

# LÍMITES Y ACERCAMIENTO: CATEGORÍAS IMPORTANTES PARA LA NEGOCIACIÓN<sup>1</sup>

Adam Blatner, M.D.

## Resumen

Los conceptos de "acercamiento" y "límites" ofrecen un gran valor práctico para ayudar a los clientes a ser más conscientes de la dinámica y las cuestiones involucradas en sus relaciones con los demás. Estos conceptos se pueden poner en práctica como un medio para la negociación de una amplia gama de fluctuaciones de menor importancia en las relaciones. También se refieren a una parte de la dinámica de la transferencia en la terapia. El campo todavía puede definirse aún más y se solapa con muchos otros enfoques que están tejiendo la lingüística, la semántica y otros puntos de vista desde los campos relacionados en nuestro trabajo. La propuesta aquí es incluir este tema en cualquier programa de aprendizaje social y emocional, en el grupo de terapia, suponiendo que algunos grupos pueden incluir un componente psicoeducativo. (Creo que debe haber un lugar para la instrucción en terapia. La idea de que los pacientes, en algún nivel, saben todo lo que necesitan es un cliché romántico sin soporte experimental. De hecho, en mi experiencia, al menos un tercio de la fuente de dificultad en la vida de la mayoría de los clientes se basa en la pura ignorancia de los principios básicos de la psicología o peor, la creencia en normas culturales y actitudes de "sentido común" que son profundamente engañosas.)

## Summary

The concepts of "access" and "boundaries" offer great practical value in helping clients to become more aware of the dynamics and issues involved in their relationships with others. These concepts can be brought into use as a practical medium for negotiating a wide range of minor fluctuations in relationships. They also address a portion of the dynamics of transference in therapy. The field may yet be refined further, and overlaps with many other approaches that are weaving linguistics, semantics, and other insights from related fields into our work. The proposal here is to include this topic in any program of social and emotional learning, in group therapy—assuming some groups can include a psycho-educational component. (I think there is a place for some information-giving in therapy. The idea that patients at some level know everything they need is a romantic cliché that has no experimental support. In fact, in my experience, at least a third of the source of difficulty in most clients' lives rests on sheer ignorance of basic principles of psychology or worse, believing in cultural norms and "common sense" attitudes that are profoundly misleading.)

---

<sup>1</sup> Artículo extraído y traducido de [www.blatner.com](http://www.blatner.com), publicado el 27 de enero de 2010. (Fue publicado previamente en la revista británica de psicoterapia, *New Therapist*, No. 52, 16-21. Noviembre-diciembre 2007).

El tema de los "límites" relaciona algunos conceptos que tienen importantes aplicaciones prácticas, no sólo en la terapia, también en el mantenimiento de los vínculos en la vida cotidiana. Este artículo discutirá los beneficios de identificar explícitamente diferentes tipos de límites y su dinámica complementaria, el "acercamiento".

A efectos prácticos, "límite" se utiliza aquí para referirse a la negación de la atención o de la cooperación hacia otro. El término se entiende mejor como lo opuesto a la conducta de "acercamiento", actividad de buscar la atención y la cooperación. Por ejemplo, A puede solicitar el acercamiento de B para la cooperación en tareas domésticas, el sexo, ser escuchado, dar un consejo, tomar una decisión, contar una broma, entretenimiento, participar en otra actividad, etc. B puede acceder o no a la petición de A.

Con frecuencia B no pone límites de manera consistente y da una de cal y otra de arena. O bien, B puede estar de acuerdo solamente a medias o bien ser pasivo-agresivo. Esto no es poner límites, el concepto debe ser entendido como una actividad más explícita.

Más allá de la interacción real, para muchas personas, poner límites o encontrarse con los límites del otro supone un gran miedo inconsciente. En el primer caso, el problema es cómo decir que NO sin herir o recibir venganza y rechazo del otro. La suposición subyacente es que el otro va a reaccionar de una manera radical, todo o nada. Aunque se trata primariamente de una proyección, también es válido en la medida que la mayoría de la gente no entiende la dinámica adecuada para poner límites. De todos modos es conveniente realizar distinciones más finas.

En el segundo caso, un malentendido semejante es posible: B (la persona que pone el límite) puede ser interpretada por A (la persona que inicia el acercamiento) como inflexible. "NO" no sólo significa no ahora, o no en la forma exacta que desea, pero se fantasea en el sentido extremo de "no me gustas, te rechazo, no me importan tus necesidades o sentimientos, no te quiero dar nada en ningún momento". Opera un pensamiento todo o nada, continuación de una mentalidad infantil que se extrapola a todas las relaciones.

Nótese que aunque muchas personas pueden llegar a desarrollar partes de su identidad en grados muy refinados e inteligentes, las facetas interpersonales y emocionales de la personalidad pueden permanecer fijadas en esta modalidad infantil. A no ser que haya una reprogramación consciente, algo que no muchas personas se animan a hacer ni tienen recursos ni oportunidades reales de aprender (en realidad no forma parte del plan de estudios de la escuela ni la mayoría de los padres saben cómo hacerlo), entonces se hace muy difícil que la gente pueda aprender esta habilidad interpersonal.

### **Aplicaciones en Terapia**

El mero hecho de escuchar e interpretar no constituye la totalidad de la psicoterapia, más bien el proceso debe incluir una amplia gama de interacciones. Hay momentos de silenciosa escucha y momentos de entrevista más dirigida. También hay momentos para instrucciones breves o para sugerencias de lecturas de algún libro o artículo. En esta línea, alguna conversación sobre límites y acercamiento puede ofrecer un conjunto útil de categorías que los pacientes pueden utilizar en sus propias vidas y que resulta igualmente beneficioso para los terapeutas también.

Dado que parte de la madurez consiste en la realización de distinciones dentro de las categorías que no habían sido previamente diferenciadas, creo que la psicoterapia tiene que incluir una función de educación. Instruir a los clientes acerca de los límites y el acercamiento ofrece oportunidades para pensar sobre ciertas dimensiones de la comunicación. Todo el mundo hace conductas de acercamiento y limitación, pero muchos lo hacen de manera inconsciente y torpe, a menudo con resultados desafortunados. Los malentendidos son frecuentes. Los clientes pueden aprender habilidades de negociación con los demás mediante el uso de estas categorías.

El primer principio es que el sí y el no, el acercamiento y los límites, tienen que ser más específicos para cada ocasión. Las clásicas preguntas para el periodismo, la escritura y otras formas de comunicación se aplican aquí: quién, qué, cuándo, dónde, por qué y cómo. Tanto si uno está buscando atención, asesoramiento, cooperación, ayuda, afecto o algo más, es útil revelar un poco más de información al principio. La persona que inicia un acercamiento debe darse cuenta de que la otra persona puede no ser consciente de los siguientes asuntos aunque éstos estén planteándose en la interacción con frecuencia:

- ¿Puede esperar un tiempo para el acercamiento?
- Necesito algo de tiempo por lo que ¿puedes ir empezando la tarea?
- Necesito más información específica sobre lo que desea, dónde, cuándo, y tal vez porqué. (A veces no necesito una explicación de porqué, ¡no pieces con uno!)
- ¿Cuánto compromiso está buscando? ¿Qué pasa si quiero volver a negociar el acuerdo?

Necesitamos tomar conciencia de la creencia tácita de que ser bien intencionados debería ser suficiente, y que si hay buenas intenciones por ambas partes, estas cuestiones funcionan por sí solas sin ninguna atención consciente. Esto es simplista y engañoso. Niega la realidad de que las relaciones requieren grados de ejercicio consciente de habilidad, diplomacia e incluso cortesía. Cuestiones intrínsecas como "¿Por qué tiene que ser tan difícil? ¿Por qué tengo que trabajar en ello?" revelan en realidad un pensamiento más infantil: "me fastidia que la vida sea tan compleja y difícil". (Una de las razones de que Scott Peck, en la década de 1980, comenzara su exitoso libro, *El camino menos transitado*, con la línea, "la vida es difícil," es que, de hecho, ¡la mayoría de la gente no ha aceptado este hecho en lo más profundo de sus corazones!) Como resultado, hay una mayor devaluación y estrés en las relaciones interpersonales de las personas. Ni se reconocen ni se entienden las cuestiones subyacentes. El tema de los límites y el acercamiento ofrece un marco de referencia útil para desmontar un buen número de fricciones interpersonales.

### **Intimidad**

Eric Berne, el psiquiatra que desarrolló el sistema de Análisis Transaccional (AT) en la década de los sesenta, dijo que el nivel más maduro de la interacción era la intimidad y la razón por la que muchas personas "juegan juegos" es porque la temían. Encuentro su definición de intimidad poco satisfactoria (por ejemplo "la espontánea sinceridad, sin juegos, de una persona consciente"), ya que no aborda realmente las transacciones entre dos personas (Berne, 1964, p. 180). En otra página (p. 171), Berne señaló que la intimidad "requiere rigurosa prudencia." Considero que la clave dentro de esta categoría general de prudencia implica el ajuste de los límites y el acercamiento. En otras palabras, incrementar la intimidad en una relación puede impulsarse trayendo más conciencia y un nivel más explícito de comunicación al proceso de negociación de límites y acercamiento. Si una persona inicia un acercamiento, esa persona puede manejar su desánimo si es rechazado o mejorar la calidad de la interacción cuando hay intimidad; a su vez, la persona que está poniendo un límite puede hacerlo con tacto y estar dispuesto a mantener la relación más profunda. Por desgracia, pocos han reflexionado sobre cómo puede lograrse esto. El hecho de ponerle nombre ya supone un comienzo. Notemos que hay ciertos tipos de límites que son un poco más rígidos y no negociables. Las limitaciones éticas sobre la sexualidad en la terapia y otros tipos de relaciones duales a menudo se definen en términos de límites. Sin embargo, en este artículo hago referencia a una forma de ayudar a los pacientes a que piensen sobre sus propias relaciones, observando que los conceptos de los límites y acercamiento pueden ser más útiles en este sentido.

### **Negociación Dinámica**

Una idea clave es que los límites en la mayoría de los casos no tienen que ser fijos e inamovibles. "No" a menudo significa "no ahora". También puede significar "No estoy listo todavía, necesito más caldeoamiento del proceso". La clave aquí radica en que poner límites no implica tener que detener la relación, sino más bien modificarla. Puede haber una invitación implícita o, mejor, explícita, a la perseverancia. "No puedo hacer eso ahora, pero podría estar disponible en una media hora." Aquí hay un límite con una contraoferta de acercamiento. En otro escenario, el acercamiento tiene que ser persistente, incluso en escalada. "No puedo esperar. La casa está en llamas". ¡Ésto puede evitar la negativa! Por otro lado, el problema puede no ser tanto el "cuándo" como el "cómo". Así que la negociación puede ser: "Quiero un beso". "Aquí no, ¿Qué tal un abrazo?".

### **Anticipación Neurótica**

Por desgracia, muchas personas son bastante hipersensibles a todo este proceso. Cada acto de acercamiento se tensiona, anticipando no sólo ser aplazado por un momento, sino rechazado de plano. Un ejercicio de límites es interpretado como un fatídico rechazo, un motivo de vergüenza, como si el otro hubiera dicho: "¡Qué vergüenza que me pida tratar con usted, qué ridículo!".

A menos que los clientes puedan llegar a ser más conscientes de sus propias tendencias a la transferencia en el campo relacional, van a protagonizar pequeños dramas de las maneras más extrañas. Algunos llegan a ser tan poco asertivos que el otro apenas se llegará a dar cuenta de que se le está pidiendo alguna forma de acercamiento; otros por el contrario pueden ser demasiado agresivos inicialmente, comenzando con un grito, un reproche o sarcasmo, por lo que el otro no puede determinar exactamente qué está solicitando. Los clientes que reaccionan tanto con respuestas de lucha o huida de sus propios sentimientos de vulnerabilidad contaminan el campo interpersonal y terminan provocando el rechazo que tanto temen, sin darse cuenta de que se trata de sus propios mensajes contradictorios y su propia forma distorsionada de acercamiento lo que termina generando el rechazo. Tales dinámicas operan con muchas variantes. A veces la persona que pone límites es la que reacciona de manera exagerada. Por temor a la falta de entendimiento de los demás, no hace uso del tacto y genera un ciclo negativo, con una persona sintiendo que la otra es inaccesible y la otra sintiendo que el uno pide demasiado. (No me gusta usar la metáfora psicoanalítica kleiniana de "devorador", porque es muy primitiva y extrema, pero la dinámica se refiere a esto).

Aprender que puede haber más de un tipo de negociación, junto con la variedad de categorías verbales de límites y acercamiento disponibles, ofrece alguna esperanza para interacciones más maduras.

### **Comunicación no verbal**

Una dimensión importante que interviene en la dinámica de la negociación del acercamiento y los límites es la del estilo de comunicación no verbal de las personas involucradas (Blatner, 2003, p. 111). Enseñar a los pacientes la importancia de darse cuenta, identificar y hacer comentarios sobre éstas dinámicas, permite experimentar un novedoso punto de vista. Muchas negociaciones se ven obstaculizadas por antiguos patrones de respuesta, por lo que no son sólo las palabras intercambiadas, también el tono de voz, la expresión facial y otros modos de expresión los que deben ser ajustados. Por ejemplo, cuando me activo emocionalmente, mi voz puede elevarse varias notas en la gama de agudos. Mi querida esposa considera este tono molesto, por lo que difícilmente estará disponible a escuchar cualquier contenido que estoy tratando de comunicarle, aunque sea algo positivo. Hemos acordado que ella me avise con la frase, "tono tejano". Respondo a este recordatorio divertido relajándome un poco, bajando mi tono de voz y hablando más despacio. Repito otra vez lo que dije anteriormente y ella sonrío y escucha el mensaje deseado.

## Caldeamiento

Uno de los problemas en nuestra cultura es la forma en que la escuela ha condicionado la comunicación, haciendo más hincapié en la escritura que en la vía oral. El espíritu de la frase de Marshall McLuhan, "el medio es el mensaje", es posible no darse cuenta de que algunas de las características de la escritura, tales como el proceso de edición, la concisión de la expresión... pueden distorsionar no sólo la naturaleza real del discurso, también del pensamiento. En otras palabras, la mayoría de la gente no tiene sus pensamientos bien estructurados y se sienten a la defensiva debido a esto.

El concepto de calentar motores, utilizado por los músicos y artistas de teatro, debe convertirse en una norma más ampliamente reconocida. Vamos a tranquilizar a nuestros pacientes ya que no tienen que tener sus pensamientos verbalizados. De hecho, parte de lo que debe ser expresado en terapia es esa mezcla de sentimientos y contradicciones. Tal alivio no sólo refuerza la alianza terapéutica, sino que también introduce una norma que participa en la dinámica de límites y acercamiento. La gente puede decir, "Necesito reflexionar sobre lo que me estás pidiendo," o "necesito pensar qué es lo que quiero de ti". Describe la realidad de que a menudo los pensamientos y los sentimientos involucrados están aún desarrollo y que se le sugiere que debe darse algún tiempo para reunirlos o para acostumbrarse poco a poco a las ideas. Es una declaración de una liviana vulnerabilidad que también lleva a la otra persona a estar menos a la defensiva. Hablar de caldeamiento permite a ambos socios maniobrar y clarificar su propia disposición para alguna idea o acción. Al igual que la comunicación no verbal, la introducción de este principio también facilita la dinámica de la negociación con el acercamiento y los límites.

## Rechazo y Vulnerabilidad

Uno de los problemas comunes que muchos pacientes exhiben en la psicoterapia es lo que llamo una "alergia" a la vergüenza. Temen el rechazo y todo lo que éste implica: es un elemento más de vulnerabilidad. A menudo, la vulnerabilidad es de naturaleza pre-verbal. De hecho, muchas personas tienden a tener un patrón infantil, la otra actitud y reacción: propiciar o rechazar. Una vez más, esto es en gran parte inconsciente. Los pacientes con este complejo interpretan la mínima vacilación o la falta de reciprocidad como un rechazo por parte de aquel que además, lo hace desde una posición de poder. Resulta prácticamente inconcebible que el otro pueda estar confundido, que no tenga claro lo que se pide o que esté dispuesto pero no pueda inmediatamente. Cuando nos sentimos vulnerables, el sistema límbico del cerebro se despierta, la persona cambia al modo de pensamiento ataque o huida y las reacciones puede ser un poco extremas, lo que a menudo impide un proceso claro de negociación. Los términos "acercamiento" y "límites" se convierten en palabras clave, señales que invitan a la introducción de algún grado de conciencia reflexiva en este estado de secuestro emocional primitivo (Goleman, *la inteligencia emocional*).

Se puede ayudar a los pacientes a aprender y a distinguir la gran diferencia entre decir "No, no quiero una relación contigo" y "No estoy listo para tener una relación contigo todavía". Otras verbalizaciones que muchas veces tampoco se ponen en voz alta son "me puedes hacer una introducción sobre este tema", "Dame más información sobre qué es exactamente lo que me estás pidiendo", "¿es ésta una situación de emergencia o puede esperar un rato?".

## Practicando límites y Acercamiento

Por otro lado, la conducta de acercamiento también engloba un conjunto de habilidades complejas. Con demasiada frecuencia uno inicia el acercamiento cargado de profundo conflicto, asociaciones inconscientes y maniobras manipuladoras. Algunas personas hablan en voz baja muy baja o con un zumbido irritante en su voz. Algunos comienzan con una acusación o reproche, casi dando por hecho el rechazo. Muchos son pasivo-agresivos y no hablan claro. La mayoría tiene la creencia de que la otra persona "debe" saber de antemano lo que está pensando y cualquier pregunta que el otro le

haga puede ser percibido como una conducta de evasión en lugar de una auténtica y razonable aclaración. En otras palabras, si las habilidades de acercamiento no están suficientemente desarrolladas, el acercamiento es susceptible de ser primitivo y puede parecerse a un ultimátum, debido a las anticipaciones negativas que contiene. En otras palabras, la gente, inconscientemente, se coloca a priori en el rechazo que temen, por lo que ninguna de las partes entiende realmente la base de la fricción. Familiarizados con la toma de límites, uno puede regresar a las escasas respuestas primitivas, aprendidas en la infancia, cuando se enfrentan a toda solicitud de acercamiento. Hemos aprendido a decir "¡No!" en torno a los dos años y algunos parecen no haber aprendido a moverse mucho más allá de eso. La cuestión aquí es que hay muchas posibilidades de poner límites de manera diplomática, discreta, amable y más madura. Aun así hay muchas personas que, por desgracia, nunca han aprendido este tipo de comportamientos en las relaciones. Así que hablar de límites y acercamiento es tan básico como hablar de modales y cortesías. Imagino a terapeutas entrenando a sus clientes a repetir cosas como: "Me gustaría tener una cita contigo ¿Cuándo sería conveniente para ti?" "Estoy poniendo un límite para mantener la atención en la tarea que estoy realizando ahora, pero podré desconectar y charlar contigo en una media hora." Muchas fricciones que surgen en las relaciones tienen origen en este problema. No es raro que una persona esté todavía dolida por la sensación de haber sido rechazada de alguna manera y la otra persona puede incluso no ser consciente de haberla rechazado y mucho menos voluntariamente.

La comunicación no verbal es otra dimensión de las relaciones humanas que se solapa con este tema. A menudo nuestro cuerpo-mente expresa nuestros sentimientos, pero las expresiones pueden ser confusas, poco claras, mezcladas con otras cuestiones. A veces, la indigestión se puede enmascarar como irritación, por lo que es bueno poder hacer preguntas sobre las expresiones faciales o el tono de voz y que la otra persona se sienta libre para aclarar y corregir: "No, no estoy molesto contigo, es que no me encuentro bien". Un concepto clave en este sentido es "checking out". El término "prueba de realidad" se utiliza a veces en psiquiatría para medir el grado en que los pacientes con enfermedades mentales son psicóticos, en el sentido de la disociación de la mente y la realidad. Ésta es sólo una dinámica más bien primaria. Lo irónico es que la mayoría de las personas normales no pueden echar un vistazo a la veracidad de sus impresiones, percepciones y entendimientos cuando se trata de interpretar el comportamiento de los demás. No es tildar de psicótico, pero sería mejor poner a prueba su realidad, comprobar si lo que pensaba que era odio, amor, arrogante rechazo, débil sumisión o cualquier otra descripción fue, de hecho, lo que la otra persona realmente pretendía comunicar. No hace falta decir que esta distorsión perceptiva de la realidad, a un nivel sutil, explica buena parte de la transferencia en las relaciones humanas. Poner a prueba las propias percepciones también es un tipo de conducta de acercamiento. Un toque de perseverancia, aplicada con mucho tacto, forma parte de la madurez: si quiere la atención del otro y no lo consigue en su primer intento, ¿qué tal pedirlo más claramente, preguntando concretamente cuándo querría la otra persona? (Repito que, muy a menudo, las personas que piensan que están iniciando un acercamiento, pidiendo algo, lo están haciendo de un modo tan indirecto, en un perfil bajo, de manera velada, que los otros podrían no percibir las señales).

Otra dinámica importante es la gama de conductas relacionadas con la asertividad, la afirmación tanto si buscan el acercamiento o poner límites (Blatner, 2005). Expresar la ira de manera socialmente aceptada coincide con la autoafirmación y el establecimiento de límites. El punto a destacar es que cualquiera que desea acercamiento o poner límites puede expresarse según distintos grados de firmeza e insistencia. La clave aquí es la necesidad de pasar de manera gradual de un nivel al siguiente y conviene señalar que no son muchos los que reconocen o siguen este principio. Ante una solicitud repetida de acercamiento, la persona deseosa de poner un límite podría seriamente sobre-reaccionar, expresando ira, reproche o amenaza. Cuando cualquiera de las partes se altera excesivamente, la otra parte puede experimentarlo como un asalto: "No es necesario enfadarse

tanto ¡yo no hice nada para merecer este nivel de emoción!". Nuevamente, estas interacciones actúan en un nivel casi inconsciente: las personas involucradas no entienden los principios básicos de las negociaciones interpersonales ordinarias.

"¿Por qué tiene que ser tan difícil?," "¿Por qué tengo que trabajar en ser claro?," "Debería ser más sensible", "¡No es justo!". Tales actitudes son frecuentes y la mayoría de las personas no son conscientes de su expectativa infantil de que las relaciones deberían simplemente funcionar bien. Si hay roce, partiendo de que en mi mente mis intenciones son buenas, al menos al principio, y luego a sentirme injustamente tratado, el otro debe estar tratando de volverme loco, así que él está siendo malo, lo que a su vez justifica que yo sea malo con él. Podríamos describir esta pequeña dinámica como desafortunada, pero no inverosímil cuando es exhibida por un niño de seis años de edad. Por desgracia, aunque disfrazada por racionalizaciones, excusas y justificaciones, esta dinámica básica sigue siendo a menudo habitual en el repertorio de muchos adultos.

La verdad es que frecuentemente las negociaciones requieren mucha aclaración y esto lleva algo de trabajo. Es necesario un grado de humildad, porque hay que reconocer que no pocas veces, como un grafiti en la década de 1970 proclamó, "Yo sé que crees que entiendes lo que tú piensas que dije, pero no estoy del todo seguro de que hayas escuchado a lo que me refería". Si la comunicación se ensucia, hay que reiterarse, repetir, cuestionarse y responder de nuevo. Mi esposa y yo somos bastante buenos en esto y sin embargo, no es infrecuente que nos metamos en pequeños líos. Afortunadamente los reconocemos como oportunidades para volver hacia atrás y analizar nuestros errores de comunicación. Hablamos de acercamiento y límites. Nos reímos de nosotros mismos, a sabiendas de que a pesar de nuestra educación, las comunicaciones pueden ser difíciles, y podemos caer en la locura. Todo esto es para tener en cuenta que los límites y el acercamiento deben ser expresados dentro de un contexto. No es lo mismo ¿vas a prestarme atención? sino más específicamente, "¿podríamos revisar nuestros planes para mañana?". Y en lugar de un simple "no", algún tipo de respuesta como, "Espera un poco. Voy a terminar lo que estoy haciendo en diez minutos." Entonces, cuando vuelven a interactuar, el que puso el límite puede pasar a hacer el acercamiento: "Muy bien, ahora necesito un poco de tiempo para entender la cuestión".

### **Blindaje**

Una dinámica interesante que llamo "blindaje" implica ser consciente en el trato con personas a las que uno encuentra difíciles, tóxicas, excesivamente absorbentes, frágiles o no accesibles. Viene a ser lo opuesto a relajado y espontáneo. Hay personas con las que uno tiene una buena relación y con las cuales uno puede ejercitar conductas de acercamiento y límites con facilidad; si se produce una falta de comunicación, puede ser renegociado con facilidad. Por otro lado, hay familiares, compañeros de trabajo, conocidos, con los que uno necesita ejercer niveles adicionales de tacto y diplomacia. Todo lo dicho acerca de los límites y el acercamiento debe aplicarse con algo más de cuidado en estos casos, porque los malentendidos son más frecuentes y más difíciles de corregir.

Blindaje implica una retirada, consciente, de nuestra tendencia natural a querer sentirnos libres de expresarnos, esperando que la otra parte sea lo suficientemente madura como para relacionarse con nosotros con los errores que podamos cometer. Se requiere coraje y a veces un poco de tristeza asumir que con algunas personas la espontaneidad no es realmente posible. Si se desea una relación relativamente buena o al menos simplemente cordial o de colaboración, habrá que tener especial cuidado en la gestión de esta comunicación.

### **Direccionamiento de la Transferencia**

Aunque sin querer exagerar mi caso, siendo la transferencia una vasta y profunda dinámica multidimensional, al menos parte del problema radica en que la mayoría de los clientes nunca han

aprendido a sentirse seguros cuando tratan con aquellos de los cuales precisan ayuda. Propongo aquí que la falta de conocimiento, por un lado, de los procesos de acercamiento y límites y por otro lado, de cómo el terapeuta va a atenerse y a aplicar éstas habilidades, supone una gran cantidad de transferencia no realista. Sin embargo, al aclarar éstos temas, el terapeuta reduce grados de innecesaria transferencia. Aun así habrá todavía suficiente transferencia para una explicación más detallada. Escribo más sobre esta dinámica en mi web en un artículo llamado "*La reciprocidad en Psicoterapia*" (Blatner, 2002).

## REFERENCIAS

- Berne, E. (1964). *Games people play: the psychology of human relationships*. New York: Grove.
- Blatner, A. (1985). Access and boundaries (Chapter 10, pp. 103 - 115). In: *Creating your living: applications of psychodramatic methods in everyday life*. San Marcos, TX: Author.
- Blatner, A. (2002). Mutuality in Psychotherapy. Retrieved from website September 20, 2007: <http://www.blatner.com/adam/level2/mutuality.htm>
- Blatner, A. (2003). "Not mere players": psychodrama applications in everyday life (Chapter 7). In: J. Gershoni (Ed.), *Psychodrama in the 21st Century*. New York: Springer.
- Blatner, A. (2005). Learning to use anger constructively. Retrieved from website January 27, 2010: <http://www.blatner.com/adam/level2/anger.htm>