

«La escalera del conflicto»



«No te subas a la parra», suelen decirse las personas cuando cada una de ellas se escapa con sus razonamientos de lo que es la realidad y que constituye el problema del conflicto.

«Déjate de tonterías, y al grano», suele pedir el presidente de la sesión cuando uno teoriza demasiado sobre un conflicto o problema que es necesario y urgente resolver.

«No te andes de por las ramas», suelen exclamar algunos padres

cuando el hijo, sin saber cómo escabullirse del acoso, inventa datos y cosas para distraer la atención.

La llamada «escalera del conflicto» es un juego visual y kinestésico que puede ayudar a un grupo a buscar las raíces de un conflicto sin fijarse demasiado en el puro acontecimiento, como si se tratase sólo de un hecho aislado, y sin subirse tampoco demasiado a la parra, lucirse con teorías o andarse por las ramas.

1. «Cómprate una escalera»



Lo primero, dicen los inventores de este juego, es comprarse una escalera; y, cuanto más alta, mejor. Pero, también, segura. Por ella ha de subir y bajar una persona y el riesgo de caerse, aparte de quebraduras, no permite a la gente concentrarse suficientemente en lo que se está haciendo. De modo que «hay que comprarse una escalera» y luego ya veremos dónde se pone y cómo se usa. Que tenga, al menos, seis escalones de subida.

2. Sala de reuniones



Procura una sala donde, en primer lugar, te quepa la escalera. No vale, por tanto, una sala bajita donde, subido a la escalera, te das ya con la cabeza en el techo. Entra, en cambio, dentro de la tramoya escénica —que todo es muy importante— un techo alto, donde la escalera se sienta a gusto y un poco sin límites.

—Se necesita también el que los componentes del grupo puedan sentarse en corro, dejando en medio un espacio central en el que sitúa la «gran escalera», como un reto dramático y un tanto teatral, para intentar habérselas con el conflicto. A este espacio central, circundante y que rodea a la escalera, le llamaremos «plataforma».

—Tenemos, pues, tres elementos: «la escalera», «el grupo en corro», «la plataforma», que está a ras y en medio del grupo, sosteniendo en su punto más central, la escalera.

3. Otros recursos



Hablamos de «otros recursos» porque, a decir verdad, no son del todo imprescindibles. Pero, a veces, son el condicionante para que la cosa salga bien.

—Un buen *aparato de sonido* para cassette o disco; esto es, que suene bien, agradablemente y fuerte, cuando sea necesario.

—Una serie de *discos o cassettes*, preferentemente preparados e insertados debidamente en una cinta; de modo que no se necesite interrumpir para preparar el sonido o el ritmo y que luego actúen las personas. Se necesita, por tanto, que la música vaya en un continuo y que no se quiebre la acción de los personajes.

—En algunos casos, bastaría una sola música o dos, como más adelante se explicará.

—Es también importante el que existan algunos *«recursos de apoyo»* en la comunicación, tales como, por ejemplo, caretas, muñecos de guiñol, un martillo, unas tenazas, una espada, un escudo, un bastón, un periódico, una regadera... o cualquier cosa que, puesta en la mano o la cabeza, permita, intrigue o facilite el dispararse mejor y

hablar claro, claro. Porque de eso se trata: de poder hablar claro, usando un lenguaje directo, llamando al pan, pan, y al vino, vino; o también usando un lenguaje indirecto, en el que, a través de fantasía, símbolos, imitaciones, lenguaje de fábula o refranes, uno pueda explicar lo que quiera.

4. Triple acción: «plataforma» / «escalera» / «componenda»



La acción de este juego de «la escalera del conflicto» tiene un *tiempo doble*: en un primer tiempo funciona la «plataforma» y cuanta persona del grupo quiera entrar en ella; en un segundo tiempo, funciona la «escalera» y todo el mundo que a ella se suba. Al final, debe haber siempre una especie de epílogo o «componenda» durante algún momento, aunque sólo sea el tiempo de reflexión sobre todo lo que se ha realizado. Al fin y al cabo, este es el objetivo final: que las cosas se recompongan y que el conflicto desaparezca.

Pero todo ello ha de hacerse por pasos singulares y con *un buen estilo* y dinámica casi precompactada o de la que el grupo tiene buena conciencia de que puede desenvolverse con garantías en ella. Si no, vale más la pena tratar el conflicto de otra manera más accesible a la forma más usual entre todos. Por lo dicho, daremos algunas pautas que se han mostrado útiles en algunas ocasiones.

5. Acción «plataforma»: nivel descriptivo

La acción «plataforma» tiene un *objetivo realista*: que los componentes del grupo cuenten, en frases breves y claras cuál es, a su juicio, la situación real del problema. Se busca, por tanto, una operación de «rastreo» de pormenores, detalles, frases, hechos, comportamientos, actitudes, sentimientos, malestar o cualquier comunicación que indique, a nivel de plataforma y de base, qué es lo que basa realmente; o, si se quiere, cómo la gente ve y siente el conflicto.

5.1: para actuar, es necesario «*entrar en la plataforma*», que puede estar señalada por una línea de cinta adhesiva que delimite un cuadrado o un círculo de los componentes del grupo que están sentados alrededor.

5.2: una forma de entrar en la plataforma es hablando en «*monólogo*», esto es, diciendo todo lo que uno siente o ve en el conflicto, hablando en tono alto, bajo o a gritos estridentes.

5.3: otra forma es entrar, por ejemplo, de dos en dos, haciendo un «*diálogo*» descriptivo de la situación de la gente padeciendo ese conflicto determinado: «¿Te fijas?... El otro día iba yo con... y propusimos que... Pues, nada: que no y que no. Y, además, sin dar razón alguna de todo ello... ¡Esto está a reventar!... ¿No te parece?»... «Claro que me parece y, además, por mi parte, te voy a decir algo que no he dicho a nadie todavía: yo, como esto siga así...».

5.4: otra variante es hacerlo «*gráficamente*»; por ejemplo, presentar una pancarta, panfletos subversivos, caricaturas... que revelen una situación.

5.5: otra forma, todavía, es el lenguaje «*mimico*», representando una situación concreta o tratando de comunicar un sentimiento que le produce ese estado de ánimo determinado.

5.6: otro lenguaje es el «*simbólico*»: con un símbolo, una flor, una antena TV., una espada, un saco a la espalda, o lo que se te ocurra, tratar de presentar el problema de una forma rápida e incisiva.

5.7: por fin, por ejemplo, se puede hacer también a través de recursos que permitan una especie de «*metamorfosis*» por la que uno se convierte en un muñeco de guiñol o también se disfraza de un animal concreto, de un personaje popular, de un vegetal o de una estrella del espacio y, desde esa transformación, intenta comunicarse.

★ ★ Lo importante es comunicar, de una forma realista, qué es lo que pasa en realidad, según cada uno lo entiende. Pero no se trata, de ningún modo, de averiguar o tratar de buscar cuáles son las causas de esa situación. Eso pertenece a la siguiente frase. En ésta la intención es descriptiva solamente.

6. Acción «escalera»: nivel de abstracción

La acción «escalera» tiene un *objetivo de abstracción*

¿Qué quiere decir esto? Pues así como en la «plataforma» se buscaban los datos reales, haciendo un rastreo de formas, sentimientos y detalles de cómo se vive y repercute el conflicto, en la acción «escalera» se trata de buscar las causas que provocan posiblemente este conflicto.

6.1 Con la palabra «*abstracción*» se quiere dar a entender lo siguiente:

—¿Por qué sucede esto?... Pues porque esto y esto...

—¿Y por qué esto y esto?... Pues porque esto y esto y esto...

—¿Y por qué esto y esto y esto?... Pues porque esto y esto y esto y esto...

6.2 En fin, aunque resulta muy fácil y quizá poco significativo lo de «esto y esto», el objetivo del ejercicio de la «escalera» pretende llevarnos hasta el nivel de *abstracción posible* en cada caso:

—¿Por qué no dimos nuestra opinión?... Porque no estábamos enterados del tema.

—¿Y por qué no estábamos enterados del tema?... Porque no se anunció en el Tablón.

—¿Y por qué no se anunció en el Tablón?... Porque no hay un encargado de hacerlo.

—¿Y por qué no hay un encargado de hacerlo?... Porque no lo hemos elegido a tiempo.

—¿Y por qué no lo elegimos a tiempo?...

—...

6.3 La «acción escalera» tiene una «*dinámica externa*» y visible bien concreta:

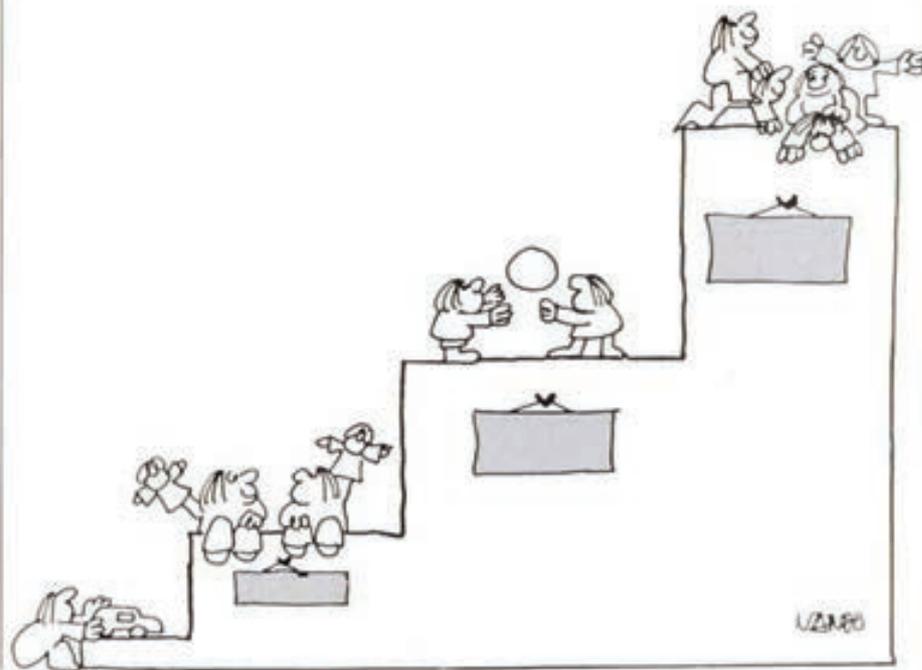
—al terminar de actuar el grupo en la fase «plataforma» y ver que la situación está suficientemente descrita, se procede a la fase «escalera».

—uno del grupo, espontáneamente o designado por todos, trata de «abstraer» y de buscar la causas del conflicto que acaba de describirse.

—cada abstracción que hace, cada causa que cita, sube un peldaño en la escalera.

6.4 Ejemplo: «*Mi hermana nunca me deja la bicicleta*»

Después de haber descrito en la fase «plataforma» todos los detalles, sentimientos, hechos, frustraciones de un niño a quien su hermana no dejaba la bicicleta, se le pidió que se subiese a la «escalera» (nivel de abstracción). Así lo hizo:



—¿Por qué no me deja la bici?... Porque tampoco yo le dejé la mía (peldaño 1)

—¿Por qué no le dejé la mía?... Porque la mía tiene cambio y ella no lo sabe usar (peldaño 2)

—¿Por qué no lo sabe usar?... Porque yo no quiero enseñárselo (peldaño 3)

—¿Por qué yo no quiero enseñárselo?... Porque quiero lucirme y que no sepa tanto como yo andando en bicicleta (peldaño 4)

—¿Y por qué no quiero que sepa tanto como yo?...

6.5 ¿Dónde está el límite de la «abstracción»?

El límite de la «abstracción», se dice, suele coincidir con el límite de lo que el sujeto, grupo o persona, puede remediar:

—Así, por ejemplo, discutiendo el conflicto que proporciona un programa escolar determinado, se podría llegar a que los programas actuales dependen del sistema que hemos heredado y que la culpa puede provenir de... causas imposibles de corregir hoy.

—¿Dónde, pues, hay que hacer un stop y parar de «abstraer»? Allí donde, como decíamos ya al principio, «nos subimos a la parra», «nos andamos por las ramas» o nos ocupamos «en teorías y no vamos al grano de la cuestión».

—¿Por qué no estamos conformes con los libros de texto?... Porque vienen impuestos desde arriba (escalón 1)

—¿Por qué vienen impuestos desde arriba?... Porque nosotros no nos pusimos de acuerdo al querer elegirlos (escalón 2)

—¿Y por qué no nos pusimos de acuerdo?... Porque no hubo bastante tiempo para reunirnos antes de fin de curso (escalón 3)

—¿Y por qué no hubo tiempo?... Porque la gente está harta y se marcha a casa o no viene a las reuniones (escalón 4)

—¿Y por qué no viene a las reuniones y luego protesta?... Porque dice que está harta de esto de la enseñanza y que no es chollo el currar más de la cuenta (escalón 5)

—¿Y por qué no es chollo esto de la enseñanza?... Porque somos víctimas de una sociedad que sólo piensa en ganar dinero, como sea, y no hace caso a los valores que la educación debería promover (escalón 6)

—¿Y por qué no hace caso...?

Seguramente, en el escalón 5/6, la gente se está «yendo por las ramas»; o,

en un lenguaje del juego «escalera», lleva el límite de «abstracción» más allá de lo que realmente podemos remediar en una situación determinada.

6.6 El ajuste de «fuga» o «idealización» del conflicto

Mucha gente que en realidad no quiere que el conflicto se arregle se da la «fuga» o a la «idealización» de las causas del conflicto y tiene el arte de acabar con las conversaciones en un mismo rincón: llevar la gente a la discusión de cosas insolubles y, por tanto, al salir de la reunión, decir con harta alegría: «Las cosas no tienen remedio».

Es lo que se dice «salirse por encima de la escalera».

Una cosa es que sea incluso útil el llegar a un nivel de «abstracción» alto, casi insoluble, y luego bajar al escalón de la escalera donde el «límite de abstracción» coincide suficientemente con el límite de «posibilidades de resolución». El quedarse más abajo, en el peldaño inferior, es quizá de vagos o de sádicos que gustan seguir en conflicto. El pasarse de nivel es tal vez de conscientes pesimistas que pretenden autodemostrarse que no es posible luchar contra lo imposible y que cualquier reforma, que le traiga problemas, está condenada al fracaso.

7. Acción «componenta»: caminos de solución



El ejercicio «la escalera del conflicto» pretende, con sus tres fases de «plataforma / escalera / componenta» facilitar dos cosas:

—Por una parte, hablar de las causas y remedios posibles del conflicto.

—Pero, por otra, crear una dinámica creativa en los componentes del grupo: hablando entre sí, sin tapujos y de una forma supuestamente estimulante.

Por todo ello se pretende que, al final, la gente no sólo haya realizado bien una «tarea», examinando el conflicto sino también el que se haya logrado una mejor «relación» entre cada uno de los intervinientes en el mismo. Ese clima, si se ha logrado entre juegos, gritos y simulaciones, será bueno para aceptar una propuesta de «componenta», que viene dada por la síntesis de «cuál es el problema» (plataforma) y «cuál puede ser una vía de solución» (escalera).

Lo demás ya no pertenece exactamente al «juego de simulación» aquí

presentado. Se trataba solamente de ilustrar un instrumento que, en muchos casos y con distintos grupos, se ha mostrado eficaz para afrontar los conflictos con una dinámica distinta y creativa.

ACTIVIDADES

1. Buscad un conflicto, lo cual esperemos que no sea difícil

2. Tiene que ser un conflicto que el grupo vive realmente. A no ser que se trate de «entrenamiento de grupos», lo cual tiene también su utilidad

3. Montad bien el ESCENARIO / SALA DE REUNIONES / OTROS RECURSOS.

4. Situado el grupo, comenzad la 1.ª acción «plataforma». Y recordad que, para que sea más excitante, le podréis poner un fondo musical. Una sinfonía, tal como la del «Nuevo Mundo», de Dvorak, sería útil para ver cómo se describe el conflicto, desde sus comienzos. O, usando cita pregrabada, describir cómo es el ritmo del conflicto con tono de vals, cambiando seguidamente a mazurka, pasando por tango y marcha militar. O, como se ha descrito, disfrazándose de algo concreto o usando símbolos alegóricos desde los que se habla.

5. Divididos, por ejemplo, en subgrupos y que cada uno elija una persona que lleve a la «escalera» el nivel de abstracción o de causas, cuyo límite coincida con las posibilidades reales de poner solución a un conflicto determinado.

6. Discutid luego la «componenta» posible y seguir ya un proceso de puesta en práctica de pasos concretos para acabar con él y que el conflicto no acabe con vosotros.