a la persona no le interesa entablar una relación diferente a la existente o que se prolongue más de lo necesario para obtener el objetivo.
3. Contacto amistoso – este estilo sería el contrario al anterior, en el que la persona da a entender que desea entablar una relación más cercana a la existente, fuera de los resultados del trabajo en conjunto para conseguir el objetivo. Es decir, establecer un contacto que permita volver a contactar a futuro.
4. Relación de actividad en común – un estilo en el que claramente se propone dirigirse juntos a un objetivo en común. Es cercano a los dos anteriores, solo que en este, el contacto puede ser distante o amistoso, pero se supone que durara exclusivamente hasta obtener el objetivo, aunque puede reevaluarse la posibilidad de pasar a otro estilo una vez conseguido el objetivo. Este estilo es bastante común en el ámbito laboral.

Estos últimos pueden ser eficaces como perjudiciales en la situación en la que la otra parte proponga un estilo diferente de comunicación o una forma diferente de relación.

La última etapa de la comunicación o relación es la salida del contacto, el cual a menudo depende de los resultados obtenidos en el proceso de este. Lo importante de esta etapa es, que independientemente del proceso o resultado obtenido, es necesario dar un final al contacto, puesto que de quedar abierto, esto supone la continuación y en ocasiones las partes no desean continuar, o una de ellas y esto puede suponer malentendidos o conflictos a futuro.