

# EL CASO DE JUAN

*Juan y su mujer vinieron a vernos para que los ayudásemos a resolver un problema que tenían con su hijo de quince años.*

*Parece que nuestro adolescente se mostraba especialmente distante; con una actitud de permanente apatía y, según su padre, de pasotismo integral.*

*Juan quería que viésemos a su hijo para que este cambiase de actitud, tuviera mejores modales, se relacionara de forma más adecuada con sus padres, fuera más disciplinado, tuviera su habitación recogida...*

*Él se mostraba permanentemente insatisfecho con la actuación de su hijo. Pensaba que no le escuchaba, que era insensible, que no sabía apreciar sus sabios consejos, que estaba desaprovechando los mejores años de su vida, que se había vuelto "intratable".*

*Sentía que había perdido cualquier tipo de influencia o poder sobre su hijo. Por más que lo intentaba, entre ellos no había comunicación.*

Como siempre, antes de ver al chico, **les pedí que nos hicieran registros; que anotasen literalmente todo lo que pasaba cuando su hijo se portase "mal" o, simplemente, cuando la situación se hacía tensa y difícil.** De la misma forma, **debían anotar qué ocurría en los buenos momentos;** cuando él estaba tranquilo, con buena actitud y se respiraba un ambiente relajado y distendido.

En la segunda sesión, **inmediatamente pudimos comprobar que las dificultades se centraban básicamente en la figura de su padre.** En realidad, **el chico se entendía perfectamente con su madre,** y entre ambos existía una buena relación.

Las discusiones o desencuentros surgían no ante hechos especialmente serios, sino **como consecuencia del exceso de celo del padre.** Juan rápidamente **creía ver señales de poco estímulo o falta de afán de superación en su hijo** y, a la mínima, le obsequiaba con unos discursos interminables. Entonces, el chaval empezaba a desconectar y a dar **muestras de claro desinterés,** y el padre terminaba concluyendo que **con este chico no se podía hacer nada.**

Un análisis más profundo nos demostró que, en realidad, **el joven era bastante sensible; lo que habitualmente se conoce por un buen muchacho.**

**¿Qué pasaba entonces para que se suscitase ese desencuentro?**

Pues que nuestro amigo Juan, **además de tener poco claro cómo son los chicos de quince años,** lo que podemos esperar de ellos, cómo ayudarlos, y en cierta

medida reconducirles sin que se den cuenta, **tenía un hándicap importante: era un buen comercial; se pasaba el día vendiendo** y había desarrollado claras habilidades en su lenguaje verbal y en su capacidad de perseverancia. **No se conformaba nunca con un no y seguía argumentando hasta conseguir vencer las resistencias y lograr sus ventas;** o hasta que el cliente se cerraba “en banda”.

Sin darse cuenta, **con su hijo estaba haciendo algo parecido, pero eso sí, sin concederle la posibilidad de cortarle.**

El chaval, que ya se conocía la historia, **a los pocos minutos desconectaba, y lo hacía de forma ostensible** –se ponía a mirar hacia otro lado, resoplaba, ponía cara de resignación, **intentaba decirle a su padre que ya se sabía el discurso, que parara...**–. Llegaba un momento en que trataba de marcharse a otro sitio **o lanzaba exclamaciones del estilo de:** “¡Para ya!”, “¡No sigas!”, “¡Esto no hay quien lo aguante!”...

Juan no se daba cuenta de que **sobrepasaba con mucho la capacidad de escucha y procesado que tenía su hijo.** Para colmo, era **reiterativo en el discurso, monótono en la forma, subjetivo en la interpretación, e incapaz de establecer una comunicación.** No era consciente de que con quince años **su hijo quería y necesitaba opinar.** Ante la mínima interrupción **le callaba con frases como:** “Tú lo que tienes que hacer es escuchar, tener más respeto y hacer lo que yo te diga”.

El joven, rápidamente, **aceptó nuestra intervención y se mostró bastante cuidadoso y disciplinado con lo que le mandamos.**

**Con Juan la situación no fue tan fácil.** Le costaba mucho asumir que él, que tenía a gala lo bien que hablaba, **fuese un auténtico rollo en la forma de comunicarse con su hijo.**

Dado que sus conductas verbales estaban tan automatizadas, **empezamos trabajando con él la capacidad de observación.** Le pedimos que estuviera **atento a todos los signos de comunicación no verbal de su hijo:** cómo permanecer atento a sus gestos, a sus movimientos, a las señales que nos indicaban **el estado emocional que tenía en esos momentos.**

Como buen comercial, **lo aprendió rápido,** en cuanto empezó el entrenamiento, **pero le costaba mucho no intervenir;** no lanzarse de forma inmediata.

A continuación, **cuando ya era capaz de saber bastante bien cómo estaba su hijo** en cada momento, nos dedicamos a **mejorar y perfeccionar su comunicación no verbal:** cómo entenderse con su hijo a través de los gestos, **pero gestos amables, abiertos y conciliadores;** cómo buscar complicidad entre ambos; **cómo suavizar el ambiente con miradas relajantes y sonrisas abiertas...**

Por último, y fue **lo que más nos costó,** trabajamos **cómo adecuar su lenguaje verbal:** cómo ser más concreto, preciso y motivador; cómo emplear un tono relajado y conciliador; **cómo establecer nuevos canales de comunicación con su hijo.**

***El chaval respondía muy bien cuando no se sentía atacado y cuando veía que su padre buscaba su opinión y trataba de establecer un auténtico diálogo.***

Me hizo mucha gracia cuando **en la última sesión** que lo vimos, con cara sonriente y relajada, **refiriéndose a su padre, dijo algo parecido a lo siguiente:**

*“La verdad es que lo está intentando; no sé muy bien cómo, pero parece que se ha dado cuenta de lo plasta que era. Ahora ya no se me hace pesado hablar con él, pero... ¿volverá a las andadas?”.*

No pude menos de reírme **y contestarle con estas palabras:**

*“¡Por supuesto!, pero tranquilo, porque cuando se despiste y empiece con sus discursos, tú ya sabes mandarle mensajes desactivadores para que reaccione; pero muéstrate agradable y cercano, porque ya hemos visto que cuando ‘vuelve a las andadas’ suele ser cuando está muy cansado”.*

*“Es verdad” –exclamó, **con una sonrisa llena de complicidad y orgullo ante su pericia.***

La realidad es que **Juan reaccionaba muy bien cuando nuestro adolescente**, con cara sonriente, **le decía:**

*“Papá, acuérdate de que no soy un cliente, soy tu hijo”.*

**Sin duda, en este caso el momento crucial fue cuando Juan aprendió a estar atento ante la comunicación no verbal de su hijo.**