

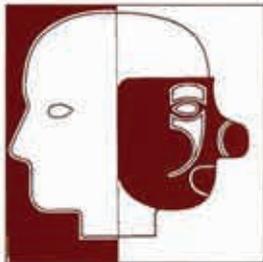
¿Cómo reaccionamos ante el conflicto en familia o en la escuela?

Seis pares de "personajes" en conflicto

Alfonso V. Ferros

¿Cómo reaccionamos ante el conflicto en familia o en la escuela? Los conflictos existen; pero a veces lo más importante no es el conflicto en sí mismo sino cómo reaccionamos ante él: ¿huyendo, disimulando como si no existiera o implicándonos y dándole vueltas cada vez más; volviéndonos agresivos o amansándonos para no herir a nadie; tratando de arreglarlo rápidamente o tomándolo con calma; mirándolo desde un punto de vista racional o atendiendo especialmente a las emociones que produce; aumentando el problema o minimizándolo, restándole la importancia que tiene? Estos pares de reacciones ante el conflicto, propuestos por Morton Deutsch, director del Centro Internacional para Resolución de Conflictos del Columbia Teachers College los presentamos como noticia para la escuela, donde un entrenamiento para la paz importa más que nunca.

Par 1:



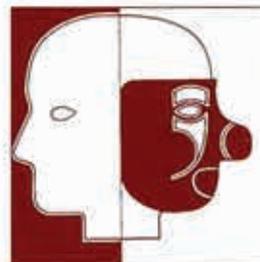
“Tránsfuga— —Implicado”

—El “*tránsfuga*” tiende a huir de la realidad del conflicto que tiene. No es que huya de meterse en conflictos sino que, ante un conflicto real que ya tiene, procura escaparse como si no lo tu-

viera. Pero lo va a pagar caro: aparenta que no le pasa nada, disimula, se reprime, pospone y deja la resolución del conflicto para un mañana que nunca llega. Prefiere desaparecer, incluso aceptar cosas que van en contra de sí mismo, martirizarse un poco... todo antes que plantearse la resolución del problema. Todo deriva en fatiga, se vuelve irritable, tenso y con un malestar mal disimulado. Para aflojar su estado interno, toma faenas de alivio que le distraigan, aunque esto irrite a los demás por no dedicar ese tiempo a resolver el problema de fondo.

—El “*implicado*” va por el camino contrario: va en busca del conflicto, aunque no exista de verdad. Quiere demostrarse de algún modo que el conflicto no le arruga y que puede con todo lo que le echen. Al mismo tiempo, pretende recordar a la gente que le rodea lo atareado que está en su papel de víctima permanente. Por todas partes habla de las guerras que conoce o se inventa peleas en cuanto pareja existe y vive de rumores enfrentados. Aumentando la visión de conflicto, justifica de algún modo su irresolución para resolverlo.

Par 2:



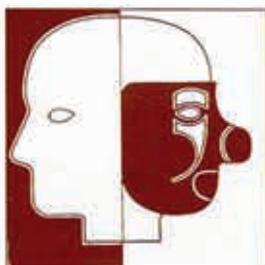
“Intelectual— —Emocional”

—El “*intelectual*” prefiere llevar el conflicto a un terreno de discusión ideológica, pero sin revelar nunca el verdadero estado afectivo interior.

Comunicar los sentimientos propios es algo así como mostrarse de inferior calidad, dejándose llevar por algo menos noble. Todo ello deriva en una aparente armazón externa de razones en pro y en contra, cuando en realidad lo que le mueve es un sentimiento oculto de quedar bien ante los demás, mantener una ansiada supremacía en la pareja o, simplemente, figurar como inteligente, capaz de resolver friamente las cosas sin dejarse llevar por vulgares afectivismos.

—El “*emocional*” prefiere, en cambio, ir de lleno a la comunicación de sentimientos. Piensa que los conflictos no surgen tanto por las ideas sino por el estado afectivo en el que las personas se encuentran. Pretende demostrar que las ideas pueden cambiar o, al menos, acomodarse a nuevas situaciones. Atacan a los que miran las cosas desde un punto de vista intelectual ya que aquellos no tienen en cuenta los intereses de los demás. Mientras se sientan mal, no van a entrar en razones.

Par 3:



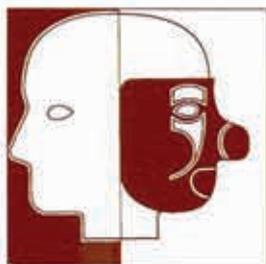
“Agrio — Dulce”

—El *“agrio”* quiere comenzar ganando y sospecha que cualquier flexión inicial puede hacerle perder ventaja en el conflicto. Por ello se muestra excesivamente serio y desagradable, incluso antes

de cualquier intento de negociación. Hacer temblar al enemigo es su punto de partida. Muchas veces se trata de un miedo a perder y, más que nada, a sentirse inferior si el conflicto se resuelve a favor del otro. Dicho de otra forma: el tema que se debate en el conflicto no es lo más importante sino la situación inferiorizante en que uno pueda quedar después de resolver el conflicto.

—El *“dulce”* prefiere ganarse a la gente con suavidad. Pretende demostrar que, si el conflicto existe, no es por su persona, que siempre es cálida, cercana, dulce. Se trata de una estrategia que le hace quedar bien y disimular muchas veces la tensión interna o la postura inflexible ante toda negociación, por más que pretenda justificarse con su aparente ternura.

Par 4:



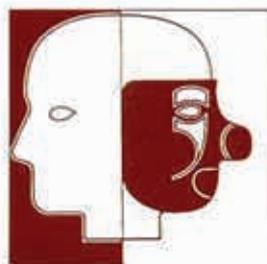
“Programado — Bohemio”

—El *“programado”* quiere arreglar el conflicto inmediatamente: marcar fechas, apuntar en la agenda reuniones, señalar una entrevista con el experto, citarse a la hora convenida, hacer algo

ya, programar los pasos, dar incluso la fecha del armisticio o de la ruptura definitiva. Temeroso de lo que pueda surgir espontáneamente, no quiere dar opción a un proceso que no controle desde el principio.

—El *“bohemio”* prefiere un ambiente informal y no programado, ir un poco a ver qué pasa. Esto le dará la oportunidad de alargar las cosas indefinidamente, presentar nuevas opciones inesperadas, traer a cuento temas inoportunos que distraen la atención si se ve apretado.

Par 5:



“Mayúsculas — Minúsculas”

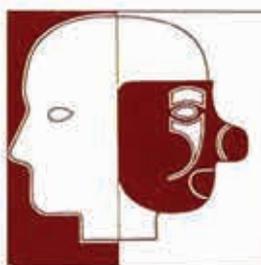
—El *“mayúsculas”* tiende a aumentar el conflicto siempre que puede. Apenas surge algo, desencadena una escalada imparable. Selecciona para el conflicto los adjetivos más altisonantes:

enorme, increíble, fatal de necesidad. Por otra parte, aumen-

ta en extensión el conflicto, salpicándolo todo y diciendo cómo eso invade a los que nos rodean y pone en peligro familia, amigos, parientes, vecinos o al colegio entero. Lo cual, naturalmente, deriva en autojustificación de no hacer ya nada ante la dimensión incommensurable del conflicto en este mundo catastrófico en que vivimos.

—El *“minúsculas”* usa la estrategia de minimizar las cosas y aparentar que no tienen importancia alguna. Ante una cierta imposibilidad de arreglar el conflicto, prefiere ridiculizar a los que se preocupan, llamándoles exagerados y queriendo demostrar una cierta frialdad ante lo que acontece, si no cae en el campo de sus propios intereses. En ese momento, el conflicto llamado minúsculo adquiere de repente categoría mayor. Para disimular su falta de atención a los cotidianos conflictos reales de los demás, anda siempre metido en problemas lejanos e insolubles, calificados de mayúsculos, pero a distancia.

Par 6:



“Personal — Impersonal”

—El *“personal”* suele mezclar el conflicto con su propia manera de ser y, cuando quiere arreglarlo, necesita decir frases como ésta: “mira, voy a ser te totalmente sincero y hablarte de mi propia historia”.

Y, venga, te cuenta su vida, a propósito de un conflicto que, para solucionarlo, no hacía falta tanto. Con ello quedas conmovido y tratas de ceder en el conflicto —porque te sientes emocionado ante la revelación convulsiva de su propia historia— y no resuelves de verdad el problema.

—El *“impersonal”* prefiere no dar en absoluto detalles íntimos, como si el conflicto surgiera ahí por generación espontánea, sin tener nada que ver con la forma anterior de ser o actuar de su persona. Se trata de aparentar una asepsia total, como si el conflicto viniese de fuera, cuando en realidad sabe muy bien por qué han surgido las cosas y las implicaciones personales que tiene que corregir si quiere que el conflicto no surja de nuevo.

ACTIVIDADES

1. Ni lo uno ni lo otro. Cada uno de los 6 pares tiene su parte realista, pero el conflicto sólo se resuelve a fondo cuando ambas partes son capaces de integrar las actitudes y no dejar que se disparen en sentido opuesto.
2. Tránsfuga e implicado, agrio y dulce, intelectual y emocional, mayúsculas y minúsculas, personal e impersonal tienen que buscar su punto de encuentro o los intereses personales convierten en estrategias de defensa lo que son caminos de solución.
3. A solucionar conflictos se aprende solucionando conflictos, y algo más: conociendo qué estrategias utilizamos cuando no queremos de verdad solucionar el conflicto.