**Seminario de relacionamiento**

**La importancia de las relaciones interpersonales**

Quisiera en esta primera instancia comenzar hablando acerca de lo importante del relacionamiento con otras personas. ¿Te pusiste ha pensar cuántas cosas hacemos en lo privado con el objetivo de generar un efecto en público? Si somos sinceros, gran parte de nuestra higienización, vestimenta, fragancias, etc., que tienen lugar en lo privado, lo hacemos para causar una impresión en los demás. Quien diga que no le importa lo que piensan los demás, de alguna manera está mintiendo. Puede que esa persona tenga sus proyectos, avance a pesar de la crítica pero en el fondo le va a doler y esto es porque en el fondo todas las personas anhelamos ser aceptados y amados. El principio de saberse amado y aceptado disminuye nuestros niveles de ansiedad. En donde yo me siento aceptado y amado bajo los niveles de inseguridad y peligro, por ende bajo las defensas y puedo disfrutar. Este debería ser el entorno de la familia, en donde las personas se saben más amadas y aceptadas. Pongamos el ejemplo de un padre funcional; él ama a su hijo más allá de lo que su hijo haga o deje de hacer, lo ama no porque traiga dinero a la casa o por cómo se viste sino que lo ama porque es su hijo. De hecho hay chicos que en el colegio suelen ser tímidos mientras que en sus casas se desenvuelven con total naturalidad. Hoy se puede ver mucho en las personas el trastorno de ansiedad social y tiene que ver con el no animarse a exponerse frente a otros por el prejuicio del qué dirán. Pero esto no se da en los hogares ya que las personas se sienten seguras en su familia y no tienen un conflicto en relación a qué tienen que hacer o qué tienen que dar.

Por ende, quien te diga que no le importa la opinión del otro está mintiendo. Puede ser despectivo, apático o indiferente como un mecanismo defensivo para protegerse del rechazo pero a todos nos interesa el qué dirán. A algunos esto los trauma y paraliza, otros lo funcionalizan pero a todos en algún punto nos importa. A mí en lo personal me importa el qué dirán, pero no me dejo influenciar, pero que me importa y me hiere cuando me critican, totalmente cierto.

El relacionamiento interpersonal es fundamental para ofrecer nuestras aptitudes, trabajo, emprendimiento, etc. ¿Sos profesor? Pues bien, te vas a tener que presentar en una entrevista de trabajo, vas a tener con conversar con alguien. ¿Vendés un producto? Le vas a tener que caer bien a tu cliente. Tenés que aprender a transmitir un mensaje. ¿Querés que tu hijo deje de consumir drogas o que no fume ni se vaya por el camino del alcohol? Vas a tener que comunicarte correctamente con él.

Para cada ambiente hay una forma de comunicación. Uno no se comunica de la misma manera con su esposa/o que con sus hijos, con un amigo que con un jefe. Es por ello que quisiera comenzar diciendo que todo se trata de relaciones interpersonales y no me equivoco al decir que quien gobierne este “arte” o virtud es una persona que necesita muy poco aparte de esto. Soy una persona creyente que cree mucho en los principios escriturales, hay un versículo que dice “amarás a tu prójimo como a ti mismo”. Ese principio, que es el segundo y más grande de los mandamientos, es clave en la vida del hombre (y no quiero con esto traer una doctrina sino mostrar un principio de vida). Las relaciones y el trato con los demás es fundamental, relacionarte de manera correcta con otros te va a ayudar a alcanzar metas y objetivos. Desde luego que también te permitirá llevar una vida funcional.

Conversaba con un empresario quien me contaba que una de las instancias más complicadas en su trabajo tenía que ver con la elección de personal ya que en cierta forma, serán las personas las que determinarán o condicionarán el avance de la empresa. Este hombre me contó una anécdota bien particular; él siempre pasaba por un esquina en donde el mismo muchacho le limpiaba el parabrisas de su auto, el joven era amable y muy respetuoso por lo que le había caído en gracia. Llegado un día, el empresario tenía que contratar personal para una tarea bien simple y sencilla. El hombre, no recurrió a todos los curriculums y entrevistas que tenía sobre recursos humanos, ¿sabés a quien contrató? Llamó al joven limpiavidrios, le preguntó qué sabía hacer y le propuso trabajar en su empresa. El nuevo trabajador, por el solo hecho de sonreír y ser amable consiguió cambiar radicalmente su condición laboral.

Cuando nosotros tratamos bien a la gente las oportunidades se presentan delante de nosotros y se abren puertas. Los presidentes, sobre todo de las potencias, llegan a donde llegan por su capacidad de relacionarse con las personas (por supuesto que hay mucho de manipulación y seducción en esto y no voy por ese lado). Hay numerosas historias de personas que llegaron al poder por su capacidad de trato. Una de ellas es la de Abraham Lincoln, quien era un mesero que encontró unos libros de abogacía que habían sido tirados a la basura y se puso a estudiar. Pero lo que se destacó en él, fue el trato que tenía con las personas que atendía, gente del congreso. Y cuando se abrieron algunas oportunidades comenzó su carrera política. Terminó siendo uno de los presidentes más influyentes de los Estados Unidos.

Si somos personas que sabemos tratar, tarde o temprano las oportunidades se terminan presentando. De pequeño mi papá me enseñó a jugar al ajedrez; uno de los primeros consejos que me dio fue que no me apurara en llegar al otro lado sino que me asegurara de colocar cada pieza en el sitio indicado. Me decía que la oportunidad iba a venir en medio del juego y que cuando la chance de atacar llegara, mis piezas debían estar bien posicionadas. En la vida pasa algo similar, tratemos bien al medio, al entorno que la situación se va a dar. Tratá bien a tu esposa y cuando tengas que plantearle algo te va a escuchar con atención, tratá bien a tus hijos y cuando quieras que te escuchen lo harán, tratá bien a todos tus clientes y no van a ir a comprar a otro negocio. Siempre las personas recordamos rápidamente a aquellos que nos trataron bien así como anulamos fácilmente a los que nos maltrataron. Seguramente no recordarás quien ganó el Grammy del año pasado, el Oscar de hace un par de años o el último premio Nobel. Pero estoy seguro de que si te pregunto cuál fue la maestra que tan bien te trató en el primario, o quien fue ese amigo incondicional que estuvo en los momentos difíciles lo vas a recordar con facilidad. A las personas no le impresionan los títulos sino aquellos que las trataron bien. Si tratás bien a las personas vas a dejar impresiones en ellas; impresión significa dejar una marca, una huella.

En el mundo hay dos formas de conseguir las cosas: o por el efecto de la violencia o por medio del afecto por parte de los demás. Hoy nos encontramos en una sociedad muy violenta y conseguir cosas por medio de la violencia, manipulación, extorsión tiene consecuencias negativas, se termina pagando caro. Todos buscan la oportunidad de huir de los manipuladores y violentos. Alguien tal vez ceda en una o algunas ocasiones a este tipo de violencia (en el trabajo, en la casa, etc.) pero tarde o temprano va a buscar por todos los medios salirse de allí. ¿Qué le hace creer a alguien que si trata de manera no honesta a los demás, esas personas van a querer quedarse a su lado? A veces la indiferencia es una forma de maltrato. De hecho hay personas que dicen *“yo no molesto a nadie”* pero no saludan, no sonríen, es el caso de un jefe que conoce muy poco de su empleado o aquel que pasa por al lado de alguien que tiene necesidad y es indiferente y es una forma de ser violentos. El destino de tales personas es que los abandonen, las personas no van a querer estar a su lado y si permanecen por algún motivo, las relaciones van a ser pésimas.

El buen trato es un imán de personas, de oportunidades y nos permite relacionarnos y conocer el mundo desde otro lugar. En una ocasión estaba en la casa de un amigo que tiene muchísimo dinero, estábamos en su patio en donde había un gran parque, una gran piscina, estábamos disfrutando allí y en un momento le dije lo bendecido que había sido y cuántas cosas él tenía. Pero me dijo algo que me dejó meditando *“¿sabés una cosa Sebastián? Todo esto es muy lindo pero si no tuviera con quien compartirlo no serviría de nada”.* Al otro día yo seguía en su casa pero él había salido y yo estaba solo; me metí un rato en la pileta pero no me dieron muchas más ganas ya que no había nadie. Entré, me puse a ver una película y seguía meditando en su frase. Lo cierto es que sin relaciones interpersonales no se puede disfrutar. Es importante que podamos capitalizar este recurso psíquico de la sociabilización. Este es uno de los más grandes capitales que una persona puede tener. Escuchaba la historia de dos amigos que eran socios en una empresa de Estados Unidos quienes deciden vender todo y salir de viaje por el mundo. El dinero le duró casi tres años, tiempo en el que viajaron por muchísimos lugares y en donde hicieron bastantes amigos. Una vez que se les acabó el dinero, llegaron a sus casas y crearon un producto para luego llamar a todos los conocidos y ofrecérselos. Les fue tan bien que terminaron creando una de las empresas multinivel más grande de su país. Cuando tratamos bien a la gente, las oportunidades y los recursos se abren. Cuando alguien tiene buenas amistades es imposible que pase necesidades, ¿qué amigo vería a otro que la está pasando mal y no le ayudaría? Tengo un conocido que sufrió un infarto. El vive solo y al momento del ataque no había nadie con él. Pero todos los días pasaba un vecino por su casa quien al notar que el auto estaba estacionado y él no le respondía se animó a entrar a su casa. Al verlo tirado en el suelo llamó a la ambulancia y así salvó su vida. Pero si esta persona hubiese sido un ermitaño, de mal carácter, un mal vecino lo más probable hubiese sido que lo encontraran muerto después de algún tiempo.

Hay personas que piensan que si tratan bien a su prójimo se van a aprovechar de ellas. Pero tratar bien a otros no significa no poner límites si estos fueran necesarios. Tratar bien a otros no significa que no te trates bien a vos, de hecho podés poner un límite tratando bien al otro. En una ocasión, yo era estudiante y un amigo me vino a pedir plata. Yo no tenía mucho ya que mis papás me mantenían a la distancia pero le presté algo de dinero. Mi amigo me dijo que la semana siguiente su papá le mandaría dinero y él me devolvería lo mío. Llegado el día, le pido el dinero y me dice que al final no le pudieron enviar. Yo me angustié un poco pero mi amigo me envolvió de tal manera con sus palabras que no sé cómo pero le volví a prestar dinero. Me aseguró y juró que la otra semana sí o sí me devolvería todo. Y cuando llegó el día, no pasó nada. Y otra vez me quiso envolver pidiéndome dinero. Pero esa vez, le dije que le perdonaba la deuda pero que no le volvería a prestar dinero. *“Eh, me ofendés”,* me dijo. *“Bueno, yo te perdono la deuda y vos perdóname mi ofensa”,* le respondí. Medio que sonrió y nuestra amistad prosiguió. Lo que yo no podía permitir, era que mi buen trato hacia él violara mis límites a causa de su irresponsabilidad. Saber tratar a los demás no significa vulnerar nuestros límites sino que tiene que ver con no agredir ni violentar sus derechos. Debemos preservar nuestros derechos sin temor pero siempre marcándolos con respeto y amor. A veces las personas no se dan cuenta de que están violentando nuestros derechos y nosotros, en la desesperación por querer poner un límite terminamos agrediendo. Pero para poner un límite no se necesita gritar o maltratar sino sencillamente se trata de ser firmes en nuestra posición sin temor a que el otro se ofenda. Saber poner un límite muchas veces radica en que la opinión de terceros no afecte nuestra creencia de nosotros mismos. Es decir, no permitir que en tu sistema de valoraciones entre la valoración del que está afuera. Esto pasa inclusive muchas veces con familiares. Tenía una paciente que se había casado y la madre le echaba en cara que la había dejado y me decía *“¿cómo hago para ponerle un límite?”* Yo le dije que le dijera que la amaba pero que por amor a ella necesitaba marcar un límite para poder hacer su vida que a fin de cuenta para eso la había criado.

Cuando una relación empieza a guiarse por el temor “tengo miedo a que se enoje, a que se ofenda, etc.”, la relación ya está viciada. Lo mismo sucede si la relación está cargada de indiferencia “no importa si se ofende, no me interesa lo que diga, etc.”, allí también la relación está viciada. Los dos campos son peligrosos. Allí hay que dialogar y avanzar en la puesta de acuerdo.

**Razones por las cuáles es importante saber relacionarse con los demás:**

. En primer lugar, permitimos que las personas a quienes amamos, se auto perciban amadas y cuidadas. Les permite un mejor estado psíquico y anímico al estar al lado nuestro. Es el caso de los esposos. La persona que está a mi lado es la persona con quien pretendo pasar el resto de mi vida; pero si yo soy indiferente o comienzo a tratarla mal, su predisposición hacia mí va a ser mala. Tarde o temprano el maltrato termina produciendo un ambiente horrible en la casa. La mejor escoba para barrer la suciedad en las relaciones interpersonales es la palabra “perdón”. Perdonar debiera ser algo rápido y sin protocolos. De hecho debería ser una forma de relacionamiento ya que constantemente cometemos errores. El perdón es a la estructura psíquica lo que a los autos son los amortiguadores. Cuando uno va manejando, el auto tiene demasiadas estructuras rígidas y lo que permite que el auto no se rompa en la calle, que el motor no se estrelle es el amortiguador. Este absorbe todas las irregularidades del terreno. Lo mismo sucede con el relacionamiento y nuestra psiquis por lo que sin el amortiguador vamos a romper relaciones rápidamente.

“Mi cliente me dejó plantado”, perdonalo así no lo perdés. “Mi jefe me maltrató”, perdonalo así no lo maltratás vos y no te terminan echando. “Mi esposa me contestó mal”, perdonala seguro que tuvo un mal día y está cansada. El perdón te da flexibilidad.

En síntesis, el buen relacionamiento, el buen trato, nos permite que las personas a las que amamos se sientan mejor anímicamente y eso genera un atmósfera buena.

Los consultorios psiquiátricos no están llenos de personas que tuvieron conflictos económicos o les fue mal en los estudios sino que están llenos de personas a las que de niños trataron mal, nos les dieron amor o el afecto que requerían para tener una estructura psíquica sana. Todo cuadro psíquicamente patológico, viene de malas relaciones.

Por ende, lo que vamos a generar con un buen trato serán atmósferas de salud e higiene mental.

. El segundo punto tiene que ver con que todos quieren relacionarse con gente que sea fácil de tratar. Por lo tanto, tratar bien a los demás va a traer oportunidades (es el caso del empresario que mencionaba). Todo es diferente cuando la gente nos categoriza como alguien fácil y agradable de tratar. Hay personas malhumoradas y rígidas así como está el tímido. Este último muchas veces se comporta así por miedo a la exposición, tiene un orgullo muy alto y por eso se preserva pero por tímido muchas veces termina desagradando ya que no se interesa por nadie. Una de las cosas que visto en las alteraciones mentales es que el egoísmo es uno de los principales problemas.

En una ocasión me preguntaban por qué Jesús dijo que debíamos amar al prójimo como a nosotros mismos. En este principio está el equilibrio justo ya que si amamos al otro más que a nosotros nos destruimos y si lo amamos menos nos corrompemos (entendiendo a la corrupción como el disgregarse). Todos quieren relacionarse con gente fácil de tratar.

. El tercer punto tiene que ver con que nos permite lograr objetivos ya que muchas veces nuestro objetivo está en cierta forma en manos de otros. Acá en la ciudad de Córdoba, a toda la ciudad la rodea una especie de “anillo” que se llama circunvalación la cual es una autopista que circunda. En la misma, por ley, se debe conducir con las luces encendidas ya que de no hacerlo te pueden cobrar una multa. Mi esposa un día, algo distraída, sube a la circunvalación y comenzó a andar con las luces apagadas. En un momento determinado, un policía la detiene y en ese instante ella se da cuenta de que no había encendido las luces. Baja el vidrio y le sonríe al policía mientras que le pide disculpas por haberse olvidado; se ve que le cayó en gracia y el hombre le perdonó la multa. Todo por sonreír y ser amable.

En otra ocasión, me para la policía caminera y adelante mío había un hombre al que le estaban haciendo una multa y este hombre discutía, peleaba. Le hicieron lo mismo la multa y lo demoraron un buen tiempo por tratar mal.

Tratar bien a la gente nos da muchos beneficios: un camarero que te atiende más rápido porque fuiste simpático, un carnicero que te da la mejor carne por tu trato amable, siempre que trates bien a otros vas a tener un beneficio. A su vez, asegurate de que quien te trate bien a vos tenga su beneficio. El buen trato no tiene que ver con manipular o engañar, sino que aun cuando hay beneficios el buen trato debe ser sincero. Todos nos damos cuenta cuando el buen trato es vacío y la persona lo hace solo para sacar una tajada de algo.

El buen trato reduce el estrés en cualquier ámbito, sobre todo en el laboral. Tratar bien favorece a la creatividad inclusive de aquellos que trabajan para nosotros. Pongamos el ejemplo de los hijos, si necesitamos que nos ayuden con algo pero se los pedimos de manera imperativa y con una forma poco amable, puede que nos obedezcan pero de mala gana. Ahora bien, cuando nuestra manera es agradable, es probable que lo hagan con ánimo y deseo.

Hay empresas, como por ejemplo las desarrolladoras de sistemas o contenidos informáticos en donde trabajan con la creatividad de manera constante que tienen espacios de recreación y tiempo de distensión para sus empleados en donde pasan tiempo jugando y recreándose. ¿Por qué? Porque esto favorece a la creatividad. Cuando tratás bien a la gente que está a tu cargo, empleados, hijos, alumnos, ellos van a poder resolver mucho mejor sus problemas y van a ser más efectivos en lo que anhelás.

. No saber tratar bien a otros puede traer conflictos interpersonales lo que hará que aumente el estrés y esto va a terminar afectando la salud.

Hablaba con un neurólogo quien me decía que había observado que las personas más malhumoradas son las personas que más posibilidad tuvieron de sufrir de enfermedades como Alzheimer y otras enfermedades mentales de la tercera edad. Esto es porque el agotamiento de los recursos psíquicos viene en función del estrés así como la enfermedad biológica.

El buen trato es un capital, es un recurso necesario. Las personas así como aprenden un oficio o profesión, deberían aprender a relacionarse. Qué distinto sería si en el colegio además de aprender las materias clásicas los niños aprendieran sobre relacionamiento y buen trato.

**¿Cómo reaccionar al entorno?**

A veces no sabemos cómo relacionarnos con los demás por causa de las distorsiones cognitivas. Las mismas, tienen que ver con las conclusiones que sacamos del entorno sin evidencia que lo justifique. Es una actitud casi “paranoica” que nos deja frente al otro en un constante estado de ansiedad e incertidumbre con relación a todo lo que estamos viviendo.

Debemos aprender a dejarnos amar, debemos aprender a sentirnos amados y aceptados por los demás. A veces, la impronta de la vida nos coloca en un lugar de percepción de que “nadie nos ama” o “nadie nos acepta”. Y aunque a veces es cierto que una persona puede estar en un ambiente tóxico, con cierto rechazo de personas, no es cierto que nadie la ama o acepta.

El recurso psíquico de recibir afecto es fundamental ya que nos deja en un estado que permite enfocarnos en el propósito (metas y objetivos) y no estar preocupados por agradarle a la gente. Esa obsesión por intentar agradarle a las personas termina perturbándonos y distrayéndonos de objetivos. Las primeras improntas de afecto y amor se viven en la temprana edad y cuando esto no se vivió, probablemente la persona tenga que atravesar por un proceso de sanidad. En lo personal, vivo estas experiencias en lo que considero una vida espiritual en donde tras mi relacionamiento con Dios me sé amado por Él. No obstante, hay una estructura en nuestro aparato psíquico que necesitamos conocer. Internamente, la mentalidad se construye con creencias internas que todas las personas tenemos, por ende, para salir de una mentalidad de “rechazado” justamente lo que tenemos que cambiar son las creencias. ¿Cómo se hace para introducir eso en la cabeza? Mínimamente empezando por mencionarlo: “soy amado, soy aceptado” y de esta manera se empiezan a confrontar las mentiras que están dentro de uno. Hacer esto, va a servir al menos para poner sobre la mesa pensamientos distorsionados que muchas veces tenemos: *“mi problema es que creo que en el trabajo le caigo mal a todos”, “tengo la creencia de que mi jefe no me banca”, “en mi familia creo que todos están en contra mío”*, etc. ¿Puede que un ambiente les caiga mal? Puede llegar a pasar, en ese caso se busca cambiar de ambiente. Ahora, si en todos los ambientes percibo lo mismo, lo más probable es que yo tenga un problema de percepción en el cual trabajar.

Lo primero que debemos desarrollar es una mentalidad; una postura interna que diga *“los que quieran amarme, que me amen”, “los que quieran aceptarme, que me acepten”.*

En segundo lugar, es bueno hacer un análisis sobre los pensamientos paranoicos que tenemos sobre los demás. Nos demos la oportunidad de pensar lo bueno de los demás y sobre todo, comprendamos que el otro tiene ciertas dinámicas psíquicas que a veces pueden confundirnos. Es el caso de una paciente que estaba mal porque su jefe la maltrataba; cuando le pregunto cómo trataba este hombre a los demás me dice que por lo general trataba mal a todos. Le hice ver que su jefe no tenía algo personal con ella. Si doña M… a cada niño que se le cae la pelota a su patio se la pincha, ese niño debe saber que ella no está enojada con él sino con la vida misma por lo que a cualquiera que se le caiga la pelota en su patio se la va a pinchar. Respetemos la ineficacia emocional de las personas y comprendamos que hay personas que tienen una deficiencia emocional. Entender esto y que no es algo personal, nos ayudará a no caer en una de las distorsiones cognitivas más frecuentes: la personalización. Aquí sirve mucho identificar ese pensamiento paranoico “a mí me lo hace”, “es contra mío el asunto”, etc. Confrontemos esos pensamientos internos, discutamos con nosotros mismos si es necesario *“no puede ser que nadie nos quiera”, “no puede ser que no tenga amigos”*; en otras palabras lo que haremos será darnos cuenta de que no se trata de los otros sino de algo que no está funcionando en nosotros. Y si algo no está funcionando en mí, lo bueno es que lo puedo cambiar.

El tercer punto tiene que ver con la posibilidad de comprometernos emocionalmente sin temor. No tengas miedo a salir lastimado/a. A veces las personas tienen miedo de saludar por temor a que no les correspondan el saludo, pero ¿sabés qué?, no vas a quedar en ridículo por sonreír y saludar a la otra persona. Y si alguno quiere pensar lo malo de vos, que lo piense, es problema del otro.

El cuarto punto tiene que ver con correr el riesgo de creer. Creamos que podemos caerle bien a la gente. Creamos que las personas tienen una intencionalidad de relacionarse con nosotros. Conozco muchos hombres y mujeres que abandonaron la esperanza de tener un compañero/a porque no se animaron a creer que los podían amar. Es triste que alguien que tuvo un fracaso relacional termina abandonando toda posibilidad de ser amado.

Hay un punto que quisiera remarcar. Si bien es muy probable que seamos amados y aceptados, también es probable que seamos criticados, desaprobados y rechazados. Por ende, debemos saber que a veces nos van a rechazar. Vamos a publicar un post en las redes y algunos pueden criticarnos y ser indiferentes. Para muchas personas es muy difícil soportar la crítica o indiferencia, se desmoronan rápidamente, se enojan, reaccionan con violencia, pelean mentalmente con los demás, etc. Las críticas expresas, van a formar parte de nuestro relacionamiento. Pretender que no sea así, será pretender que el ser humano sea perfecto y esto es irreal. Siempre van a haber comentarios y opiniones y las personas que los hagan probablemente estén a nuestro alrededor. Yo trabajo mucho con las redes sociales, es la forma que tengo de extender las ideas y enseñanzas. En este tipo de exposición, me encuentro con aquellos que me felicitan y me dan las gracias así como aquellos que me critican. Lo gracioso de esto es que los motores de búsqueda de las redes trabajan más cuando hay críticas y comentarios que generan polémica ya que te exponen más. ¿Qué irónico no? Los que generan más polémica son los que más seguidores tienen. Esto es porque el morbo forma parte de la instancia humana lamentablemente. El que te critica, en el fondo, tiene un conflicto consigo mismo, necesita exponer sus errores en otros. Y la pregunta es ¿te vas a colgar de la crítica de los demás? Lo mejor que podés hacer cuando te critican es cambiar de página ya que el problema está en el otro. No te hagas cargo. Todo el que se exponga a personas, es susceptible de críticas.

**Pautas necesarias para poder reaccionar a la crítica:**

1. Primero debemos aprender a identificar la intencionalidad de la crítica. Seamos objetivos en esto. Muchas personas no saben expresarse y por más que sus palabras suenen altivas, a veces, lo que quieren es ayudar. Sepamos identificar: ¿me cae mal por lo que me está diciendo o por la intención? Lo que esta persona me está diciendo ¿es para destruirme o su crítica puede ser útil? Hace un tiempo en mi país se armó una discusión social muy grande en torno al aborto. Yo expuse mi postura en contra de esta práctica y científicamente postulé mi decisión lo cual hizo que otra persona, al no estar de acuerdo, me terminara maltratando. Le pregunté a la persona por qué se enojaba conmigo si lo que debíamos debatir era la idea y le pregunté por qué me descalificaba como persona. Necesitamos saber separar a la persona de la idea ya que personalizar la idea del otro nos quita objetividad. Tenemos que aprender también a identificar quién nos dice qué; ejemplo: si alguien que amo, mi esposa, me dice que la corbata que llevo puesta no me queda bien, lo recibo como quien me ama y considero cambiármela. Ahora, si voy por la calle y un extraño me dice que me queda mal la corbata, no le voy a dar demasiada importancia. Mucho menos reaccionar con enojo o violencia. Madura es la persona que siendo seducida a la injusticia se mantiene en una postura de gobierno personal.

2. Aprendamos a ser más relajados con nosotros mismos. Si nos equivocamos, aceptemos el error. Si alguien me muestra un error mío, es maduro reconocerlo y procurar cambiarlo. No hay nadie más difícil de tratar que el altivo, el arrogante. Suelen ser personas conflictivas, pendencieras, difícil de satisfacer y las personas tienden a evitarlas. Qué agradable que es sentarse a compartir con personas que pueden enseñarte sin hacerte sentir ignorante.

3. Necesitamos aprender a ver a quien nos critica con una actitud de empatía. ¿Por qué me trata así esta persona? ¿Por qué es indiferente y criticona? ¿Cuál fue su historia? Hay personas a las que vos no les pedís opinión y se meten en tu vida. Pero cuando vos te adentrás en la historia de tal persona vas a poder comprender mejor por qué es como es. Hay una construcción psíquica (padres abandónicos, violentos, etc.) que explica por qué la persona es como es.

4. No seamos duros con quien nos critica. Si a mí una persona me está tratando mal, ¿qué me hace pensar que si la trato igual va a cambiar? La violencia engendra más violencia, el mal trato acarrea más mal trato. Una actitud mala hacia quien nos critica va a terminar empeorando la situación. Tampoco se trata de congraciarnos con todas las críticas del otro. Se trata de tener gobierno propio y dominio sobre el impulso del otro. En una oportunidad, era estudiante y el papá de mi amigo había venido a nuestro departamento a ayudarnos a arreglar una ducha. Mi amigo se fue a cursar y yo me quedé con su papá ayudándolo a arreglar el baño. Recuerdo que mi tarea consistía en sostener un caño pero por distraerme éste se le cayó en la cabeza al hombre. Cuando esto pasó, el papá de mi amigo me insultó tras el golpe. Por un instante casi que me enojo y reacciono mal pero en ese momento opté por reírme. Me empecé a reír de la situación y él, al verme reír se empezó a reír también. Pasó la situación. ¿Qué pasó en ese momento? Le di lugar a su fuga emocional. La fuga emocional es la reacción que alguien tiene frente a un acontecimiento. En el caso del papá de mi amigo, su primera reacción fue violencia ya que él recibió violencia (aunque el golpe no haya sido intencional). Si yo hubiese respondido a su agravio, el cual fue espontáneo y sanguíneo, seguramente él se hubiera enojado conmigo. Nos habríamos enroscado en una mala relación y tal vez hasta hubiésemos perdido algo. Hay algo que se llama fuga emocional, es lo que pasó con este hombre. Le demos tiempo a la gente con sus reacciones. Hay personas que no tienen sentido común en las expresiones, hacen chistes fuera de lugar, dicen comentarios en el momento menos oportuno ¿cómo reaccionamos ante ello? ¿No nos conviene a nuestros amigos permitirles esas fugas emocionales? No hablo de gente tóxica, allí se deben tomar otras medidas.

5. Focalizarnos en el hecho de que las personas más admiradas fueron las más criticadas. La crítica forma parte del crecimiento. Las personas que hicieron historia fueron rechazadas y criticadas. Científicos, inventores y pioneros fueron duramente criticados por sus ideas.

6. Asegurate que al momento de escuchar una crítica estés bien física y mentalmente. Ejemplo: tu esposa te llama para hablar de algo serio y en ese momento estás cansado, te duele la cabeza o lo que sea, pedile hablar en otro momento. Hay personas que te dicen que quieren hablar en ese mismo instante y ya tienen el discurso preparado, la pelea ya mentalmente gestada, etc. Ante esa situación, te conviene cambiarles el escenario: hablar otro día, en otro lugar: *“vamos a hablar pero mañana, en tal café y tengo solo 15 minutos”*. Lo que hacés en ese momento es darle tiempo a la persona a que se calme y se le baje un poco el enojo. Las personas cuando están enojadas muchas veces dicen cosas que en realidad no piensan o sienten. Por lo tanto, si un ser querido en una discusión te dice algo fuerte, no le des importancia, no creas lo que te está diciendo, dale tiempo a que se le pase y recapacite. Te conviene perdonar y soltar.

7. Saber evaluar la crítica. A veces la crítica es de gente que suele ser pesimista o negativa. Es el caso de los papás que viven opinando lo malo que ven en sus hijos pero en el fondo no piensan así ni se dan cuenta que le están haciendo daño a sus hijos. Conversaba con un paciente de 18 años que tenía problemas con las drogas. Él estaba muy enojado con su mamá porque decía que lo vivía descalificando. Le hice algunas preguntas que lo descolocaron: *“¿tu mamá te odia? ¿quiere lo malo para vos?”.* *“No, me dijo, sé que me ama y que quiere lo mejor para mí”.* Entonces le hice ver que su mamá no lo odiaba, sino que simplemente estaba cansada de la situación de su hijo con las drogas. Le animé a que tuviera paciencia con su madre. Su forma de ver esta situación cambió radicalmente.

8. La perseverancia calla la murmuración. A veces te va a tocar hacer cosas que otros no hicieron y vas a encontrar muchísimas opiniones. Quizá te toque ser el primero en la familia que estudia o el primero en tener un trabajo independiente. Te toca soportar la crítica pero con el tiempo, si perserverás, te van a felicitar. Muchas personas no están sanas emocionalmente y necesitan descalificar para estar a la altura del otro; se sienten inferiores a otros e inconscientemente los descalifican con la crítica. Nos vamos a encontrar con adversidades relacionales, ¿cómo vamos a reaccionar frente a ello?

9. Debemos aprender a relacionarnos con personas que nos estimulen. Nos enfoquemos en las verdaderas relaciones de edificación y crecimiento. Si de repente pasás mucho tiempo en un trabajo en donde las personas se pelean y descalifican constantemente, no te quedes aferrado a esa instancia. Que tu cabeza rápidamente vaya al lugar de refugio (con tus amigos, familiares, etc.). No te quedes pensando en las palabras de descalificación y agresión del otro, permitite salirte de la agresión.

10. Por último, nos concentremos en las metas y el propósito. Muchas personas, cuando se sienten expuestas buscan cambiar sus propósitos y objetivos. No cambies tus objetivos solamente porque a otros no les gusta, enfócate en la meta. Si lo que estoy haciendo es correcto ¿por qué me saldría? Ejemplo, estoy llegando a visitar a mi abuela y justamente está mi tía y me empieza a criticar por la hora en la que voy, no voy a desistir de lo que fui a hacer por una crítica, no voy a abandonar mi propósito que en ese momento era visitar a mi abuela y pasar un rato con ella. Es fundamental que aprendamos a reaccionar a las opiniones adversas de este sistema. Siempre está el que va a criticar tu idea.

**¿Cómo hacemos para no volvernos dependientes de la opinión del otro?**

En primer lugar, no debemos idealizar a las personas. Este es un error muy común. Idealizamos a alguien (papá, mamá, esposo, etc.) y creemos que su opinión es infalible. Debemos reconocer que la gente comete errores. Si no idealizamos a las personas, no vamos a ser dependientes de ellos.

El segundo punto tiene que ver con escuchar las ideas de aquellos que amamos, pero con cierta neutralidad para no quedarnos atados a sus opiniones.

No nos comparemos con el resto *“yo a esta edad debería estar casado y con hijos como Felipe”*. Pero vos tenés otra historia distinta a la de Felipe, no te compares. Las comparaciones son injustas. Una vez conversaba con una persona que me decía que le hubiese gustado ser como yo, con la profesión que yo tengo y haciendo lo que hago. Yo le dije que era injusto que se comparara conmigo porque yo tuve una buena crianza con padres que me sostuvieron para que estudiara. *“Soy lo que se esperaba que fuera”,* le dije, *“pero vos, llegaste mucho más lejos ya que hiciste más que yo”.* Este joven había sido abandonado por sus padres quedando expuesto a una vida de calle y delincuencia, sin embargo, ahora estaba ayudando a otras personas a salir de donde él había salido. Le mostré que de él se esperaba que fuera un criminal y delincuente pero él torció su destino y fue todo lo contrario. Era injusto que se comparara conmigo.

Un último punto tiene que ver con el perdón. No hay forma de relacionarnos con las personas si no sabemos perdonar. Una persona que no sabe perdonar, su alma va a ser portadora de todo aquel daño que recibió en su vida. El perdón es a la mente lo que el agua es al cuerpo. Necesitamos limpiarnos todo el tiempo de los daños y los efectos adversos que a veces provocan las relaciones interpersonales.

**¿Cómo tratar al entorno?**

Hay un libro que recomiendo ampliamente “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas” de Dale Carnegie y del cual tomo tres principios de relacionamiento que estaré compartiendo.

El primer principio a tener en cuenta es que todas las personas tenemos dinámicas psíquicas. Por lo que van a sentir, van a percibir y van a auto referenciarse tal como hacemos nosotros. Por lo tanto, debo saber que en la manera que me gusta que me traten a mí, probablemente al otro le gusta que lo traten. Es por esto por lo que hay una regla de oro que da Jesús en las escrituras y dice *“hagan con los hombres como les gusta que hagan con ustedes”.* Si yo tengo emociones, el otro también las tiene por lo que aprender a relacionarme no solo con lo que yo quiero sino con lo que el otro quiere es sumamente sano. Es fundamental que yo pueda aprender que existe la negociación ya que el otro también tiene deseos. El deseo del otro es tan importante como el mío y en el momento que yo ignoro que la otra persona tiene también deseos, comenzaré a experimentar dificultades de relacionamiento.

El segundo punto radica en que todos los seres humanos tenemos la necesidad de defender nuestro orgullo. Tenemos que darle espacio al otro para que pueda defender su orgullo sin que se sienta humillado. A su vez, está demostrado que tratar mal a los que nos tratan mal rara vez hace que las personas cambien su forma. No obstante, motivar al cambio sí obtiene muchas veces lo que deseamos. Los resultados son abiertamente diferentes. Permitamos que la gente tenga orgullo, tenga sus “fugas emocionales” como el caso que les conté del papá de mi amigo. Le di su fuga emocional y rápidamente a él se le pasó el enojo. A veces no le permitimos a quienes nos rodean que las tengan, se equivocan y los aplastamos anímicamente sin hacer más que quitarles el deseo de relacionarse con nosotros.

El tercer punto tiene que ver con que todos quieren ser cuidados y respetados. ¿Qué es respetar al otro? Es cuidar sus derechos, significa que el otro también pueda percibir una situación de justicia, su opinión es válida.

Estos 3 principios son fundamentales en el relacionamiento con el otro y a partir de estos voy a nombrar otros 3 principios.

1. Tener cuidado con nuestra crítica hacia los demás. La crítica pasa a ser un descalificativo y todos tienen un principio de orgullo y dignidad. Por ende, la manera en la que vamos a presentar nuestras observaciones tiene que tener cierto “tacto” y delicadeza. Cierta capacidad magisterial y paternal de afecto. Esto es porque no solamente buscamos que los vean y puedan cambiar sino que queremos que no se desmoronen. Es una práctica en donde nos vamos a poner en lugar de juez sobre otros y muchas veces el condenar está fuera de nuestra jurisdicción. Hablar y mencionar lo que creemos que el otro merece es una forma de condenar. La queja y la crítica siempre van a ser tomadas como una descalificación y ante esta, los seres humanos tenemos reacciones. Por ende, no importa cuán justificada sea tu crítica, si no es dicha correctamente va a ser tomada como una descalificación y va a hacer reaccionar a quien estamos descalificando. La crítica es inútil porque pone a las personas a la defensiva y termina siendo peligrosa porque lastima el orgullo. Un psicólogo conocido, Skinner, demostró con su experimento con animales que era mucho más efectivo premiar la buena conducta de los animales que castigar la mala conducta. Él es el autor de la reflexología y estudios posteriores terminan comprobando lo mismo en seres humanos. Vas a ver jóvenes que estudiaron a regañadientes y de grandes se quejan del trato de sus padres con relación al estudio mientras que por otro lado, vas a ver a jóvenes que estudiaron siendo motivados. Estos últimos, de grandes, hablan de sus estudios como algo agradable. Uno puede hacer que la gente haga lo que uno quiere obligándolos, presionándolos o manipulándolos pero el cambio va a ser poco duradero y va a tener un impacto negativo en la psicología del otro. El psicólogo Hans Selye sostiene que anhelamos tanto la aprobación que tememos la condena. Por ende, el otro va a sentirse horrorizado frente a la posibilidad de que yo lo desapruebe. Sea mi hijo, mi esposa, quien sea, no puedo descalificarlo usando adjetivos para hacer referencia a su persona. Si mi hijo se equivoca, no puedo adjudicarle un adjetivo a su persona “sos un tonto”. Lo correcto no es hablar de la persona sino del acto “hiciste una tontería”. Poner el error sobre la identidad y no sobre el acto en sí mismo es una forma de descalificar.

El resentimiento que genera la crítica termina desmoralizando a la persona (empleados, miembros de la familia, etc.). En el libro que cité, leía algo que me gustó mucho: *“las críticas son como palomas mensajeras, siempre vuelven al nido”*. ¿Qué significa esto? Que la persona a quien criticamos va a buscar defenderse y es probable que nos censure. ¿Nunca le dijiste a tu esposo/a algo que no te gustaba pero de mala manera y se terminaron enroscando en una discusión? Muchas veces no terminamos transmitiendo un mensaje porque en vez de hablar de la acción, terminamos adjudicando tal conducta a la identidad del otro y calificamos al otro. Si lo que queremos es despertar resentimiento en las personas y que dure por mucho tiempo, basta con criticarlas punzantemente y desaprobarlas constantemente.

Yo estudiaba la carrera de medicina y tenía muchas ganas de comprarme un auto; apenas tenía un poco de dinero ahorrado y fui a una concesionaria en donde me atendió un vendedor. Cuando me mostró un auto, empecé a descalificarlo; lo peor de todo es que yo no tenía experiencia con autos pero criticaba todo cuanto podía de ese auto con tal de que el vendedor bajara el precio. Lo que terminó sucediendo fue que el hombre me dijo que no tenía nada para mí, que por favor me fuera. Salí de aquel lugar humillado; yo había estado atacando al vendedor y él acabó por pedirme que me retirara. Cuando nosotros atacamos, debemos saber que vamos a recibir un contrataque de la otra parte. Sencillamente porque tratamos con personas emotivas. En una discusión, difícilmente la racionalidad opere, por lo general, lo que prima es la emocionalidad de quienes discuten.

*“Somos criaturas erizadas de prejuicio e impulsadas por orgullo y vanidad”,* dice Dale Carnegie. Cuenta la historia que Benjamin Franklin estaba dotado de tal capacidad de relacionamiento que a una temprana edad fue nombrado embajador en Francia. Él suelta una frase muy interesante: *“no hablaré mal de hombre alguno y de todos diré todo lo bueno que sepa”.* Pocas veces tenemos la práctica de decirle a las personas las cosas lindas que vemos en ellas. En una ocasión, viene un matrimonio a verme al consultorio y cuando les pido que hablen, el esposo comenzó a enumerar todo lo malo que veía en ella. Le dije que mencionara las cosas buenas que veía en su esposa y a duras penas dijo dos cosas. Le expliqué que si estaba todo el tiempo mirando los defectos de su esposa le iba a costar mucho ver lo bueno. Solemos invertir mucho tiempo criticando a los demás. Forma parte de nuestra estructura pensar lo que el otro hace mal. *“Cualquier tonto puede censurar, criticar y quejarse, y casi todos los tontos lo hacen. Pero se necesita carácter y dominio de sí mismo para ser comprensivo y capaz de perdonar”,* decía también Franklin. En lugar de censurar tratemos de comprender a la gente, de imaginar por qué hacen lo que hacen. Esto termina siendo más provechoso e interesante que la critica y de allí surge un nuevo relacionamiento con empatía que mejora la calidad de vida del otro.

El primer principio de relacionamiento tiene que ver con que aprendamos a evitar críticas y queja. Esto va a permitirnos ambientes tremendamente favorables y va a generar que las personas actúen de la misma manera con nosotros.

El segundo punto tiene que ver con demostrar afecto sincero y honrado por los demás. La única manera de conseguir que los otros hagan lo que queremos es darle lo que ellos quieren. ¿Qué es lo que la gente quiere? Psicólogos dicen que lo que impulsa a los hombres es el deseo de sentirse importantes. Yo pienso que lo que impulsa es el deseo del amor, de ser aceptados, buscados y deseados. Todos anhelamos en primera instancia sentirnos amados, cuidados, defendidos, sentirnos importantes para alguien es algo que nos moviliza. Williams James dijo que *el principio más profundo del carácter humano es el anhelo de ser apreciado. Los pocos individuos que satisfacen honestamente a estos principios van a tener a las personas en la palma de su mano*. Apreciá honestamente a los demás y vas a ganar su aprobación. ¿Qué es lo que los demás quieren? Sentirse amados y aceptados. Te animo a que te conviertas en una persona que sepa amar, aceptar e influenciar positiva y sinceramente a los demás.

Andrew Carnegie recibía un salario anual de un millón de dólares y cuando se le pregunta por qué recibía tamaño sueldo él dijo que se debía a su capacidad de tratar con la gente. Él decía que el mayor bien que poseían las personas era la capacidad de despertar entusiasmo en los hombres y que la mejor forma de desarrollarlo era por medio de la presión y del aliento. También decía que no había nada que matara tanto las ambiciones de los hombres como las críticas de sus superiores. Este es un punto importante, la gente que sabe motivar es gente que sabe tener seguidores; es gente apreciada y buscada. Aprendé a ser un motivador de las personas, animá a otros aún cuando emprendan aquello en lo que vos fracasaste. Pongamos en el otro ese aprecio sincero para que les vaya de la mejor manera. Los hombres que más éxito tuvieron en las relaciones interpersonales son aquellos que reconocieron las capacidades en los demás y supieron elogiarlos. Cuenta la historia de una mujer granjera que volviendo de sus quehaceres ve a su esposo e hijo tratando de meter un ternero en el establo. El padre jalaba al ternero y el niño lo empujaba pero el ternero quería ir en otra dirección. A ellos no les importaba lo que quería el ternero. La mujer se acercó al ternero, le puso su dedo en la boca y éste empezó a succionar como si estuviera prendido a su madre. De esta forma, la mujer empezó a caminar hacia el establo y el ternero fue tras ella. Cuando vos les das a las personas lo que ellas quieren (aprecio sincero), te van a acompañar a donde vos quieras. Una de las principales razones por las que las personas abandonan sus hogares es por la falta de aprecio. Alguien que no se sintió amado o respetado. Estudios afirman que se rompen muchos más matrimonios por el desgaste que por una infidelidad. Están más preparados para soportar una traición que la falta de afecto sincero.

Podrás pensar ¿qué tan importante es esto? Te animo a que imagines que vas a hacer un ayuno de comida de dos o tres días. Produce dolor no comer. Y te pregunto lo siguiente ¿dejarías a tus hijos dos o tres días sin comer? Seguramente que no. Pero muchas veces dejamos a nuestros seres queridos sin “alimento” almático, sin afecto. ¿Qué nos hace creer que nuestros seres queridos no necesitan este “alimento emocional”? A veces teniendo la posibilidad de transmitirle amor, un te quiero, un te perdono, un sos importante a alguien no lo hacemos. Todos queremos que nos vaya bien en las relaciones, ¿por qué no animamos a los demás? ¿Por qué no estamos elogiando a los demás? Sencillamente porque estamos más atentos a la crítica. Leía la historia de una mujer que cuando toda su familia se va a sentar a comer les sirve pasto en sus platos. La miraron con asombro y le preguntaron por qué había servido eso a lo que respondió *“es que hace veinte años que les sirvo la comida y jamás me dijeron si estaba rica, si les gustaba por lo que llegué a la conclusión de que les daría lo mismo comer cualquier cosa”.* Qué desagradable es relacionarnos con personas que no expresan afecto, gratitud, etc. Es difícil relacionarse con alguien que no es agradecido.

Por otro lado, es muy fácil pensar que con elogios y adulaciones vamos a lograr resultados en las personas, aquí aparece la manipulación. Hay una diferencia entre la adulación y un elogio sincero. La adulación es hueca, egoísta, poco sincera y esto termina evidenciándose. La mayoría de las personas se dan cuenta cuando no hay algo sincero. La apreciación sincera sale del corazón mientras que la adulación no. Una es altruista, la otra es egoísta. Adular es decir a la otra persona lo que se cree de uno mismo. No debemos ser falsos sino personas que pueden pensar elogios sinceros. No es difícil ver cosas lindas en las personas. A veces puede que en el carácter no haya algo lindo, a veces hay algo lindo en alguna habilidad, en un momento compartido… Elogiemos, agradezcamos, generemos una buena relación y vamos a tener un buen ambiente.

El último punto, tiene que ver con despertar en los demás un deseo vehemente. Toda acción va a surgir de una motivación y si queremos que el otro actúe, de alguna manera necesitamos motivarlo. Imaginemos por un instante que en nuestra casa hay ratones y nosotros queremos casarlos. Ponemos una trampa y en ella algo de alimento para que salga de su cueva. Ahora, en la trampa, yo no pongo la comida que a mi me gusta, pongo algo que sea del agrado del ratón como por ejemplo queso. En la vida pasa algo similar, a veces lo que nos motiva a nosotros no es lo que motiva a otros pero tenemos que pensar en ellos. En una ocasión vino un padre a mi consultorio preocupado porque su hijo no estudiaba. El padre lo sermoneaba pero le decía todas las cosas que él hacía para que su hijo pudiera estudiar. Le dije que no estaba enfocando bien la motivación de su hijo ya que le estaba hablando de todo lo que era bueno para él como padre. Le propuse que le hablara de cómo su hijo se vería beneficiado por medio del estudio. Cuando quieras algo de alguien no hables de tus intereses sino de cómo esa persona se puede beneficiar por hacer tal acción. Necesitamos enforcarnos en sus deseos y no en los nuestros.

Cuando doy alguna charla o enseñanza me pasa que se me acercan personas las cuales me empiezan a explicar sus teorías y hazañas. Yo las escucho por respeto pero a veces roza lo desubicado que alguien que no conozco, tras dos horas de enseñanza en donde termino cansado, me venga a contar de sus virtudes. Cuando te sientes con alguien que tiene algo para enseñarte no hables de lo que vos sabés o querés, sino de cómo podés ayudarle. Es una negociación. Alguien podrá pensar que suena frío y calculador pero todo se trata de negociación. Cuando a tus hijos les das amor, de alguna manera ese amor redunda en una satisfacción: “me hace sentir bien que mis hijos estén bien”. Relacionarte con tu esposo, con tu jefe, etc., muchas veces implica una negociación. Y no estoy hablando de ser superficiales sino de edificarnos mutuamente. En la biología, cuando dos entes se unen en la simbiosis es porque terminan beneficiándose mutuamente. Es el caso del pájaro que está posando en el lomo de animal y está alimentándose de los bichos que pueda tener este animal. Allí hay una negociación, una simbiosis: el pájaro se alimenta y el animal grande recibe una limpieza de lo que pueden llegar a ser parásitos. La negociación es sincera: te pido pero te doy. En las relaciones interpersonales sucede lo mismo, ambos salen ganando. En la manipulación uno solo sale beneficiado.

Las relaciones interpersonales sanas están llenas de buenas acciones: el cuidado, el amor, el motivarse, etc.

Henry Ford dijo: *“Si hay un secreto en el éxito, este reside en la capacidad para apreciar el punto de vista del prójimo y ver las cosas desde su punto de vista”*. ¿Qué es lo que el otro quiere? ¿Qué le agrada a mi esposa? ¿Cómo le caigo bien a mi jefe?

El relacionamiento es un arte y saber tratar bien a los demás una virtud. Saber cómo reaccionar a los demás también es una virtud que se vuelve capital de vida cuando lo ejercitamos.

Lo que viene ahora, luego de esta capacitación, es el poner en práctica todo lo acá enseñado. Te animo a que puedas empezar de la siguiente forma: mirá dos o tres cosas lindas en personas que te rodean y deciselas. Deciles que te gusta estar con ellos, que te gusta su expresividad, su talento, cosas sinceras. Vas a ver cómo las relaciones van a cambiar.

¿Cómo llevarnos bien con los demás? Con aprecio sincero, amando al prójimo como a uno mismo y por supuesto, la regla principal, tratar de los demás como nos gusta que nos traten.