

ENTENDER Y MANEJARSE CON PERSONALIDADES DIFÍCILES

LOS TP EN LOS PUNTOS DE ENCUENTRO
LA COMUNICACIÓN

Psicóloga Amagoia Alemán Méndez

ENTENDER Y MANEJARSE CON PERSONALIDADES DIFÍCILES

Índice

PERSONALIDADES DIFÍCILES

Los Trastornos de Personalidad

MECANISMOS DE DEFENSA

La ansiedad y la Angustia del Yo. La dificultad en la adaptación. El contexto

LA COMUNICACIÓN

La relación de ayuda. Tipos de mensajes “no útiles” y la toma de responsabilidad

LA COMUNICACIÓN

El paso de los mensajes no útiles a responsabilidad

LA RELACIÓN DE AYUDA

HABILIDADES DEL PROFESIONAL

LA EMOCIÓN EXPRESADA

EL DOBLE VÍNCULO

MENSAJES INCONGRUENTES Y CONTRADICTORIOS

MENSAJES AGRESIVOS

EL CHANTAJE EMOCIONAL

LA MANIPULACIÓN Y LA MENTIRA

LA TOMA DE RESPONSABILIDAD Y RESOLUCIÓN DE SITUACIONES

LA EMOCIÓN EXPRESADA

Cómo se estructura la comunicación no útil en la relación

CRITICISMO + HOSTILIDAD + SOBREIMPLICACIÓN

CRITICISMO: mensajes de rechazo

HOSTILIDAD: mensajes agresivos y desconfirmatorios

SOBREIMPLICACIÓN EMOCIONAL: relación simbiótica

EMOCIÓN EXPRESADA

Intervención

- Información sobre la situación que se está viviendo (control)
- Poner realidad a las expectativas y gestión de la tolerancia a la frustración (gestión emocional, mecanismos de defensa)
- Expandir red social, potenciar la independencia individual, marcar límites claros entre individuos y modos de relación sanos (sobreimplicación)
- Normas de comunicación
- Solución de problemas concretos
- Equilibrar alianzas

EL DOBLE VÍNCULO

Cómo se estructura la comunicación no útil en la relación

RELACIÓN EN JERARQUÍA
+
DOS MENSAJES EXCLUYENTES
+
IMPOSIBILIDAD DE NO CONTESTAR

Un progenitor marca la siguiente guía a un hijo menor de edad:

Mensaje 1: "Quiero que seas tú mismo, que actúes con responsabilidad y desde el corazón" (eres muy dependiente)

Mensaje 2: "No me lles la contraria, me merezco un respeto"
(se sumiso)

EL DOBLE VÍNCULO

Intervención

- EMPATÍA. Poner límites a la relación de control del otro (bidireccional)
- CONSTANCIA. Dificultad de romper un tipo de relación mantenida en el tiempo
- Cuidar alianzas (relación bidireccional)
- INDEPENDENCIA. Romper la relación simbiótica
- PARENTALIDAD. Apoyo a la función de guía en la relación jerárquica
- SOLUCIÓN DE SITUACIONES
- HABILIDADES DE GESTIÓN EMOCIONAL

OTROS TIPOS DE RELACIÓN

Cómo se estructura la comunicación no útil en la relación

RELACIONES LABORALES (mobbing)

Objetivo: despido o sumisión; competitividad o TP

RELACIONES ESCOLARES (bullying)

Rol en el grupo, manejo de la diferencia y la vulnerabilidad

RELACIONES DE MALTRATO EN LA PAREJA

Desplazamiento, parejas colusivas

RELACIONES TÓXICAS

Adicción a la intensidad

LA COMUNICACIÓN

Variables psicológicas

- Qué es primero, la emoción o el pensamiento (respuesta vs control)
- Qué prima en nosotros, el inconsciente (conflictos, traumas) o la gestión del yo (adaptación a las circunstancias)
- Qué proporción somos de libres en nuestras decisiones: educación, costumbres, hábitos, aprendizajes, dependencias.
- Funcionamiento de la memoria: las conductas que más se usan se vuelven automáticas y dominantes.
- PENSAMIENTOS AUTOMÁTICOS. Los esquemas
- Pensamos a través del lenguaje, y éste condiciona la visión del mundo

LA COMUNICACIÓN

Inteligencia Emocional

INTELIGENCIA EMOCIONAL

Capacidad para entender qué sentimos, gestionarlo conforme a nuestros valores y objetivos, automotivarnos, vencer las frustraciones y el estrés, y manejarnos con empatía y asertividad.

GESTIÓN DE EMOCIONES

Identificar la emoción > Entenderla >Controlarla >Modificarla

ENFADO (Coraje). Aparece cuando es necesario poner límites. Existe el peligro de quedarse en el victimismo. Poner límites fortalece la autoafirmación y el sentimiento de fuerza y coraje. Cuando es un enfado con uno mismo, bien direccionado desde una motivación por eliminarlo, ayuda a conseguir objetivos en los que no se cree uno capaz.

**LO QUE
SIENTES**

**LO QUE
HACES**

EN TI

**AUTO
CONCIENCIA**

**AUTO
CONTROL**

**EN LOS
DEMÁS**

EMPATÍA

**HABILIDADES
SOCIALES**



LA COMUNICACIÓN

Mensajes incongruentes y contradictorios

- INCONGRUENCIA: Un mensaje oral (digital) no se corresponde con una acción (mensaje analógico) o conducta que vaya en la misma línea. *Una persona que te está diciendo que quiere venir, pero no ha acudido varias veces.*
- CONTRADICCIÓN: se mandan mensajes orales (digitales) en líneas opuestas de significado. También se habla de contradicción en conductas opuestas. Suelen ser mensajes o conductas que se dan en momentos diferentes de la conversación. *Una persona que al llegar al encuentro te dice que le sirve venir, pero al salir se despide diciendo que espera no tener que volver.*
- Origen en conflictos internos sin resolver. Dificultades en gestión emocional.
- Origen una dificultad para el compromiso y responsabilidad con una opción.
- Origen en estrategia de manipulación. Egocentrismo, control

LA COMUNICACIÓN

Mensajes agresivos

- **DESCONFIRMACIÓN:** mensaje agresivo que niega al otro como un interlocutor válido en la relación. Puede ser directo *No tienes ni idea* o indirecto *Éste de aquí no ha querido venir*.
- Formas: faltas de respeto, insultos, verbal, física, emocional, directa, pasiva.
- Origen en dificultades de gestión emocional: enfado, tristeza; miedo.
- Origen en la activación de mecanismos de defensa.
- Beneficios secundarios de la conducta agresiva. Control de la relación. Control de la situación (manipulación)
- Feedback. Gestión emocional del profesional y el otro agresivo.
- Asertividad y límites. El RECHAZO como mensaje alternativo: se acepta al otro como interlocutor válido

LA COMUNICACIÓN

Mensajes agresivos

- La FRUSTRACIÓN y la dificultad de aceptación de que las cosas no son como queremos, puede activar temporalmente el mecanismo de defensa de la NEGACIÓN, y cualquier intento exterior de confrontar la realidad será rechazado.
- Proceso de DUELO entendido como pérdida de algo que fue importante. Una familia, un trabajo, una imagen de sí mismo de ser importante... El proceso de cambio y adaptación supone la gestión emocional, entre otras, de emociones enfado y tristeza, que pueden generar respuestas de conducta agresiva. El miedo también, cuando se siente que no se va a poder afrontar.
- Cuando un MECANISMO DE DEFENSA está activado, es porque la persona no está preparada todavía para enfrentar una situación, por lo que todo intento del exterior por confrontarle será rechazo con agresividad.

LA COMUNICACIÓN

El chantaje emocional

- **CHANTAJE EMOCIONAL:** tipo de manipulación en la que si no se cumple con lo exigido, serás castigado o pierdes su afecto.
- **TIPO DE CHANTAJEADORES:** Castigadores (dicen directamente qué quieren y las consecuencias), autocastigadores (recalcan qué harán consigo mismos si no cumples), sufrientes (si no cumples serás responsable y culpable de lo que le pase) y atormentadores (tientan con algo que solo conseguirás si les sigues el juego).
- No hay tolerancia a la frustración, quieren la satisfacción inmediata. No se rige por valores de confianza, respeto o justicia. Egocéntrica, piensa en su necesidad y que puede perder la seguridad de satisfacerla. Algunas han sufrido privación y pérdidas importantes y desarrollaron dependencia del otro. Otros han sido sobreprotegidos y no han desarrollado confianza en sus capacidades. **MIEDO, ANSIEDAD e INSEGURIDAD.**

LA COMUNICACIÓN

Vulnerabilidad al chantaje emocional

Necesidad exacerbada de aprobación

Miedo a la cólera

Miedo al conflicto: la paz a cualquier precio

Tendencia al rol de cuidador@: cargar con la responsabilidad de los problemas de otr@s, exceso de empatía

Inseguridad (tener muchas dudas sobre uno mismo)

LA COMUNICACIÓN

Estrategias ante el chantaje emocional

- NO ENTRAR AL JUEGO. El primer impulso es defenderse. Mejor evitar darle la emoción que está buscando. *Hablemos del tema cuando estés menos enfad@, tienes derecho a pensar así pero no es negociable, vemos las cosas de manera distinta*
- Resolución de problemas. *Me gustaría saber cómo podemos lograr que esto funcione*
- Negociación y “trueque”: ambos ganan. Salir del punto muerto.
- Humor

LA COMUNICACIÓN

La manipulación y la mentira

- **MANIPULACIÓN.** Estrategia de relación utilizada con un objetivo concreto como guía. La elección de los medios difiere según la personalidad de la persona y del objetivo.
- **MENTIRA.** Puede ser una estrategia de manipulación, pero suele ser más una estrategia de evitación de alguna consecuencia no deseada.
- **Asunción y compromiso de elecciones.** Evaluación de consecuencias antes de comprometerse a una elección.
- **Asertividad y límites.** Cumplir consecuencias.

LA COMUNICACIÓN

Ejemplos

Chantaje emocional: la pena

https://www.youtube.com/watch?v=o9IbD_pjCbA

Chantaje emocional: emociones manipuladas (miedo, deuda, culpa)

<https://www.youtube.com/watch?v=myZ8pdHD9f4>

Manipulación (venta de inversión en bolsa)

https://www.youtube.com/watch?v=dp_tMdJHpfE

Comunicación agresiva (Jack Nicholson)

<https://www.youtube.com/watch?v=mOkXPO7pQ6M>

LA COMUNICACIÓN

La relación de ayuda y habilidades del profesional

LA RELACIÓN ASIMÉTRICA

Activación de patrones de relación para lograr seguridad y control

LO MÍO Y LO TUYO

Separar de la relación de ayuda el contenido propio (conflictos, inseguridades)
y mantener el equilibrio de implicación

HABILIDADES

La escucha activa. Asertividad. Contención

Inteligencia Emocional. Negociación y resolución de conflictos

LA COMUNICACIÓN

Toma de responsabilidad y resolución de situaciones

PETICIONES DIRECTAS Y CONCRETAS

Mejor si son formuladas en positivo

HABLAR DESDE EL YO

Para plantear la situación

COMENZAR CON EMPATÍA

Elogios, reflejos, lo afectivo del mensaje

DECIR AQUELLO QUE SEA PERTINENTE

Lo que el otro está preparado para oír (mecanismos de defensa)

SER RESPETUOSO

SER CREATIVO

LA COMUNICACIÓN

Asertividad

DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN Y CONDUCTA

Estoy hablando contigo y no me prestas atención

EXPRESIÓN DE SENTIMIENTOS DESDE EL YO

Para mí es un esfuerzo y pienso que no eres consciente de su importancia

EMPATÍA

Entiendo que esta situación está siendo muy difícil para ti

PROPONER CAMBIO

Pero es solo un momento y me gustaría que le dieras el espacio a su reflexión

CONSECUENCIAS

Si no lo haces, será mejor que por hoy te vayas

LA COMUNICACIÓN

REGLAS DE COMUNICACIÓN

LOCALIZAR Y ACORDAR UN BUEN MOMENTO

HACER TURNOS DE TIEMPO EQUITATIVO

ESCUCHAR Y NO INTERRUMPIR

HABLAR DESDE EL "YO"

Da humildad y muestra buena disposición

NO LEER PENSAMIENTOS

Jugar a adivinar es azar y sienta fatal al otro

PETICIONES DIRECTAS, CONCRETAS Y REALIZABLES

Jugar a que adivinen no suele tener éxito por muy obvio que lo veas

ACORDAR NO USAR LAS ARMAS PROHIBIDAS

Temas, actitudes o conductas del otro que te hacen saltar