



ISSN 1988-6047

DEP. LEGAL: GR 2922/2007

Nº 19 JUNIO 2009

“TUTORÍA. COMPETENCIA COMUNICATIVA CON LOS ADOLESCENTES”

AUTORÍA JUAN CARLOS GONZÁLEZ ÓRPEZ
TEMÁTICA ORIENTACIONES DIDÁCTICAS. FALTA DE COMUNICACIÓN.
ETAPA ESO, BACHILLERATO

Resumen

Con los adolescentes no sirven los métodos tradicionales y habituales de comunicación. Nada de lo que era útil cuando estaban en Primaria sirve ahora y nada de lo utilizable cuando sean adultos va con ellos en este momento. Hablan un idioma propio y entienden unos signos particulares. Su comprensión y dominio facilitarán nuestra tarea como tutores.

Palabras clave

- Comunicación.
- Adolescente.
- Escuchar.
- Aceptar.
- Comprender.

Introducción.

La preadolescencia y la adolescencia son edades evolutivas peculiares que exigen del educador habilidades y recursos especiales. Aunque todos los adolescentes se parecen, al menos exteriormente por su necesidad de adhesión al grupo y su preocupación por ser aceptados, son pocos los que reaccionan de la misma forma a los mismos estímulos. Cada adolescente vive y percibe el mundo que le rodea de una forma sensiblemente diferente que el resto de sus amigos. El que asemejen borregos del mismo rebaño pastando en el mismo prado es siempre engañoso.

Desde que a la edad de 10 o 12 años desarrollan el Pensamiento Operatorio Formal y con él un tipo de concepción posibilista del mundo en el que habitan, el adolescente está constantemente reinventándose, transformándose y alterando la percepción del mundo en el que vive, convirtiéndolo en



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 19 JUNIO 2009

algo mucho más cambiante e impredecible de lo que en realidad es. Los chicos y chicas viven con la ansiedad que padece quién se encuentra en constante cambio y ésta realidad impregna todas sus relaciones interpersonales: entre ellos y de ellos con los demás.

El caos que es el mundo adolescente sólo se repetirá en algunos momentos críticos muy puntuales de la vida adulta y no en todos los adultos. Es decir: nos encontramos ante un periodo evolutivo único, que impone un estilo de pensamiento único y unos patrones de conducta exclusivos.

Los adolescentes hablan el lenguaje de la Aceptación Positiva Incondicional.

EL MECANISMO BÁSICO DE LA ACEPTACIÓN POSITIVA INCONDICIONAL.

Estos chicos son inseguros. Acumulan grandes dosis de ansiedad, tensión y aprensión; todas ellas caras de una misma realidad: miedo.

El adolescente tiene sobre todo miedo de ser evaluado negativamente por los demás. Es absolutamente falso que no les importe la opinión que los adultos tenemos de ellos. Les preocupa mucho, claro que sí; pero para ellos es más importante el concepto de los otros adolescentes de su grupo.

Si un chico tiene un grupo de referencia (pandilla de amigos) que valoran el rendimiento intelectual, la aprobación y el juicio positivo de un profesor, de un tutor es valorada tremendamente, ya que también lo es por el grupo de referencia. Se podría decir que ambas valoraciones multiplican su valor cuando se asemejan. Supongamos ahora que el grupo de referencia del adolescente odia por diferentes motivos el rendimiento académico. Cualquier valoración positiva del profesor al rendimiento del chico va claramente en contra de lo que sus “colegas” esperan de él, así que el chaval no apreciará el “incentivo” del profesor. En este caso, es el grupo de referencia el que impide que el chico aproveche las ventajas de la aceptación del profesor.

El adolescente debe aprender a sobrevivir en una jungla de relaciones sociales y de obligaciones en ciernes (en poco tiempo tendrá que conseguir trabajo, pareja, diversión, etc...). Tiene que cumplir con un modelo de adolescencia que la sociedad le vende con mucha, mucha insistencia. La supervivencia en ambientes desconocidos se basa en dos estrategias diferentes: pasar desapercibido o destacar en el grupo por ser el miembro más representativo de este (en una pandilla de bebedores de cerveza o consumidores de “pirulas”, el miembro más representativo será aquel que más cerveza beba o más pastillas consiga para sí mismo y los demás).



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 19 JUNIO 2009

El adolescente trata de no ser juzgado negativamente por el resto de sus compañeros, ya que de ser encontrado culpable, con frecuencia es condenado al ostracismo por amenazar la imagen del grupo en su conjunto. A nadie extrañaría que un banco de sardinas echara de su seno a una sardina roja demasiado llamativa, sobre todo con atunes hambrientos cerca. Por eso los adolescentes tratan de no jugársela y siempre están temerosos de no dar la imagen que se espera de ellos.

A este miedo se le llama “miedo a la evaluación social” y es un mecanismo que se desarrolla a estas edades y que funciona durante toda la vida. De esta forma, toda la sociedad se protege de la curiosidad y espíritu de contradicción innato en el hombre, que si fuera demasiado individualista y original, pondría en peligro la cohesión del grupo.

Así que, bueno, asustar al ciudadano con los horrores de la soledad y el aislamiento cuando tiene 15 años, puede asegurar que sea en el futuro una pieza productiva no demasiado problemática durante el resto de su vida. Cuando uno ve un adolescente aburrido perdiendo el tiempo con un spray a la salida del instituto, “decorando” las tapias del patio no se plantea que hay algo que no funciona bien en el sistema educativo: simplemente ve un alumno que suspenderá y que definitivamente “lleva mal camino”.

Lo cierto es que los adolescentes desean caer bien, quieren ser evaluados positivamente y por eso detestan la imperfección, sea física, mental o espiritual. Un simple granito en la nariz, totalmente benigno y pasajero, se convierte en un motivo de absentismo escolar. Unos kilos de más, en la antesala de la anorexia; el deseo de ser amado en una vorágine de relaciones afectivas destructivas de corta duración.

No tolerar las propias imperfecciones exige perfección absoluta y aquí tenemos el germen de la paradoja comunicativa en el adolescente.

Si quieres cerrar definitivamente la comunicación con un adolescente, lo único que debes hacer es mostrarle claramente sus fallos. Hay varias formas de meter la pata en este sentido e incluso actuaciones que serían correctas en otras edades, con los chicos y chicas tendrán efectos desastrosos:

- Alude a su rendimiento por debajo de sus posibilidades reales.
- Enfréntalo con las consecuencias de sus actos.
- Compáralo con otros chicos de su edad.
- Compáralo contigo mismo a su edad.
- Muestra tu decepción.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 19 JUNIO 2009

- Niega rotundamente la razón de sus actos.

Haz cualquiera de estas cosas y edificarás un muro de indiferencia e incomunicación entre el chico o la chica en cuestión y tú mismo.

En definitiva, sólo debes hacer un juicio negativo de lo que hace, dice, piensa o siente para que el adolescente cierre la puerta en tus narices. La psicología inversa no funciona con estas criaturas. Si le dices a un adolescente: “eres un idiota por no explotar toda tu capacidad”, el chico sólo escuchará la primera parte y pensará: “este tío cree que soy un idiota”. El adolescente es especialmente sensible al juicio y a la crítica, así que se cerrará en banda si cree que es o será juzgado por ti.

¿Crees que un padre podría ayudar a determinar la orientación sexual de un zagal, empezando la conversación con un “hijo...dices que te preocupa algo relacionado con el sexo...¿jno serás maricón, verdad!??

Yo creo que si empieza así, tenga dudas o no, este chico se las reservará para sí. ¿Qué crees tú?

En fin, tantas vueltas para llegar a lo mismo: No juzgues al adolescente. Pero en un mundo de prejuicios, ilusiones y mentiras en el que la libertad es sólo una quimera escurridiza, ¿cómo voy a ocultar mis emociones ante los chavales?.

Diré que no es una cuestión de sangre fría. Este problema lo solucionó Joseph Adler cuando acuñó en su teoría el concepto de “Aceptación Positiva Incondicional” y tras haber leído todo lo anterior, ahora ya estamos maduros para entender lo que quiso decir.

Aceptar positiva e incondicionalmente a una persona es simplemente estar abierto a la comprensión y aceptación de sus actos, por extraños, inadecuados, peligrosos o perjudiciales que pudieran parecer. Un ejemplo:

Una adolescente de quince años me dice que está realmente triste por un desengaño amoroso: su mejor amiga le ha “levantado” a su chico. Ella está triste por la doble pérdida: amiga y chico, seguramente el primer amor; así que tenemos una reacción de duelo normal y corriente que pasará. Simplemente, le decimos que “hay más peces en el mar” y que pronto olvidará a su chico y a su traicionera amiga.



ISSN 1988-6047

DEP. LEGAL: GR 2922/2007

Nº 19 JUNIO 2009

Bien, hemos metido la pata, porque en la mente de la chica, un mensaje se ha quedado a medio camino sin llegar a ser expresado: “No está todo perdido, adelgazaré hasta el punto de que no pueda resistirse a mí, y entonces lo rechazaré como ha hecho él conmigo, sólo para provocarle el mismo sufrimiento que me ha producido a mí”. Rabia, deseo de revancha y un billete de ida para la anorexia que no hemos podido escuchar. ¿Por qué?

Bueno, no hemos aceptado el estado de ánimo de la chica. Hemos decidido que **no debería** estar tan triste y que es una pena que lo esté, que no es culpa suya y que las cosas no están bien así. Nada de eso **tendría que haber** sucedido, así que tratamos de restituir el orden natural de las cosas y nos precipitamos orientando la acción de la chica, la juzgamos como buena chica y juzgamos al otro, a su antiguo novio, quitándole todo el valor que la chica le da, pretendiendo de esta forma quitarle peso a su sufrimiento (“no merece la pena que sufras por ese imbécil”). No hemos respetado a la chica, y desde luego no hemos aceptado que se sienta mal; definitivamente, hemos cortado la comunicación que nos hubiera permitido saber más sobre ella y su problema.

No es fácil aceptar positiva e incondicionalmente, sobre todo cuando muchas cosas son consideradas por nosotros como inaceptables. Yo, por ejemplo, jamás haría terapia correctiva a un violador, de la misma forma que nunca atendería a un asesino. No puedo disolver mi repugnancia en la nada y sonreír mientras las arcadas recorren mi cuerpo. La aceptación positiva debe ser incondicional, es decir: sincera y sin reservas. Pero todos tenemos nuestros límites.

Todos vemos el mundo a través de una ventana de aceptación. Simplemente hay cosas que aceptamos y cosas que no. Hay personas que tienen una ventana de aceptación muy grande y en otras, ésta ventana es muy estrecha. La Madre Teresa de Calcuta tenía una de las ventanas de aceptación más grandes que la Humanidad ha conocido. Se ganó el Cielo ayudando a los indigentes a morir en paz ¿Tienes idea de lo que esta mujer tuvo que llegar a escuchar con una sonrisa en los labios, perdonando y dando paz?.

¿Cómo de grande era la ventana de aceptación de Joseph Stalin? ¿Y la de Pinochet?

La ventana de aceptación que poseas da la medida de cuanto puedes llegar a escuchar y aceptar incondicionalmente, lo que en realidad limita tu capacidad para comunicar con cualquier adolescente.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 19 JUNIO 2009

Los educadores, seamos lo que seamos, nos beneficiaríamos de una ventana de aceptación grande. ¿Se puede entrenar la capacidad de aceptación positiva incondicional? Bueno, no es muy fácil, pero es posible estirar al máximo nuestra capacidad siguiendo algunas recomendaciones.

ESTIRANDO NUESTRA CAPACIDAD DE ACEPTACIÓN

Sería posible mejorar nuestra capacidad de aceptación si pudiéramos analizar una serie de pensamientos irracionales automáticos que la bloquean. Vamos a ver unos cuantos:

“Todos deberían ser como yo”

En primer lugar tenemos que sondear la profundidad de nuestros propios abismos interiores. Lo cierto es que todos deseamos que los demás se nos parecieran un poco. En algunos casos, literalmente exigimos que el resto de personas sean como nosotros. Este efecto se explica porque realmente nos queremos y apreciamos, así que proyectamos nuestras cualidades en las personas a las que también queremos. Todos los fumadores arrepentidos que superan su adicción, de repente dan mucha guerra a los que aún fuman para que lo dejen de una vez por todas, sobre todo si son personas queridas.

En realidad este es un pensamiento totalmente irracional. Nadie debería ser como tú por dos motivos fundamentales:

- 1º. Eres único e irreplicable.
- 2º. Los demás son también únicos e irreplicables.

Tú has dejado de fumar, efectivamente, pero lo has hecho en unas condiciones determinadas, en base a unas características personales especiales y a la interacción de unos factores físicos y psíquicos determinados que pueden no cumplirse en los demás. Cada uno tiene su propio mundo y el mundo de los demás, definitivamente, no es el tuyo.

Este pensamiento es el que contribuye a no aceptar lo que consideramos críticas a nuestra manera de actuar. Opinamos que los desacuerdos con nuestras acciones son ataques directos a nuestro ego y nos ponemos a la defensiva.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 19 JUNIO 2009

Si un adolescente dice: “Me parece que este taller de habilidades sociales es una chorrada” lo más probable es que nos subamos por las paredes y, por supuesto no lo aceptaremos.

“Todos deberían ser felices”

Una de las cosas que el ser humano tiene dificultad en aceptar es el sufrimiento y la infelicidad. En ocasiones nos rebelamos frontalmente y lo negamos. “La gente no debería tener problemas y todo debería estar bien”. Este pensamiento surge de un miedo innato en el ser humano a la inestabilidad e impermanencia de la vida. La tragedia del otro es también mi propia tragedia porque confirma mis temores sobre lo que podría pasarme a mí. Si todos fueran felices, aumentarían las posibilidades de que mi felicidad fuera eterna porque yo también sería feliz.

Esta idea es irracional porque:

En el caso de que todos fuésemos felices hasta el fin de los días, desaparecería la desgracia, así que el significado de la palabra felicidad también dejaría de existir. La felicidad se extinguiría; en ese caso, no podríamos distinguir cuando somos felices al no poder comparar ese estado con otro peor. Parece inevitable que tenga que existir lo malo para que lo bueno resulte distinguible.

Esta idea está en la base de la no aceptación de las desgracias de los demás. Hay que curar al enfermo, por supuesto da igual lo que el enfermo opine de eso. No solo hay que tratar de que todos los adolescentes no tengan problemas, sino que hay que procurar a toda costa de que si están afectados por algo dejen inmediatamente de estarlo. Muchas veces olvidamos que los estados de ánimo de los chicos obedecen a una razón esencial que desconocemos y que en muchas ocasiones son útiles y responden a una buena finalidad por desagradables que nos parezcan. Si la pena de la chica engañada del ejemplo anterior es retirada de golpe y sustituida por un negativo sentimiento de despecho, rabia y necesidad de venganza, estamos metiendo la pata, porque la ira es mucho peor que el amor, por maltratado que esté.

El reflejo empático

Es un hecho comprobado que las personas comunican más, mejor y durante más tiempo cuando perciben que el interlocutor les está escuchando con atención. Hablarle a una pared, un espejo o a tu mascota no es demasiado enriquecedor. Habitualmente preferimos hacerlo con alguien que nos escuche.



ISSN 1988-6047

DEP. LEGAL: GR 2922/2007

Nº 19 JUNIO 2009

Por eso, la habilidad fundamental que todo “escuchador” es mostrar al otro la evidencia de que realmente le está escuchando. Cuando una persona cree que es escuchada y que su mensaje está siendo entendido correctamente por el que está escuchando tiende a valorar la relación comunicativa en un nivel de calidad más alto que en cualquier otra situación.

De igual modo, cuando el que escucha muestra abiertamente su interés sincero por lo que la otra persona está contando, es capaz de identificar los sentimientos del otro e interpretar hasta tal punto su punto de vista que es capaz de reflejárselo, decimos que es una persona “empática”. Cuando esta capacidad de empatizar, de sintonizar con los demás, se convierte en algo automático y frecuente, decimos que ha activado el reflejo empático. Ya no es una persona simplemente empática, sino que es un “escuchador profesional” que sintoniza automáticamente con los mensajes de los demás.

El reflejo empático es la característica distintiva de los buenos comunicadores (ya sean orientadores, tutores de un curso de 2º de la ESO, conferenciantes, curas o vendedores). El reflejo empático es sólo una habilidad más, muy elaborada pero vacía de las connotaciones morales que la gente suele atribuirle. Hitler poseía probablemente el reflejo empático más desarrollado de los políticos de su tiempo y sin embargo eso no ayudó en nada a los judíos... Muchos psicópatas también lo poseen y lo utilizan de modo instrumental para parecer más atractivos y conseguir sus fines

Lo que hagamos con el reflejo empático, la forma en que lo usemos es sólo responsabilidad nuestra. En este apartado veremos un método para desarrollarlo, para automatizar esas respuestas que hacen que el que habla se sienta escuchado y comprendido. Este método sigue varios pasos:

1º. Establecer la comunicación:

En esta parte prima el lenguaje no verbal. La persona que se dispone a hablar debe encontrar un ambiente idóneo. Las condiciones que han de cumplirse son las de:

- Naturalidad.

Un ambiente natural, en una situación no forzada en la que hablar parece lo normal. Debes buscar la comodidad del otro. Un sitio de paso no es un buen lugar para hablar. Hay sitios en los que hablar es lo apropiado, de la misma forma que comer es lo que se hace en un comedor. El tiempo es importante. Si las personas se encuentran presionadas por el cumplimiento de un límite de tiempo, no se sienten preparadas para decir “todo lo que tienen que decir” en tan poco tiempo. Cuando el tiempo



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 19 JUNIO 2009

no existe es más fácil pararlo. No debes limitar temporalmente tus situaciones de comunicación. Deja que las cosas fluyan.

- Simplicidad.

Hay veces en que las personas esperan seguir algún guión determinado o una señal que les indique qué es lo que deben hacer o la forma correcta de comportarse en cada situación. Si la situación de comunicación contigo es novedosa, no tendrán preparado ni ensayado un guión, simplemente esperarán que tú lleves la iniciativa, así que, en fin: proporciónales un pequeño guión lo más sencillo posible como introducción para que la cosa pueda empezar: Por ejemplo: “Bueno, ahora voy a escucharte con toda atención; tenemos todo el tiempo del mundo, así que puedes empezar a contarme eso que te preocupa...”

- Confidencialidad.

Para que una persona realmente se abra a otra con comodidad y sinceridad, debe estar convencida de que los riesgos asociados a la comunicación se reducen a un límite tolerable. Los riesgos más significativos percibidos son el de aceptación (ya hemos hablado suficiente sobre él) y el de confidencialidad. El comunicante debe estar convencido de que su mensaje se quedará en el lugar donde él lo quiere poner. Una persona siente que otra sabe guardar un secreto por el rol que percibe en él y por la experiencia que de él tiene. Si no tiene experiencia, se fiará de las apariencias. Eres el responsable de crear a tu alrededor una aureola de sólida confidencialidad.

- Protagonismo.

Las personas que sienten que son escuchadas como algo especial e individual tienden a enviar mensajes más sinceros, abiertos y se sienten más cómodos. Si haces que una persona se sienta especial cuando habla contigo, estás favoreciendo las condiciones ideales de comunicación. Evita entonces las frases hechas, las situaciones estereotipadas y los comentarios “que valen para todos” en la medida que puedas.

- Exclusividad.

Cada situación de comunicación es diferente, así que debes hacer ver esto a la persona con la que tratas de establecer una relación. La persona es exclusiva, así como el entorno, el contexto, el mensaje, la finalidad, etc...



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 19 JUNIO 2009

2º. Hacer que la persona se sienta escuchada

Siempre que se cumplan la mayoría de condiciones anteriores, la persona comenzará a hablar o a comunicar en modo no-verbal. En esta fase sólo debes mostrar con tus actitudes, posición corporal, gestos y mirada que efectivamente estás abierto a la comunicación, que estás escuchando. Además, tras cada pausa del otro, debes asentir o emitir un “gruñido empático” (Humm, Humm, Aja, Ya veo,...) con el fin de que el otro continúe el discurso. Está demostrado que los gruñidos empáticos alargan el tiempo de comunicación considerablemente. Cuanto más hable el otro al principio, más indicios te está dando de cuál es el problema o el núcleo del mensaje que trata de enviarte. Los fallos más normales en esta fase son:

- La parte no verbal de tu actitud no concuerda con la verbal. Es decir, tus Humm, Humm son emitidos mientras miras hacia otro lado, con lo que no resultan demasiado creíbles.
- Precipitación. Tras cuatro palabras del otro, lo interrumpes y le ofreces tu particular punto de vista. Adiós a la comunicación sincera. Deberían echarse de tu puesto de comunicador. Error garrafal.
- No aguantar el silencio. En ocasiones las personas pasarán una cantidad variable de tiempo (a veces mucho) simplemente mirándote o sin decir nada. Debes aguantar mostrando evidentemente que deseas escuchar lo que tiene que decir. Si comienzas tú la interacción, el otro te dejará la responsabilidad de mantenerla, con lo que el entrevistado al final serás tú. A veces pasa demasiado tiempo y la situación se vuelve muy incómoda. En ese caso puedes invitar al otro a hablar, pero de una forma muy indirecta. Por ejemplo: “Cogeré un papel para anotar las cosas más importantes, no quiero que se me escape nada de lo que vas a decir. Es muy importante”

3º. Mostrar al otro que además de ser escuchado, está siendo comprendido.

Suponiendo que has llegado a este punto sin dificultades y la conversación del otro es fluida porque está convencido de que le escuchas, pronto se cerrará el grifo si no haces algo para demostrarle que además de escucharle estás captando la esencia de lo que te cuenta. La mejor estrategia es reflejar lo que dice, eso sí, con otras palabras para que no parezca que repites como un loro, lo que te dejaría en una posición muy ridícula. Por ejemplo:



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 19 JUNIO 2009

El Otro: ...Así que decidí que ya no tenía sentido estudiar, me acosté y, cosa curiosa, no podía cerrar los ojos...

Tú: Parece que tenías problemas para conciliar el sueño...

El Otro: ...¡Sí!, bueno...no...no es que no estuviera cansado ni nada de eso, es que no podía dormir dándole vueltas a la cabeza.

Tú: No sé, yo diría que estabas preocupado, pensando sin parar en algo...

El Otro: ...¡Eso es!, no paraba de pensar en que el examen llegaría y yo no estaba preparado...Se me caía el mundo encima.

Todas tus respuestas en este ejemplo han sido reflejos de lo que el otro dice, pero en ningún momento ha habido intentos por interpretar, desviar la conversación hacia otros derroteros, aconsejar o delimitar el espacio donde se mueve el otro.

Simplemente reflejar para que el otro entienda que además de ser escuchado es comprendido.

4º. Determinar la naturaleza del problema

Casi todos los intentos de comunicar que recibamos en nuestro puesto de trabajo tendrán un componente egoísta. La gente quiere conseguir cosas al comunicar y usan la comunicación como una herramienta para solucionar los problemas que tienen. Los problemas suelen ser casi siempre propiedad de las personas que los exponen (es decir, o son creados por ellos mismos, o se los han creado pero ellos tienen la responsabilidad de solucionarlos). En muchas ocasiones, parte del conflicto estriba en que las personas tratan de eludir su responsabilidad por lo que les pasa, por poner solución a sus propios problemas, así que el siguiente paso en el proceso comunicativo será el conseguir poner la pelota en el tejado del otro. Veamos un ejemplo:

El Otro: Ya hemos hablado de esto y no voy a pasar por eso otra vez...



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 19 JUNIO 2009

Tú: Creo que no te apetece hablar con tu profesor de Matemáticas sobre el resultado de la evaluación y la forma en que puedes mejorar tus resultados...

El Otro: ¡Me importa una mierda el resultado! ¡como si quiere suspenderme mil veces!...

Tú: Bueno, parece que estás muy enfadado con él...

El Otro: ¡Tú verás....! ...parecía que todo iba bien y de repente me hace sin parar preguntas delante de todo el mundo. En tres semanas me ha puesto cinco negativos. Va a por mí.

Tú: Está claro que crees que te tiene manía.

El Otro: Si, eso mismo es lo que creo y no sé que va a pasar.

Tú: Bueno, yo no sé si es un problema de manía o no, pero está claro que es lo que tú crees. Estás convencido, así que, no sé...

El Otro: ...Parece que no hay solución: Haga lo que haga, suspenderé y mi padre me dejará sin campamentos de verano...

Tú: Es posible que eso suceda si suspendes, pero aún no has hecho el examen final, ¿verdad?

El Otro: No... la verdad es que no.. pero no sé que voy a hacer...

Tú: Estás algo desorientado pero lo que más importa es que no suspendas ¿no?.

El Otro: Sí, bueno...a lo mejor podría ir a verlo para comentar el resultado de la evaluación y pedirle algo de ayuda...

Tú: Puede ser una buena solución. Creo que puede ser positivo.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 19 JUNIO 2009

Los problemas son de dos tipos: los míos y los de los demás. Los problemas de los demás pertenecen a los otros, así que yo no los puedo arreglar. Mis propios problemas son míos y nadie los puede arreglar por mí. Me pertenecen, así que debo darles solución.

Esta es la filosofía que subyace a la técnica de reflejo empático en cuanto herramienta de comunicación. Debes poner la pelota en el tejado del otro, pero no bajarla de él. El otro debe ser responsable de idear la solución para bajar la pelota y solucionar el problema.

En el ejemplo anterior, tú no debes hacer otra cosa que acercar al otro a la idea de que es él quién tiene el problema, ni el profesor de matemáticas, ni tú mismo. Es el chico que está comunicando el que tiene que llegar a la conclusión, por sí mismo de que da igual que el profesor sea injusto con él si al final lo relevante es que él tiene la capacidad de suspenderle. La conversación sirve para poner la situación en su justa perspectiva. Para eso, tú debes confiar en la capacidad del chico para solucionar sus propios problemas, capacidad que casi todos tenemos. Dar con la solución depende él y a veces les cuesta mucho tiempo llegar a ella, pero debes evitar la tentación de proponer directamente la solución, ya que eso no culminaría de manera formativa el proceso de comunicación.

PUESTA EN PRÁCTICA PARA LA COMUNICACIÓN DE URGENCIA CON LOS ADOLESCENTES

- Nunca cites a una entrevista a un adolescente delante del resto de compañeros. Eso equivale a retarlo a un combate de boxeo en el que debe demostrar su resistencia a la autoridad delante del exigente jurado del resto de compañeros. Busca situaciones en las que sea natural que él pueda hablar contigo en tu despacho.
- Si un adolescente se dirige a ti con ira, rabia y agresividad, debes dejarlo que se cueza en su propio jugo durante un rato. Está recalentado, así que nada racional va a salir de su boca. No está preparado para una sesión de aceptación positiva incondicional, reflejo empático ni nada de lo que hemos visto. Míralo a los ojos, muy quieto, sin retroceder mientras él grita y trata de intimidarte; espera unos segundos hasta que él descargue la primera salva de insultos; cuando veas que duda ante tu actitud, dile de manera muy clara algo parecido a lo siguiente: “Mañana, a las diez y media en mi despacho, podrás seguir gritando lo que quieras. Yo de ti no faltaría.” La hora concreta y la amenaza velada son muy importantes: Poner hora a la entrevista lo baja a la realidad de lo inmediato y le hace tomar conciencia de que sus actos ya han tenido una primera consecuencia irreparable: la entrevista. Por otro lado, la amenaza hace que las probabilidades de que se “escaquee” disminuyan.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 19 JUNIO 2009

- Si ves a un adolescente que parezca abatido y deprimido seguramente lo esté. Dirígete a él, pero no trates de hacer terapia inmediatamente. Simplemente dile algo parecido a: “Tengo una interesante propuesta que ofrecerte relacionada con mi departamento, ¿Te importaría pasarte un día por mi despacho? ¿Qué tal hoy mismo?”. Estás mintiendo descaradamente, pero eso es algo que solucionarás luego. Lo que más te interesa es sondear el estado anímico de esa persona cuanto antes.
- No trates de ser un amigo para los adolescentes. Eso no es posible, porque ellos son muy conscientes de la distancia que os separa, aunque a ti te gustaría olvidarlo. Eres su educador y tienes un rol muy concreto. Si fuerzas los límites del rol y de tus atribuciones-responsabilidades sólo encontrarás problemas amargos para ti.

CONCLUSIÓN.

Los límites a la conducta de los adolescentes, incluso la comunicativa no pueden ser impuestos: sólo se pueden negociar. Con los adolescentes, nos guste o no, se encuentra uno en un permanente proceso de negociación del que hay que conocer bien las reglas.

JCGO.

BIBLIOGRAFÍA.

- ✚ Ley Orgánica de Educación (2/ 2006) del 3 de mayo. LOE
- ✚ Ley de Educación de Andalucía (17/2007) del 10 de diciembre.
- ✚ Decreto 231/2007 por el que se establece la ordenación y las enseñanzas correspondientes a la Educación Secundaria Obligatoria en Andalucía.

Autoría

- Nombre y Apellidos: Juan Carlos González Órpez
- Centro, localidad, provincia: IES Carmen Pantión. Priego de Cordoba. Cordoba.
- E-mail: orpez01@yahoo.es