

Hilo 5



JUEGO DE ROLES



POWER SKILLS
MINDSET



Hilo 5. Juego de Roles

El Teatro de la Vida

“La interacción social se asemeja a una representación teatral, pero escogemos un papel en función del contexto y de las expectativas sociales que queremos agradar o desafiar...”

La vida es como un **teatro** con sus héroes, villanos, trama y desenlace que la hace emocionante. Sin estos elementos no habría drama, ni aventura, ni emoción, ni acción. No habría batalla que resolver. Por supuesto, el teatro tiene su técnica y sus reglas narrativas. Cada personaje cumple un rol que da vida a la historia.

Los roles en la vida real no son muy diferentes. Son modelos de comportamiento que interpretamos en un contexto determinado. La diferencia principal es que los roles son **modelos de conductas organizados** que pueden ser elegidos o impuestos, según conozcamos o no sus reglas.

En nuestro día a día pasamos de un escenario a otro: la casa, la oficina, la reunión de amigos, la familia. Cada uno exige una puesta en escena distinta. Todos esos roles sumados son hilos que tejen nuestra Identidad, guiones que interpretamos según el papel que nos toca o que decidimos asumir. Y posiblemente unos no tengan nada que ver con los otros, aunque la tendencia sea pensar que siempre nos comportamos igual.

Lo más **característico** de los roles es que cada uno tiene su trama, su propia película. A veces decidimos estar en varias o nos quedamos con la misma hasta el final, por muy mala que sea la historia.

Estos papeles no solo **determinan cómo actúas**, contribuyen a cómo te percibes a ti mismo, así casi sin darte cuenta tejes la trama de tu propia identidad.

Ahora bien, cuando aprendes las 3 Claves del Juego de roles:

- ***“Los 5 elementos que establecen los roles”***
- ***“Las reglas del juego de los roles”***
- ***“El origen del rol que eliges”***

Te liberas o aceptas representaciones impuestas y también te permite escribir nuevos guiones para tu identidad.

La cuestión es: ***¿Qué papel interpretas tú cada día sin darte cuenta?***
¿Quién escribió ese guion?

Puedes responderte ahora y revisar tu respuesta después de conocer cómo se establecen los roles.

1.1. Los 6 elementos para establecer roles

Hay **seis elementos** importantes que marcan como establecemos nuestros roles en la vida, ser consciente de ellos, no da libertad emocional y mental.

—1º Decisión consciente.

Tú eliges ser mentor, guía, compañero de aventuras o rebelde del sistema. Este rol refleja tus valores y propósitos más profundos. Un ejemplo claro es el de mi alumna Marta. Ella es una joven, que se sentía abrumada porque su rol había sido siempre el de “hermana salvadora”.

Cuando tuvo pareja, Marta también se llevó este rol a su vida privada, eso se estaba convirtiendo en un problema grave en su relación, los roles habían cambiado y ya no se sentía protegida y segura como siempre había añorado en una relación de pareja. Ahora ella era la proveedora, la cuidadora, la “hermana salvadora”. Cuando entendió que también podía ser la “hermana libre”, se deshizo de ese rol y su relación de pareja también cambió.

“El rol que decides te recuerda que no eres prisionero de un guion ajeno.”

—El 2º Profesión o estatus social.

Ser CEO, maestro, médico, artista, etc. cada rol carga expectativas colectivas que influyen en cómo te percibes... y cómo te perciben. En este sentido, por ejemplo, un médico puede sentirse obligado a ser siempre ‘el que cuida’... incluso fuera del hospital.

O una directiva puede sentir que sigue comportándose como si estuviera con su equipo de trabajo incluso en casa. El estatus otorga brillo, pero también cadenas invisibles.

¿Qué papel te llevas tú a casa sin darte cuenta?

—El 3º **Entornos o “establishments”** (grupos de poder)

Imponen guiones, lugares específicos donde se desarrollan rutinas sociales, como escuelas, iglesias, empresas. Cada escenario tiene normas no escritas que definen cómo debes actuar y qué papel debes interpretar para formar parte de... y se imponen ciertas expectativas de comportamiento.

Un ejemplo de establishments sería la Iglesia o el Gobierno. En estos contextos, se espera que las personas actúen de manera coherente con esos roles de poder que representan. Son roles establecidos muy poderosos.

Por eso, cuando se producen eventos o comportamientos que desafían las expectativas y roles establecidos, pueden surgir situaciones incómodas o "enojosas". Por ejemplo, cuando escuchamos casos de abusos en la Iglesia, o de corrupción en la política esto perturba la imagen que teníamos de este rol.

“El lugar dicta el rol... hasta que decides escribir tus propias reglas.”

—El 4º **Formalidad de la situación.**

Algunas situaciones y profesiones están más formalizadas que otras.

Un despacho directivo, una institución pública, una ceremonia oficial son situaciones que requieren de mayor formalidad, te guste o no. De manera que cuanto más formal el contexto, más rígidos los roles y las máscaras. Una persona callada o reprimida en reuniones corporativas, puede volverse totalmente ingenioso y divertido en una comida con colegas.

—El 5ª Rol Percibido.

Incluso en las interacciones informales con amigos o conocidos existe una tendencia a institucionalizar los roles. Surgen reglas de manera orgánica, quién manda, el que aconseja, el que se calla, el que se enfada por todo. Existe una tendencia a la institucionalización de roles y expectativas.

“No hay relación sin escenario... ni escenario sin reglas ocultas.”

Nuestra identidad se ve moldeada por la estructura social y los roles que desempeñamos en diferentes contextos.

—El 6º Sentido de pertenencia.

Nos influye más de lo que pensamos, la necesidad de integración o pertenencia te puede hacer tomar roles que probablemente ni siquiera quieres. Pero no quieres sentirte solo o sola.

No quieres quedarte fuera, sin “manada”. Por ejemplo, pertenecer a una determinada Comunidad o círculo social que en realidad no tiene nada que ver contigo, pero es la manera de no sentirte tan sola o de llegar a otras personas con las que si quieres compartir.

Si te preguntas porque has seguido en ese grupo, la respuesta normalmente viene marcada por la inseguridad, conveniencia, miedo a la soledad o la propia sociedad que te empuja como en vagón lleno de tren.

Lo más importante de los roles es que no solo determinan nuestros comportamientos, influyen sobre todo en la percepción de nosotros mismos, las expectativas sociales y la construcción de nuestra identidad.

Cuando antes y más clara tengas la película que quieres protagonizar más fácil será adquirir los roles que realmente desees y “negociar” tu Identidad.

1.2. Reglas de Juego de los Roles

- **Regla 1. El Rol es necesario para la adaptación.**

Te voy a echar a tierra un mito “hay que ser auténtico”. ¿Qué es ser auténtico? La autenticidad tiene muchos trajes según la ocasión, el interior permanece el comportamiento y la adaptación al contexto es lo que cambia.

Ese interior son tus valores, ese traje es tu capacidad para adaptarte a las circunstancias. Y esta es la base de la auténtica inteligencia “tu capacidad de adaptación”.

Decir que para ser auténtico hay que ser como uno es y decir lo que uno piensa “caiga quien caiga” no forma parte del juego de roles rompes el primer principio “el rol es necesario para adaptarse”.

Más allá de pensar que somos uno o de que si cambiamos el rol dejamos de ser auténticos, esta creencia nos limita y nos aleja de quienes somos. De nuestra posibilidad de ser infinitas versiones de uno mismo, cuya auténtica esencia son los valores que nos rigen. **El círculo cero de nuestra identidad.**

- **Regla 2. Mantenerse en un solo rol conlleva amenazas. La Despersonalización.**

Si solo te mantienes en un rol puedes caer en la despersonalización, es decir, dejar de saber quién eres realmente. Es el lado oscuro de mantener un rol. Las personas cuanto más tiempo desempeñan un rol, más probabilidad de que la persona se identifique profundamente con él.

La identificación con un rol puede ser tan fuerte que el individuo comienza a ver ese rol como parte integral de su identidad personal y puede perder su verdadera identidad.

Esto ocurre mucho en hombres y mujeres que han tenido puestos de poder en grandes organizaciones o instituciones políticas. Cuando dejan sus cargos es frecuente que se sientan descolocados, sin identidad o sin propósito porque toda su identidad o valía la percibían a través del rol que le daba su cargo.

Otro ejemplo muy común es el de la mujer que para complacer a su marido deja su carrera y se queda con el rol de madre y esposa, cuando sus hijos crecen y se van de casa puede sentir un vacío existencial al no conocer más facetas de sí misma. La razón por la que esto nos ocurre es que no somos una única entidad, somos múltiples versiones de nosotros mismos.

A medida que una persona desempeña un rol específico durante mucho tiempo, tiende a adquirir y desarrollar habilidades y competencias específicas asociadas con ese rol.

También la persona puede pensar que no es capaz de desarrollar otro rol diferente, incluso lleva las características de ese rol a otras áreas del trabajo. Un ejemplo típico se da en personas excesivamente protectoras con sus hijos o familiares. Ese rol “salvador protector” lo lleven a otros ámbitos como pueden ser sus equipos de trabajo provocando dependencias o poca productividad. Algo que nos sirve en un área de nuestra vida puede no ser tan eficiente en otra.

- **Regla 3. Los roles a largo plazo pueden crear relaciones de confianza.**

Un enfoque positivo puede ser, por ejemplo, que la **rutina y la familiaridad** que vienen con la realización de un rol durante mucho tiempo pueden proporcionar **estabilidad emocional**.

Los **roles** a largo plazo suelen estar asociados con redes sociales sólidas y relaciones estables. Por ejemplo, trabajar durante años en un determinado rol puede generar relaciones de confianza hacia la ejecución del rol por parte de esa persona. Para que ese rol sea beneficioso tenemos que ser consciente de donde lo ejercemos, con quien y en qué momentos para no caer en la despersonalización de la regla 1.

- **Regla 4. Si tu autopercepción cambia revisa tu rol o tu salud física y mental lo resentirá.**

A medida que te acostumbras a un rol en particular, tu autopercepción puede cambiar.

Puedes comenzar a percibirte a través del prisma de ese rol, y esto puede afectar tu autoestima cuando en el fondo no te sientes cómodo en ese rol. Aparece entonces el riesgo de estancarte o sentirte atrapado. Algunas personas se queman y puede llegar un punto en el que sienten que no están creciendo o desarrollándose más en ese rol y que desean un cambio. Tal vez la inercia o la comodidad los haga permanecer más tiempo del debido en ese rol lo que puede resentir su salud física y mental. Por otro lado, si un hombre o mujer enfrenta una carga constante de estrés o insatisfacción en su rol profesional o en algún aspecto concreto de su vida personal, a largo plazo, esto puede tener un impacto negativo en su salud mental o física.

La persistencia de problemas laborales o personales en un rol puede llevar al agotamiento y la desmotivación. Las personas terminan quemadas, desmotivadas y preguntándose para que tanto, normalmente dicen “no vale la pena”, lo importante “no es el trabajo o el dinero”. Pero también esto es consecuencia del agotamiento porque en el equilibrio está el remedio.

- **Regla 5. Los roles crean adicción.**

Después de mucho tiempo en un rol, algunas personas pueden volverse resistentes al cambio, a pesar de que ese rol ni siquiera va con ellos o en un principio fue inesperado o impuesto.

Ejemplo, mujer casada con hombre adinerado que no aguanta pero que tiene una buena vida económica, pueden sentir temor o ansiedad ante la idea de abandonar ese rol y explorar algo nuevo, incluso si está insatisfecha. Cuando no hay acción, el vacío se instala en la persona y empieza a sufrir una insatisfacción interna y externa. Ser conscientes de lo fácil que es caer en el juego de roles cuando no conoces las reglas es básico para liderar tu mente, y tu vida. Para tener libertad emocional y financiera.

1.3. Origen ¿Cómo escoges tu rol en la vida?

Identidad Modelada vs Identidad Negociada.

¿Quién o qué crees que te influye para tomar un rol u otro?

La adopción de roles en la sociedad es un proceso complejo que involucra una interacción entre factores individuales y sociales. Se trata de una negociación en la identidad.

Algunos de los principales motivos son:

1. Adquirimos roles y comportamientos **por imitación**, como comenta Albert Bandura, observando y modelando a otros en su entorno social. Imitando a quienes admiramos o consideran poderosos. Por ejemplo, un niño puede adoptar el rol de su padre o madre como modelo de comportamiento.
2. Otra manera que tenemos de adquirir roles **según las recompensas y costos percibidos en una interacción social**, del intercambio social. Como comentan George Homans y Peter Blau, si un rol o comportamiento ofrece beneficios significativos, es más probable que alguien lo adopte y elija aquellos que maximizan sus intereses y objetivos personales.
3. Para **encajar en una sociedad determinada**, según Erving Goffman, los roles sociales proporcionan pautas para la interacción social y pueden ser influenciados por expectativas sociales, normas y estereotipos. A través la categorización que las personas hacen de sí mismas y de otros grupos sociales, las personas pueden adoptar roles basados en la identidad social, y esto puede influir en su comportamiento para cumplir con las expectativas del grupo al que pertenecen.

También por el significado a los roles y a las interacciones sociales, las personas negocian y construyen activamente sus roles en función de la interpretación de sí mismas y de los demás.

4. La elección de roles puede ser **por la etapa de la vida** en la que te encuentres. Están influenciados por tu edad, género, etapa de desarrollo y eventos importantes, como el matrimonio, la paternidad o la jubilación. Por ejemplo, es fácil que adoptes el rol de padre o madre después de tener hijos.

La adopción de roles es un proceso dinámico y multifacético que varía según tu cultura, sociedad, contexto y circunstancias particulares. Los roles no son estáticos y pueden cambiar a lo largo del tiempo a medida interactuamos con otros.

La clave está en saber con qué hilos nos estamos quedando y cuales ya debemos cortar. Ya eres consciente de las reglas de juego de los Ser capaces de adaptarnos y ser flexibles a las necesidades internas de nuestra conciencia.

Hilo 5. Juego de Roles II

La Imagen que proyectas y la Identidad que negocias

La Identidad Proyectada.

La gestión de impresiones y la presentación del yo son elementos cruciales en la forma en que nos relacionamos con los demás y cómo deseamos ser percibidos en la sociedad. Esta interacción social como ya hemos dicho es un escenario teatral, donde cada uno de nosotros desempeña un papel.

En este escenario, hay **dos partes de nuestra identidad en juego**: el "yo" y el "mí".

- El "**yo**" representa tu respuesta espontánea ante los demás, tu creatividad e imprevisibilidad.
- Por otro lado, el "**mí**" implica la adopción de normas sociales y expectativas que otros tienen sobre tí. Es lo que debes hacer para cumplir con esas expectativas.

Sin embargo, a menudo surge un conflicto entre estas dos partes de nuestro ser cuando hacemos algo inesperado que no coincide con las expectativas de los demás.

Para navegar por estas complejas dinámicas sociales, tendemos a confiar en las primeras impresiones y apariencias.

Estas **impresiones** iniciales se convierten en nuestro punto de partida para determinar cómo debemos comportarnos y relacionarnos con las personas que nos rodean. Según lo que percibes del otro te comportas de una u otra manera, lo haces automática y normalmente lo justificas con tu intuición.

Pero en la mayoría de los casos se trata de una nebulosa de la realidad cargada de juicio. En ningún momento te quedes sólo con estos hilos aparentes o puedes caer en el riesgo de quedar dependiente de una falsa expectativa. Es mejor reflexionar sobre si estás ante un juicio o ante una repetición de patrones que ya te es familiar.

Las impresiones que causamos en los demás no son simples observaciones, son promesas y reclamos que generan efectos en quienes nos rodean. Te conviertes en actriz o actor de un escenario social, donde manipulas consciente o inconscientemente la impresión que proyectas.

En lugar de expresión directa de tus deseos y personalidad, tu conducta se convierte en una representación. En este contexto, no estamos tan preocupados por la moralidad de seguir las normas sociales, sino por construir una impresión convincente de que las estamos cumpliendo.

Este proceso nos lleva a asumir dos roles distintos: el de actuante, que somos en la vida cotidiana, y el de actor, que representa el personaje que presentamos en la escena social. Ambos roles dan forma a nuestras identidades: el "self" del actor y el "self" del personaje que interpretamos.

Un ejemplo de una figura famosa que ha utilizado estrategias de gestión de impresiones y presentación del yo en su carrera es el actor estadounidense Leonardo DiCaprio, conocido no solo por carrera como actor, también por su compromiso con la conservación del medio ambiente y las causas sociales.

DiCaprio usó su plataforma de celebridad para crear una imagen de sí mismo como defensor del medio ambiente y activista social.

Ha producido y protagonizado documentales como "Before the Flood," que abordan el cambio climático, y ha sido donante en organizaciones benéficas relacionadas con la conservación y la protección del planeta. Si bien estas acciones pueden ser sinceras y motivadas por una preocupación genuina, también contribuyen a construir una imagen pública de defensor comprometido en cuestiones importantes para la humanidad.

Esto afecta la percepción que el público tiene de él, y su imagen se ha convertido en sinónimo de compromiso con causas sociales y ambientales. Sin embargo, hay que recordar que la gestión de impresiones y la presentación del yo en el mundo de las celebridades suelen mezclar autenticidad y estrategia que nos encanta creer en ese juego de expectativas y roles que entre todos creamos.

La gestión de impresiones y la presentación del yo son herramientas que nos permiten navegar por la complejidad de las interacciones sociales.

Somos actores, eres actor, actriz en un escenario social, y cómo interpretamos nuestros papeles influye en la percepción que los demás tienen de nosotros. A través de esta dinámica, buscamos crear impresiones que se ajusten a nuestras metas y deseos en la sociedad. El peligro está cuando la narrativa interna y en concreto el ego nos juega malas pasadas.

La Identidad Negociada

Desde la perspectiva del interaccionismo simbólico, la identidad surge en el proceso de interacción social.

Esta perspectiva se basa en la idea de que la **identidad se construye a partir de las respuestas de los demás hacia nosotros** y nuestras respuestas hacia nosotros mismos y hacia los demás.

Autores como Cooley y Mead afirman que nos vemos a nosotros mismos a través de la mirada de los demás, como si fueran nuestro espejo.

A medida que interactuamos con los demás, construimos nuestra identidad en respuesta a las percepciones y expectativas que los demás tienen de nosotros. Además, ajustamos continuamente nuestra identidad en función de estas interacciones.

Estos autores afirman que la **identidad es situacional, emergente, recíproca y negociada** y que nuestros comportamientos refuerzan nuestra Identidad. Buscar buenos interlocutores, es decir, cuidar nuestras relaciones y comunicación, es una manera de construir una identidad negociada sana.

Desde mi punto de vista hay una Identidad propia creada con aspectos mucho más profundos, que se negocia cuando creamos altas expectativas de una determinada actitud del otro. Por ejemplo, la persona que consiente el maltrato físico o mental de su pareja, justificando su papel de salvadora o víctima. O los que se quedan enganchados a esa cara de personaje ideal que en su momento le dio esa persona que ahora no quiere nada con ella, de esta manera nos atamos a relaciones que sólo son idílicas en nuestra mente, olvidando que hay muchos aspectos que engloban a la persona.

Soltar esos hilos en momentos clave nos puede ayudar a ser menos dependientes de relaciones insanas. Por ejemplo, cuando te has hecho expectativas sobre una posible pareja porque físicamente te gusta o compartes ciertas aficiones y esa persona termina optando por otra relación, no cortar esos hilos te puede hacer perder meses de tu vida pensando en algo que sólo existe en tu imaginario, entender cómo funcionan estos hilos, que sólo dos o tres no construyen el telar, te ayuda a soltar lo que ya no necesitas.

Sé que la práctica es más difícil que la teoría, pero sin duda, la teoría acorta los tiempos para que retomes las riendas de tu mente y de tu vida. La vida social se comprende como un proceso continuo de negociación y conflicto entre las personas, que influyen en la identidad, pero no la condiciona y, evoluciona a través de estas interacciones.

Si conoces las reglas del juego, los elementos de los roles, el origen y el funcionamiento de la Identidad Negociada tienes muchas cartas a tu favor para salir victorioso del Juego de Roles y proclamar tu propia Identidad, el papel protagonista en tu historia.

