

## ESTILOS DE RELACIÓN INTERPERSONAL por Antonio Valls

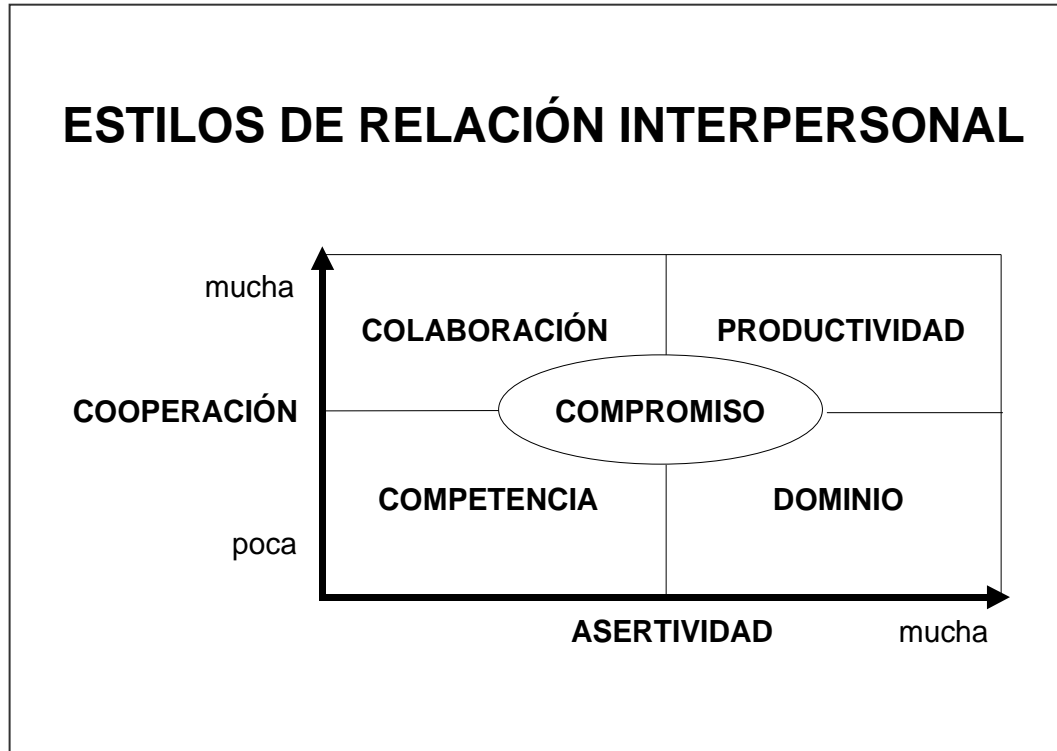
Nuestras actitudes tienen una importancia decisiva en nuestro contacto diario con otras personas. Pueden contribuir a reforzar o a romper nuestros lazos con ellas. Actitudes de refuerzo podrían ser:

- Dar muestras de apoyo; ser solidario.
- Observar, antes de manifestar nuestro punto de vista.
- Tratar de que confluyan los intereses mutuos.
- Procurar dar pocos "no" definitivos.
- En caso de crítica, hacerla constructiva.
- Fomentar la armonía y el buen hacer.

Mientras que las actitudes que amenazan nuestras relaciones interpersonales son tales como:

- Intentar dominar a otras personas.
- Mantener posiciones demasiado ambiguas.
- No aceptar ninguna crítica o ser respondón en exceso.
- Impedir que los demás manifiesten su opinión.
- No apearnos de nuestros prejuicios.
- Ver con pesimismo cualquier propuesta.

Sin embargo las dos variables básicas que condicionan el estilo de relación entre dos personas son su espíritu de cooperación, y su asertividad a la hora de manifestar sus puntos de vista. La cooperación es fruto de la confianza, y la confianza que otorgamos a una persona es a su vez consecuencia de la lectura que cada uno de nosotros hace de la manera de ser de esta persona. La asertividad en cambio, es nuestra habilidad de decir lo que pensamos sin herir a nadie.



Como puede verse en el cuadro anexo, cuando en una relación el espíritu de cooperación y el nivel de asertividad manifiesta son elevados, dicha relación es muy productiva. De alguna forma, los que la alimentan logran conseguir lo que quieren por medio de ella. En el lado

opuesto -sin cooperación ni asertividad-, una relación se vuelve agria y luego indiferente, y no aporta nada a nadie. Se establece un clima de competencia por los recursos reales o imaginarios de que las personas disponen, que puede hacer que eventualmente la relación se rompa.

En la figura citada, puede observarse cual es el estilo de relación interpersonal resultante, según los diversos grados posibles de cooperación y asertividad que aportan las personas que concurren en tal relación.

Pero es también interesante preguntarse, sobre el tipo de comunicación entre dos personas, que marca su estilo de relación interpersonal. La comunicación empática siempre será más productiva que la defensiva.