

FEBRERO 2021

GESTIÓN DE LA CONFIANZA

FERRAN RAMON-CORTÉS

Pasaba una mala racha en el trabajo. Estaba desmotivado, muy quemado. No lo estaba pasando nada bien, y me estaba planteando un cambio de rumbo. Me tomé una cerveza con Nacho, un compañero de la oficina, y hablamos un buen rato. Me sinceré con él y le conté cómo me sentía, y lo que me estaba planteando. Me sentí escuchado, y lo agradecí. Me fui a casa reconfortado.

A la mañana siguiente, mi jefe me llamó al despacho. Me largó un discurso sobre mi actitud, sobre mi trabajo, sobre mi poca capacidad de automotivarme, y sobre la lealtad, y en concreto sobre mi deslealtad por estar pensando en cambiar de trabajo. No daba crédito a lo que estaba ocurriendo, y no pude evitar preguntarle a qué venía todo aquello.

“Ya me ha avisado Nacho de que andabas por ahí despotricando de todo”-me dijo. Y ahí algo se rompió en mi relación con Nacho.

La gestión de la confianza se basa en dos pilares fundamentales: el primero es tener el valor de abrirse a los demás, de compartir experiencias personales (sin compartir no puede haber confianza) y el segundo es el juicio sobre si la otra persona es digna



o no de nuestra confianza. Porque la confianza hay que saber darla (tener valor) pero también hay que saber a quién darla. El que yo tenga el valor de abrirme es fundamental, pero no significa que deba hacerlo con todo el mundo y sin restricciones. Sería una gestión equivocada de la confianza.

LA ESTRATEGIA DE LA CEBOLLA

Si queremos gestionar la confianza de forma que nos ayude en nuestras relaciones, (y dando por sentado que hemos trabajado el valor de poder decir las cosas) nos funcionará adoptar lo que llamamos *la estrategia de la cebolla*. La idea es la siguiente: una cebolla tiene distintas capas, y para llegar al corazón de la cebolla, tenemos que ir quitándolas. Así, nosotros podemos actuar desde la misma lógica, y “ser una cebolla”. Podemos pensar en el contexto de cada relación, cuántas capas queremos quitarnos. Podemos quitarnos un par, y seguir con el corazón bien protegido, o podemos exponernos más, quitándonos más capas. Este proceso, además, no necesitamos hacerlo de golpe. Podemos -en el contexto de esa relación- ir quitándonos capas si sentimos que estamos cómodos exponiéndonos cada vez más.

Lo que está claro es que cuando llegamos al corazón, es cuando llegamos a construir de verdad la confianza. Porque estamos compartiendo nuestros sentimientos, y esta es la materia básica para consolidar una relación. Pero será buena idea decidir con quién y a qué ritmo es sensato hacerlo, porque el que seamos capaces de quitarnos todas las capas no implica que siempre sea buena idea hacerlo.

Y añadido una idea más a la estrategia: será bueno asegurarnos de que hay una cierta simetría en las capas que nos estamos quitando cada uno de nosotros en el contexto de una relación: porque si yo me quito cinco capas de golpe (me desnudo emocionalmente a un nivel muy profundo) y tu sólo estás preparado para quitarte dos, es muy probable que sientas vértigo en nuestra relación, y que optes por huir o enfriarla. Acomodar el ritmo al que nos vamos abriendo, aunque uno de los dos lleve la iniciativa, será fundamental en la construcción de esa confianza que estamos queriendo construir.



¿TODOS TENEMOS EL VALOR DE ABRIRNOS?

En mi opinión, todos tenemos el potencial de hacerlo, aunque algunos podemos necesitar entrenarnos. Hay personas a las que no les cuesta nada compartir información de su vida personal; otras son muy celosas de su intimidad. Y hay veces que algunas personas se escudan en una cuestión de principios para no abrirse. Pueden afirmar cosas como “en el trabajo no venimos a hablar de nuestras vidas” cuando en realidad lo que les ocurre es que les cuesta compartir su vida personal.

Pero insisto: como tantas otras habilidades interpersonales, la capacidad de abrirse a los demás es algo que si queremos lo podemos desarrollar con la práctica. Si sentimos que nos cuesta abrirnos, probándolo con interlocutores bien seleccionados, que creamos dignos de nuestra confianza, nos ayudará a adquirir y desarrollar el hábito, y muy pronto nos sentiremos cómodos haciéndolo.

Es también importante mencionar que hay personas que nos puede dar la impresión de que son incapaces de abrirse, y puede no ser cierto en absoluto. Son personas que simplemente son muy selectivas en su gestión de la confianza y que pocas veces se quitan muchas capas, pero con contadas personas saben y pueden quitárselas todas sin ninguna dificultad. No les falla el valor, son simplemente restrictivas en la consideración de quién es o no digno de su confianza.

LA DEFENSA DEL GATO

Abrirse a los demás tiene su riesgo, y algunas veces sufrimos decepciones. Y en estas ocasiones podríamos caer en la “defensa del gato”, que nos cierra muchas puertas y nos priva de muchas relaciones de confianza. La explicación es la siguiente: se dice que un gato que se ha sentado sobre una estufa ardiendo, nunca volverá a sentarse sobre una estufa ardiendo, pero tampoco lo hará sobre una estufa fría. Y así es como actuamos a veces con la confianza. Si alguien ha traicionado mi confianza, no vuelvo a contarle nada, pero es que no le vuelvo a contar nada a él ni a nadie. Mi reacción espontánea es que “ya he descubierto que a la gente no se le puede contar nada” y esa gente incluye a todo el mundo. O en el mejor de los casos, establezco un “cordón



sanitario” por categoría: si quien ha traicionado mi confianza es del trabajo, llego a la conclusión de que “en el trabajo no se puede contar nada”, de nuevo sin tener en cuenta que ha sido una determinada persona quien ha traicionado mi confianza. Esta es la defensa del gato, que pone a todas las estufas a la misma altura, y no distingue si la estufa está caliente o está fría. Si alguien traiciona nuestra confianza, está bien que no le contemos nada más. Pero quien la ha traicionado es una persona en concreto. No tenemos porqué dejar de confiar en el resto. Aunque como la experiencia puede haber dolido, la precaución nos puede.

NO HAY GANANCIA SIN RIESGO

Es cierto que la construcción de confianza entraña un cierto riesgo: podemos toparnos con alguien que la traicione. Pero es que la confianza es nuclear en la construcción de relaciones que valgan la pena, que nos llenen, y que nos hagan sentir personas plenas. Todos necesitamos tener a nuestro alrededor personas con las que abrirnos, con las que compartir nuestras alegrías y nuestras frustraciones, nuestras victorias y nuestros fracasos, en resumen, nuestras emociones. La calidad de las relaciones tiene relación directa con la profundidad de la comunicación que compartimos, y sólo compartiremos una comunicación profunda si sentimos confianza.

Abandonemos la idea de confianza como algo absoluto que se puede dar en general más o menos, y abracemos la idea de que el nivel de confianza lo vamos a decidir de forma individual en cada una de nuestras relaciones. No nos tiremos a la piscina con cualquier relación amparados en nuestra valentía de abrirnos, ni sospechemos de cualquier persona con la que establezcamos una relación porque es más prudente. Gestionemos la confianza persona a persona, relación a relación, asegurándonos que nos sabemos quitar las capas que tocan en cada momento.

La vida nos cruza con personas maravillosas. No nos las perdamos por no saber gestionar con sabiduría la confianza.



Tenemos (mi mujer y yo) una pareja amiga desde hace muy pocos años, y con la que nos llevamos además casi una década en edad, pero con la que hemos tejido una gran complicidad. Nos buscamos mutuamente enseguida cuando ocurre algo importante en nuestras vidas, y nos sentimos muy, muy cercanos. Hemos construido una relación de enorme confianza, y cuando pienso en cómo lo hemos conseguido me doy cuenta de que ha ocurrido porque los cuatro nos hemos abierto relativamente rápido, y hemos compartido muchas intimidades, y sobre todo porque en este tiempo juntos todos hemos hecho honor a esta confianza, no traicionándola nunca. El resultado es que hoy esta relación es un verdadero regalo.

