



ricardo ros

## **El adivino que esperaba que los demás se adelantaran a sus necesidades**

Transcripción de los textos de los vídeos que se pueden encontrar en <http://www.ricardoros.com/blog/>

## Primera Parte

Vídeo:

<http://www.ricardoros.com/blog/index.php?entry=entry100228-000046>

"Nos queremos, pero ella de vez en cuando estalla y tenemos unas broncas extraordinarias sin ningún motivo. En esos momentos sé que la quiero, pero dudo de mis sentimientos hacia ella"

Este es un comentario muy frecuente en el despacho de un psicólogo. Podríamos poner "el" en vez de "ella", y una relación entre padres e hijos o entre jefes y subordinados, el planteamiento del problema es el mismo. Una de las partes espera que la otra haga algo, pero que salga de ella. El eterno problema entre analíticos y sintéticos.

Los analíticos son personas muy detallistas que se fijan en las pequeñas cosas y, a partir de ellas, sacan conclusiones. En psicología las llamamos "adivinos del pensamiento", ya que parece que adivinan las necesidades y los deseos de los demás y se adelantan. No hay que decir que la mayor parte de las veces se equivocan.

Los sintéticos son el polo opuesto, ven las cosas de forma global y les cuesta un extraordinario esfuerzo llegar a los detalles. Evidentemente, no es blanco o negro, sino un continuum relativo en el que nos situamos todos.

¿Qué ocurre cuando una persona analítica y una sintética se relacionan? Lo que ocurre es que se produce un problema grave de comunicación, en el que cada uno de los implicados va a sacar la conclusión de que el otro no le quiere o no le valora. Veámoslo, estudiando con más detalle las características de cada uno de los grupos y qué ocurre cuando hay una interrelación.

Los analíticos parten de tres premisas falsas:

1. "Todas las personas son iguales a mi." Premisa evidentemente falsa, ya que, para empezar, hay analíticos y sintéticos, lo cual no debe dejar de sorprendernos, ya que de ello estamos hablando.

2. "Si yo le quiero (o le aprecio, o le valoro) trato de adelantarme a sus necesidades. Por lo tanto, si él (o ella) no lo hace conmigo, quiere decir que no me quiere (o no me aprecia, o no me valora)". Esta premisa también es falsa, ya que una cosa no conlleva a la otra. Alguien puede quererme, pero no ser capaz de adivinar mis necesidades.

3. "Si lo tengo que pedir, entonces ya no tiene valor". Esta es la tercera premisa falsa. ¿Quién dice que pedir algo le quita valor?

Otra característica de los analíticos es que suelen hablar con indirectas, evitan decir las cosas claras. "Ummm, qué tarde más buena hace" para un analítico no significa eso, sino "me gustará salir a dar un paseo", o "estaría bien que pusieras la ropa a secar" o cualquier otra cosa. La dificultad añadida es que los sintéticos no utilizan indirectas, pero tampoco las captan. Para un sintético, la frase anterior significa exactamente eso, "ummm, qué tarde más buena hace".

Las personas analíticas tienen ideas, son creativas (a imaginación no les gana nadie), tienen iniciativas, siempre están queriendo hacer cosas, no paran quietas. Las personas sintéticas están bien como están y les encanta seguir las iniciativas de los demás. Yo suelo decir que los sintéticos son como perritos falderos, que siempre están dispuestos a agradar a su dueño, pero nunca toman la iniciativa. Las personas analíticas casi siempre aciertan con los regalos. Los sintéticos, casi nunca, si no es por pura casualidad, con gran desesperación de los analíticos ("si me quisiera, sabría que odio los perfumes")

Junten a dos personas con éstas características tan diferentes y verán que es una bomba de relojería. La escena es la siguiente: el analítico quiere, por ejemplo, ir al cine. Pero lo que más le gustaría es que la otra persona se diera cuenta por sí misma de que lo que quiere es ir al cine. Pero no dice nada. O, mejor dicho, lo dice de una forma tan indirecta, que nadie lo entiende: "Creo que últimamente están haciendo mejores películas que hace unos años".

Ya sabemos que esta frase para un sintético significa exactamente eso, que ahora se hacen mejores películas que antes. Y contestará "¿ah, sí? No lo sabía". Nuestro analítico se enfada interiormente, pero sigue sin decir nada. Al cabo de cinco minutos o de tres días o una semana, vuelve a pasar algo parecido. Quiere algo, pero no lo dice. Vuelve a enfadarse. Pero sigue sin decir nada.

Cuando la gota rebasa el vaso, estalla por la mayor tontería. El sintético se encuentra con una bronca inesperada y dice: "No entiendo por qué te pones así, si no he hecho nada", y nuestro analítico le contesta "claro, tú nunca haces nada, sólo piensas en ti". El analítico ha llevado en secreto un proceso interior al que ha sido completamente ajeno el sintético. ¿Las consecuencias? Los dos tienen sensación de desamor.

Es paradójico, porque de la misma forma que a los analíticos les encanta que los demás les adivinen sus necesidades, los sintéticos se sienten bien cuando alguien les pide algo. Los sintéticos adoran hacer favores a los demás. Pero sólo hacen favores cuando captan la petición, es decir, cuando alguien explícitamente se lo pide.

Pasa lo contrario con los analíticos, que hacen favores sin que nadie se lo pida y entonces se sienten decepcionados "encima que le hago ese favor, así me lo agradece". Pero es que nadie le ha pedido ese favor, sólo se lo ha imaginado. Porque los analíticos se equivocan dándole significado a cosas que no las tienen.

¿Cómo acabar con esta situación? Este círculo paradójico se rompería si el adivinador pidiera claramente sus deseos: "Quiero ir al cine esta tarde". Ante esta petición, lo más probable es que el sintético quiera ir al cine. En cualquier caso, es mejor un "no", a la falta de respuesta, porque un "no" produce enojo, pero la falta de respuesta produce sensación de desamor.

La labor para cambiar la situación consiste, pues, en conseguir que el analítico rompa sus premisas falsas. Y para ello tiene que adaptar sus estrategias a la persona que tiene delante. El analítico puede pedir, tiene capacidad para hacerlo, mientras que solicitarle a un sintético que tenga más cuidado y empiece a adivinar, es tarea imposible. Por lo menos yo no sé hacerlo.

¿Eres más analítico o eres más sintético? ¿Has tenido problemas por esta causa? ¿Qué opinas?

## Segunda Parte

Vídeo:

<http://www.ricardoros.com/blog/index.php?entry=entry100307-000031>

En el vídeo anterior te contaba el conflicto que se produce cuando se relacionan una persona analítica y otra sintética. Bueno, en realidad yo las llamo así. Esta reflexión es fruto de mi experiencia como psicólogo y me he inventado los nombres. Tengo que reconocer que también me he inventado lo de “adivinaidores de pensamiento” aplicado a estas personas que están tan pendientes de los demás.

Cuando se relacionan un analítico y un sintético hay un conflicto de comunicación. Esto se solucionaría si el analítico fuera capaz de pedir lo que desea y si no se adelantara a las necesidades de los demás.

Yo soy bastante analítico. Pero no ejerzo. Quienes me conocen saben que si quieren algo de mi, me lo tienen que pedir explícitamente. Capto todas las indirectas, pero no me doy por aludido. Me río mucho cuando alguien me dice indirectas, porque me mantengo impassible. En todo caso, si veo una indirecta, puedo preguntarle a la otra persona qué es exactamente lo que me está pidiendo. Tampoco acepto favores de los demás que yo no haya pedido directamente.

Si aceptara favores no pedidos podría llevarnos al famoso triángulo dramático del Análisis Transaccional: Perseguidor, Salvador, Víctima. Las personas analíticas somos carne de cañón para meternos en este triangulo. Mejor me quedo fuera. Por eso, no hago favores que no se me pidan claramente, ni acepto favores que yo no haya solicitado.

El 95% de los conflictos matrimoniales que yo he atendido en mi consulta se deben a que uno es analítico y el otro sintético. Hay muchas mujeres que son analíticas y que sufren esperando que sus maridos se den cuenta de sus necesidades. También ocurre al revés, aunque según mi experiencia, suele ocurrir en menor grado.

¿Qué ocurre si se juntan dos personas analíticas? No ocurre nada malo. Cada uno se adelanta a las necesidades del otro. Dos personas analíticas unirán sus ideas, su creatividad para hacer cosas conjuntamente. Dos analíticos se lo pasarán bomba, porque tienen grandes ideas y están dispuestos a llevarlas a término. Casi no tienen que hablar porque con simples miradas ya saben lo que piensa el otro. No necesitan preguntar qué regalo quiere el otro para su cumpleaños, porque siete meses antes ya se ha dado cuenta de que el otro se quedó mirando algo en un escaparate o hizo un comentario sobre un objeto que le había gustado.

¿Y dos sintéticos? Tampoco pasa nada malo, a no ser el aburrimiento absoluto que tendrán. Los dos se quedarán tranquilamente viendo la televisión toda la tarde o leyendo una novela (cada uno la suya). Tranquilos, sin prisas. No hay problemas. Si alguno quiere algo, lo pedirá directamente. Y si no lo pide, no pasa nada, no culpabilizará al otro por no haber sabido adivinar sus necesidades. Y si uno pide algo, lo más probable es que el otro se lo dé. Y si la respuesta es "no", pues no pasa tampoco nada. No es más que un "no" a algo muy concreto. Ahí no hay sensación de desamor. Cuando hay dos perritos falderos, cada uno se queda en su rincón. Y son felices. No esperan nada de nadie.

Pero como también dije en el vídeo anterior, no son dos extremos, no es algo blanco o negro. Alguien puede ser muy analítico para otra persona más sintética, pero quedarse corto ante un analítico mucho mayor. Como he dicho, yo soy bastante analítico, pero una vez tuve una novia que era muchísimo más analítica que yo. Como éramos muy jóvenes y yo todavía no sabía estas cosas, ella me montaba unas broncas extraordinarias y yo me quedaba aturdido sin saber el motivo. La relación duró poco, claro. Ahora no me pasaría.

¿Qué opinas? ¿Has tenido dificultades por este motivo?  
¿Eres analítico con unas personas, pero sintético con otras?

## Tercera Parte

### Vídeo:

<http://www.ricardoros.com/blog/index.php?entry=entry100314-000026>

En las reflexiones de las dos últimas semanas te hablaba del conflicto de comunicación que se produce cuando se establece una relación entre analíticos y sintéticos. También te explicaba que las personas analíticas tienen todos los boletos para entrar en el triángulo dramático del análisis transaccional.

Eric Berne, en su libro "los juegos en los que participamos" habla de un juego llamado "el juego del salvador". Steve Karpman lo desarrolló, creando el triángulo dramático.

Lo voy a explicar con un ejemplo. Imagina que vienes a mi ciudad y yo me ofrezco para ir a buscarte al aeropuerto. Voy al aeropuerto, te recojo y te llevo a tu Hotel. Puedes darme las gracias o no darme las gracias. Se establece una relación entre tú y yo. De alguna manera, yo te ayudo y tú te dejas ayudar. Los dos estamos en una posición de igualdad.



Pero imagina que te voy a buscar al aeropuerto, pero empiezo a transmitirte, implícita o explícitamente que "todo el mundo abusa de mi, que soy un desgraciado, ¿por qué yo tengo que hacer favores a todo el mundo y nadie me los agradece..."

Yo, que estaba en una posición de Salvador, me estoy poniendo en una posición de Víctima. Claro, si tú entras en el juego que yo acabo de establecer, tendrás que cambiar de posición. O cambiarás a Salvador o cambiarás a Perseguidor. Yo he pasado de Salvador a Víctima.



Tú también tendrás que cambiar de posición. Comenzarás a tratar de ayudarme “no te preocupes, eres un buen amigo, siempre valoro lo que haces, ¿puedo hacer algo por ti?”



O cambiarás a Perseguidor, “eres un cerdo, bastantes problemas tengo como para que ahora me vengas con estas historias...”



También puedo cambiar de Salvador a Perseguidor.



Imagina que empiezo a decirte, implícita o explícitamente, la idea de "siempre tengo que solucionarte los problemas, ¿eres tonto, no sabes que hay taxis y tienes que estar molestándome? Yo siempre tengo que preocuparme por ti, nunca sabes resolver tus problemas por ti mismo, con lo a gusto que estaría ahora viendo la televisión, en vez de estar dos horas esperando que llegue tu avión..."

En este caso, si entras en el juego, tendrás que cambiar de posición, a Salvador o a Víctima. En cualquier caso, el final de esta historia es que los dos nos quedamos con la sensación de desamor.

¿Cómo evitar esto? No haciendo favores que no te hayan pedido directamente, ni aceptando favores que no hayas pedido directamente. Haciendo esto, te quedas fuera del triángulo dramático.

¿Tienes alguna experiencia en relación con esto? ¿Conoces situaciones en las que te has quedado enganchado dentro del triángulo? ¿Conoces personas que tratan de meterte dentro del triángulo? ¿Qué opinas?

Este PDF es la transcripción de los vídeos que se pueden encontrar en <http://www.ricardoros.com/blog>

Copyright © Ricardo Ros

Estas reflexiones se pueden usar libremente, siempre que se cite la fuente y no se introduzcan modificaciones.

Teléfono: (+34) 948 06 50 20

Fax: (+34) 948 06 50 24

Correo electrónico: [comunicacion@ricardoros.com](mailto:comunicacion@ricardoros.com)