

MAYO 2022

ABUSOS DE CONFIANZA

FERRAN RAMON-CORTÉS

Sara salió a cenar con una compañera del despacho. Llevaban casi un año trabajando juntas pero se conocían relativamente poco, y a Sara le apetecía conocerla más, pues le parecía una persona interesante. Pasaron una velada agradable, en un pequeño y discreto restaurante, que invitaba a la complicidad. Sara, intentando crear una relación personal que fuera más allá de la que tenían hasta entonces, se abrió enseguida con ella, explicándole episodios de su vida personal, algunos bastante íntimos. Sin embargo su compañera no le correspondió ni se mostró especialmente comunicativa.

Al día siguiente, al poco de llegar a la oficina empezó a percibir miradas extrañas por parte de algunos compañeros de trabajo. A mediodía, y gracias a la confesión de una becaria, pudo confirmar sus sospechas: lo que le había contado a su compañera la noche anterior había corrido por toda la empresa.

UN INGREDIENTE ESENCIAL

La confianza es el ingrediente básico de las relaciones interpersonales. Es imprescindible en la interrelación humana y tanto el saber darla, como el saber



recibirla, forman parte de las habilidades básicas que todas las personas deberíamos desarrollar. No es posible aspirar a construir relaciones duraderas sin una buena dosis de confianza, y mucho menos forjar una sincera amistad.

Pero la confianza hay que saber gestionarla. Hemos de comprender cómo funciona y saber administrarla sabiamente para hacer que nos ayude a consolidar las relaciones y al mismo tiempo para evitar que los demás abusen de ella. Porque la confianza es extremadamente valiosa pero también es extremadamente delicada: cuesta mucho tiempo y esfuerzo de tejer, pero se destruye en un instante cuando alguien la traiciona.

PILARES DE LA CONFIANZA

La confianza se asienta en dos pilares, que se corresponden con dos habilidades personales. La primera es la capacidad de apertura, es decir, la capacidad de compartir nuestros sentimientos y nuestra vida con los demás. La segunda es la capacidad de juzgar si los otros son dignos o no de nuestra confianza. Hemos de desarrollar los dos pilares para ser capaces de administrar con sabiduría la confianza y hacer que contribuya a fortalecer nuestras relaciones, y son por tanto dos las preguntas que debemos hacernos para abordar con garantías la construcción de una relación. La primera: ¿Soy capaz de abrirme al otro? Y la segunda: ¿Es el otro digno de mi confianza?

Si no soy capaz de dar confianza, si tengo miedo a hablar de mi con los demás, me mantendré siempre en un territorio de seguridad en el que no correré ningún riesgo porque no voy a dar nada de mi. Pero probablemente tampoco recibiré nada, y esto hará que pierda muchas oportunidades de profundizar en mis relaciones con los demás.

Pero una vez me sienta capaz de darla, debo decidir a quién se la puedo dar y en qué medida. Porque el que sea capaz de abrirme con los demás no significa deba hacerlo siempre y con todo el mundo. Si no valoro si debo o no debo hacerlo, si doy mi confianza por igual a todo el mundo y en cualquier circunstancia, me expongo a verla traicionada.



LA “ESTRATEGIA DE LA CEBOLLA”

Podemos gestionar eficazmente la confianza imaginando que somos como una cebolla: tenemos un corazón, y lo tenemos envuelto en distintas capas protectoras. En cada situación, podemos decidir cuántas capas nos queremos quitar, y por tanto cuan desnudos o protegidos nos queremos quedar. Si percibimos una situación hostil, nos quedaremos con todas las capas (incluida la reseca piel externa) y estaremos protegidos en todo momento, porque nadie será capaz de acceder a nuestro corazón. Por el contrario, si percibimos una situación de complicidad, podemos quitarnos todas las capas y dejar nuestro corazón al descubierto, absolutamente accesible a los demás.

En condiciones normales, es tan disfuncional no desprendernos ni tan siquiera de la piel externa y permanecer protegidos por todas las capas, como desnudarnos hasta el corazón quedando expuestos sin protección alguna. Es tan malo no abrirse en absoluto poniendo una barrera insalvable a la confianza como darla absolutamente y sin prevenciones exponiéndonos a su abuso por parte de los demás.

Hacer de la confianza una virtud para la comunicación y para las relaciones consiste en decidir en cada entorno cuantas capas nos quitamos y con cuantas capas nos quedamos. Como personas, hemos de ser capaces de quitárnoslas todas si así lo queremos. Pero hemos de tener el suficiente criterio para saber en qué circunstancias es bueno que lo hagamos. No podemos entregar nuestra confianza como un cheque en blanco a disposición también de aquellos que no la merecen.

A PUERTA CERRADA

A todos nos han traicionado en algún momento la confianza, y muchos tenemos bien presente –son vivencias que no se olvidan fácilmente– cómo el habernos expuesto más de la cuenta ha propiciado un abuso de confianza por parte de alguien. Las malas experiencias pasadas nos pueden hacer recelar de dar confianza a los demás, y pensar que sólo dejando de compartir nuestras intimidades con los otros estaremos a salvo de sufrir nuevos desengaños. Pero esta aparente seguridad tiene un alto precio, y es la soledad relacional. Es imposible crear vínculos de ningún tipo sin poner de nuestra

parte, sin dejar que nos conozcan, sin compartir nuestras vidas, nuestras inquietudes, nuestros miedos, o nuestras alegrías. Si no nos conocemos, no podemos ser amigos.

Nuestros sentimientos son la materia prima de nuestras relaciones. Protegerlos bajo llave, quedárnoslos para nosotros y no compartirlos con nadie nos hace inatacables. Pero nos hace también unos fríos y poco interesantes compañeros de viaje.

Debemos evitar encerrarnos en nosotros mismos por culpa de alguien que un día traicionó nuestra confianza, y entender que el error no fue darla, sino darla a aquella persona. Debemos evitar que nos ocurra como el gato que sienta sobre una estufa caliente y se quema: nunca más se sentará sobre una estufa caliente, pero tampoco lo hará sobre una estufa fría.

ASIMETRÍAS DE CONFIANZA

Hay gente a la que le cuesta muy poco abrirse a los demás, y en cambio hay gente que tiene grandes dificultades o prevenciones para hacerlo. Por tanto, no es inusual que nos encontremos en situaciones en las que uno se abre mucho, y el otro “no suelta prenda”: se produce entonces una clara asimetría en los niveles de confianza, que hace muy difícil la relación. Si la asimetría persiste, la brecha será cada vez más insalvable, porque el que “no suelta prenda” se sentirá cada vez más presionado para llegar al nivel de apertura del otro, cosa que será incapaz de hacer. Y el que se abre sin límites se sentirá frustrado y no correspondido, cosa que le incomodará. Lo normal que ocurra en estos casos es que el primero, desbordado por la apertura del otro, huya de la relación. Y el segundo, al no ser correspondido, no encuentre motivación alguna para seguirla.

LA IMPORTANCIA DEL CONTEXTO

No sólo la persona o las personas con quien nos relacionamos son importantes a la hora de valorar el nivel de confianza que vamos a dar, y “cuantas capas nos vamos a quitar”. También la situación en que se produzca el encuentro (el lugar, el momento, el entorno) es crucial: las mismas personas, encerradas en un despacho, o tomando



una copa en un bar, pueden tener un nivel de apertura absolutamente distinto, y cada contexto marcará un límite distinto.

Una misma persona puede sentirse en un clima de plena confianza en un encuentro cara a cara fuera del trabajo, y estar por tanto dispuesta a compartir mucho, y sentirse manifiestamente incómoda compartiendo lo mismo en la oficina. En este sentido, es importante entender que haber disfrutado de la confianza de alguien en un momento dado, no significa que vayamos a tener el mismo nivel de confianza siempre y en todo lugar. Lo que se comparte a la luz de la luna, no siempre se puede compartir a pleno sol, y darlo por supuesto provoca no pocos malentendidos.

CONSTRUYENDO LA CONFIANZA

Tejer una relación de plena confianza con alguien sin exponerse a un posible abuso de ella es un proceso lento y que exige ponerle todos los sentidos. Una buena estrategia es ofrecer a la otra persona pequeñas dosis de confianza, y permanecer atentos y receptivos a su reacción. Captar si nos corresponde, con lo cual podemos dar el siguiente paso, o si estamos yendo demasiado lejos, con lo cual deberemos darle el tiempo que necesite hasta que se sienta cómoda en este nivel de relación.

En todo caso, construir la confianza requiere tiempo, requiere querer avanzar en la relación, y requiere “mojarse”, porque en cualquier caso alguien tiene que ir dando pasos para adelante.

Pero el viaje merece la pena, porque el premio es importante: adquirida la plena confianza, y en ausencia de abusos o traiciones, esta confianza es en muchos casos para siempre. Prueba de ello son las relaciones tejidas en la escuela, en la adolescencia, con grandes dosis de complicidad y confianza: la mayoría de ellas resisten inquebrantables el paso del tiempo.

Sara no contó nunca nada más a la compañera que la había traicionado, pero tampoco a ninguna otra compañera. Su conclusión fue que “en el trabajo es mejor no contar nada porque pueden traicionarte”. No la volvieron a traicionar, pero tampoco pudo construir en el trabajo ninguna relación de confianza.