



Podemos hacer magia (o no es magia pero lo parece)

Diego Velicia
psicólogo del COF Diocesano

Una discusión es una especie de escalera. Alguien dice algo que molesta al otro y ese otro le contesta, pero, en su respuesta, intenta quedar un peldaño por encima del otro. En el tono, en la contundencia del argumento propio, en el desprecio al argumento del otro... se trata de quedar por encima. Dependiendo de las circunstancias se intenta quedar muy por encima de otro, o sólo un poquito. Pero por lo general por encima. Y el otro responde subiendo al siguiente escalón. Y así consecutivamente.

Buscamos nuevos argumentos, elevamos la voz, rebatimos los argumentos del otro... A medida que vamos subiendo por la escalera se intensifica la tensión. Nuestro organismo experimenta algunos cambios: sube el ritmo cardíaco, los músculos se tensionan, la respiración se agita... Y al tiempo nuestro cerebro va dejando de escuchar. Al mismo ritmo en que va aumentando la intensidad de

nuestro enfado, se nos hace más difícil ponernos en el lugar del otro, nos invaden pensamientos negativos y le atribuimos intenciones dañinas.

Los procesos que suceden tanto dentro de cada persona, como entre las dos personas que están discutiendo, hacen muy difícil que una discusión sea productiva. ¿Qué suele salir de una discusión? Heridas que tardan tiempo en cerrarse, distanciamientos, pérdidas de control, sensación de incompreensión y rabia... Es poco frecuente que de una discusión se extraiga una buena idea, un acuerdo para el futuro...

"Alta tensión"

¿Cómo abordar entonces las conversaciones sobre temas de "alta tensión" (cada pareja tiene los suyos) para que no se conviertan en una discusión? Aquí va un pequeño truco que puede parecer magia, pero no lo es.

Sabemos que cuanto mayor es la tensión, mayor la dificultad para controlarse uno mismo. Por lo tanto, lo antes posible,



conviene reconocer la parte de razón que tiene el otro. Obsérvese que en la discusión lo que hacemos normalmente es fijarnos en las cosas en las que el otro no tiene razón. Pues bien, se trata de hacer justo lo contrario. Concentramos en la parte de razón que tiene el otro. Y decírselo, con frases como "en parte estoy de acuerdo contigo", "creo que tienes parte de razón cuando dices..."

Es poco frecuente que en una conversación haya una de las partes que no tiene ninguna razón, ninguna parte de verdad en sus argumentos. Pero, centrados en nosotros mismos como solemos estar en medio de una discusión, nos cuesta aceptar la parte de verdad que el otro tiene. Para poderlo hacer, hay que actuar rápido,

pues si empezamos a ascender por la escalera de la discusión nos va a costar muchísimo más reconocer su parte de razón y expresársela. A veces es necesario pararse un momento, respirar hondo y contar hasta diez para no dejarse llevar por el impulso de subir por la escalera.

A veces es necesario pararse un momento, respirar hondo y contar hasta diez para no dejarse llevar por el impulso de subir por la escalera de la discusión

¿Cuáles son los efectos de este "truco"? En primer lugar hay un efecto interno y es que en lugar de la ira habitual experimentaré que estoy en calma y que no veo al otro como un enemigo a derrotar. En segundo lugar hay un efecto en el otro. Y es que el otro (que ya estaba anticipando mi respuesta pensando que iba a subir al siguiente escalón) de repente se va a ver escuchado, reconocido, valorado. Y como consecuencia de los cambios en los dos, hay un tercer efecto, que es en vez de la escalera de la discusión, va a aparecer un nuevo escenario en el que dos personas miran juntas una realidad para intentar encontrar un punto común, una síntesis que dé respuesta al problema. Y esto no es magia, pero se le parece...