

RELACIONES TÓXICAS

Organización y país: INDEPCIE (España)

Nombre de la actividad: ETIQUETAS

Descripción (¿Qué voy a aprender?): Cómo las personas se asocian en grupos basándose en patrones comunes que hacen que nos sintamos cómodos con las personas de las que nos rodeamos porque son similares a nosotros.

Objetivo (¿Para qué voy a aprenderlo?):

- Reconocer en qué grupo social estoy, cuál es mi entorno y los efectos que tiene.
- Comprender qué hago para estar en ese grupo y para que los demás me identifiquen con él.
- Identificar qué visión genera mi comportamiento y mi círculo de relaciones en el exterior.

Materiales: pegatinas de tres colores diferentes (rojo, naranja y verde, si es posible)

Duración: 20 minutos

Grupo objetivo: Empleados y directivos

Instrucciones para facilitadores

Se trata de una dinámica basada en el efecto de los 7 segundos. Según un estudio de la psicóloga Amy Cuddy (Harvard Business Review, 2012), las personas tardan solo siete segundos en hacerse una primera impresión de alguien, el mismo tiempo que tarda esa otra persona en hacerse una idea sobre nosotros. En ese corto periodo de tiempo somos capaces de hacernos una impresión general del individuo en hasta 11 áreas, que van desde la orientación sexual hasta el éxito profesional o el estatus económico.

Esto significa que no necesitamos una relación amplia o un conocimiento extenso del otro. Un primer contacto, un apretón de manos o un simple intercambio de miradas es suficiente para hacernos una idea de cómo creemos que es la persona.

Esta necesidad de generar una primera impresión en tan poco tiempo se debe a que nuestro cerebro necesita estar seguro de todo lo que no conoce, ya que la incertidumbre le produce un enorme malestar. Es decir, preferimos tener primeras impresiones incorrectas o incompletas que nos den seguridad antes de profundizar en una impresión más detallada y precisa por la incomodidad que supone no saberlo todo (aparentemente) de esa persona.

Lo importante de las primeras impresiones es que no sólo se quedan ahí, sino que como nos dan seguridad sobre cómo creemos que es la otra persona, a partir de ahí toda nuestra relación con ella se basará en lo que hayamos construido en nuestro primer encuentro.

Si esto ocurre a nivel individual, también tiene un impacto a nivel social e interpersonal. Así, la dinámica pretende que nos demos cuenta de cómo nos agrupamos en base a etiquetas sociales, pero también en base a la similitud y a una cierta ley de asociación por la que nos sentimos más cómodos o identificados. Por lo general, los aficionados al deporte se asocian con otros aficionados; los seguidores de un estilo de música se asocian entre sí o los aficionados a la informática, por poner tres ejemplos.

El problema puede surgir cuando estamos en un grupo del que no nos sentimos parte, pero en el que todos nos identifican. Entonces, ¿qué estoy haciendo para que crean que pertenezco a ese grupo? ¿Qué efecto tiene en mí? De esta manera también entenderemos el poder de las relaciones, ya que pueden acabar condicionando la percepción que los demás tienen de mí y también mis resultados.

Tareas y procedimientos:

1. Coloque a los participantes a su alrededor y explíqueles brevemente el efecto de la primera impresión. Explica que vamos a hacer un experimento sobre cómo influye en nuestras valoraciones de grupo y en las relaciones sociales.
2. Pídeles que cierren los ojos y se coloquen en la frente una de las pegatinas con los tres colores que hemos elegido. Hazlo de forma arbitraria, sin ningún criterio previo, haciendo tres grupos equilibrados.
3. Pídeles que abran los ojos y hagan lo que hacemos cuando salimos a la sociedad: interactuar con los demás.

¿Cómo vamos a hacerlo? Generando una primera impresión a través del color de la pegatina en la frente de cada uno. Así:

- los que tengan una pegatina verde serán saludados con calidez.
- Los que tengan una pegatina naranja serán saludados amablemente, pero no más que eso.
- Los que tengan una pegatina roja serán evitados, incluso se les negará el saludo.

Lo interesante es que así nos comportaremos con los demás... pero también tendremos una pegatina en la frente, que no hemos elegido y que será la clave para entender cómo se relacionan los demás con nosotros.

4. Al cabo de un minuto como máximo, el propio grupo se habrá dado cuenta de que se agrupa según el color de la pegatina. Les pedirá que se agrupen por colores en tres rincones de la sala.
5. Ahora es el momento de hacer preguntas a los distintos miembros de cada grupo:

- ¿Cómo te sientes en el grupo de los triunfadores/neutrales/excluidos?
- ¿Cómo te sientes en los otros grupos?
- ¿Sientes que estás en un grupo o que perteneces a un grupo?
- ¿Estás contento con el grupo al que te han asignado?
- ¿Por qué crees que estás en este grupo?

Conclusión y evaluación:

Por último, explicaremos que las relaciones interpersonales se construyen muchas veces en base a información sesgada y que corremos el riesgo de ser etiquetados en función del grupo de personas que nos rodean, aunque no seamos conscientes del impacto que pueden tener estas relaciones (esto se refleja en el mundo personal/profesional con la creación de camarillas dentro de las organizaciones que causan daño a través de chismes, comentarios o críticas).

Por último, hay que señalar que no existen las personas tóxicas, sino las relaciones que se establecen entre dos o más individuos. Una persona puede tener una relación muy tóxica con un individuo, pero una enormemente nutritiva con otro (es muy contundente, pero el ejemplo de Adolf Hitler con Eva Braun puede ser significativo). Así que hay que tener en cuenta que la relación es un movimiento bidireccional, y en el que ambas partes tienen una clara responsabilidad.

En cualquier caso, a nivel personal, ¿qué ocurre cuando no nos sentimos identificados con el grupo en el que estamos etiquetados? En este caso, la metáfora de una persona encerrada en una botella transparente funciona muy bien. Puede tener la sensación de tener una visión completa del exterior, pero siempre estará sesgada y distorsionada por el cristal. Lo que nunca podrá ver desde dentro es la etiqueta de la botella, es decir, donde pone lo que hay dentro, que es lo que los demás ven desde fuera y en base a lo cual se relacionan con nosotros.

Referencias:

https://www.nyu.edu/about/news-publications/news/2009/march/scientists_identify_the_neural.html

<https://www.linkedin.com/pulse/first-impressions-711-rule-deta-silbert/>

<https://www.forbes.com/sites/deloitte/2021/06/30/planning-for-the-world-of-hybrid-work/?sh=68a7a5c45cb4>