

La necesidad de agradar

¿Quién no ha sentido en un momento u otro la necesidad de caer bien o de agradar? Es enormemente placentero recibir aplausos y apoyo por lo que pensamos, decimos o hacemos. Además somos seres sociales y resultar mínimamente agradable a los demás nos puede ayudar a vincularnos y lograr un sentimiento de pertenencia y estima. Sin embargo, este anhelo de agradar puede convertirse en trampa cuando renunciamos a nosotros mismos para mantener esta aprobación o evitar el desacuerdo. La necesidad de agradar puede incluso llevarnos a hacer cosas contrarias a nuestra naturaleza, y poco a poco anularnos como personas. Para que esto no suceda hay que aprender a encontrar el equilibrio entre el ser una persona entera y cercana, y el sucumbir a las expectativas de los demás.

Conseguir agradar requiere poseer cierta empatía para saber qué es lo que el otro desea y capacidad de adaptación para mantenerse cercano. Aunque también es indispensable la confianza en uno mismo para no confundirse ni traicionarse. En la pareja la necesidad de agradar puede manifestarse en la seducción, elemento indispensable para mantener viva la llama de la relación. Pero no podemos olvidar el peligro que comporta la anulación de las individualidades cuando uno queda a merced de lo que al otro le gusta. Este doble filo de la navaja también se manifiesta en el trabajo. Por un lado queremos hacerlo bien en referencia a lo que se espera de nosotros pero también es necesario ser autónomo y tomar riesgos. En la familia, a priori agradar suele ser más fácil. Pero también hay casos en los que uno puede pasarse la vida intentando hacer cosas para complacer a los padres. En otros casos, el exceso de confianza puede llevar al abuso y al despotismo.

A.Maslow, en su conocida teoría de la motivación, propuso una jerarquía de cinco necesidades innatas que activan y dirigen el comportamiento humano. Estas son las necesidades de supervivencia, seguridad, pertenencia, estima y autorrealización. Las necesidades inferiores deben ser al menos parcialmente satisfechas para que puedan tener influencia las superiores. Así pues, una persona con serias dificultades económicas probablemente no valorará mucho ser popular entre sus colegas. Por otro lado, los individuos con éxito dejan de preocuparse de las necesidades básicas para estar motivados por las necesidades de pertenencia o estima. Las necesidades primarias ejercen

más fuerza sobre la conducta humana que las necesidades superiores. La autorrealización, que es la necesidad más elevada, también es la más débil lo que explica que muy a menudo esté inhibida.

¿Cómo puede un individuo quedar estancado en satisfacer una necesidad y no pueda autorrealizarse? Generalmente por déficits provenientes de la niñez. Satisfacer las necesidades básicas en los primeros dos años de vida y recibir confianza y amor a lo largo de la infancia son prerequisites para que uno pueda desarrollar al máximo los talentos y potencialidades una vez adultos. La falta de apoyo o estima en la tierna infancia puede generar una fijación en conseguir más y más apoyo. Esta búsqueda de aprobación es automática, no está conectada con la necesidad genuina que la motiva. En consecuencia, por mucha aprobación que reciba el individuo, este no se siente nunca saciado a menos que tome conciencia de la herida infantil y se proponga primero sanarla. A veces, esto implica hacer un proceso terapéutico con los sentimientos de enfado y frustración hacia los padres para después poder tomar todo lo bueno que en mayor o menor medida siempre hay.

El sobredesarrollo de la necesidad de agradar tiene consecuencias muy nocivas. Para empezar, la fuerte dependencia del entorno. El estado de ánimo de la persona está condicionado por el exterior. Así cuando algo no va bien el otro es culpable, pero cuando va bien no es por mérito propio. Esta falta de control de la propia vida puede manifestarse de varias formas. Por ejemplo procurando por todos los medios ser agasajados y adulados. Estas personas deben esforzarse en gran manera para estar en todo y brillar. Generalmente son perfeccionistas y exigentes, y caen fácilmente en agotamiento y estrés. Otra versión de la necesidad de agradar es la de las personas que procuran evitar el rechazo y el conflicto. Esta actitud pasiva genera timidez, retraimiento y renunciaciones. A pesar de sus cualidades pueden acabar padeciendo miedos patológicos y estados depresivos.

El mejor momento para aprender a pensar por uno mismo y desarrollar confianza sin depender de las opiniones ajenas es durante la infancia. Los niños pequeños necesitan la aprobación de los padres sobretodo en el principio de su vida. Pero a medida que van creciendo la aprobación deja de ser absoluta. A veces los adultos, sin dejar de querer al niño, lo confrontan o regañan. El niño debe saber que determinada conducta o actitud no ha gustado a sus padres pero que a él como persona se le

sigue queriendo. Para que esto suceda el lenguaje es clave; es muy diferente decir “qué desordenado eres” que decir “no me gusta que dejes todos los juguetes por el suelo después de jugar”. En el primer caso el niño es rechazado en su totalidad y probablemente se sentirá triste, enfadado e impotente. En el segundo caso el rechazo es hacia una conducta concreta, lo que permite al niño conservar su autoestima y hacerse responsable de sus actos.

El sistema educativo tampoco nos ayuda a potenciar el pensamiento independiente y el amor por uno mismo. Más bien, puede hacer que el niño olvide la referencia al ser interno, que es innata en los seres humanos. En los colegios se inculca un comportamiento para complacer al profesor y para estar a la altura de las normas y expectativas de otras personas. Además, se observa como se castiga al alumno que actúa según sus principios. De esta manera dejamos de percibirnos y valorarnos como personas completas y perfectas que somos. Y nos juzgamos a nosotros mismos y a los demás según las apariencias, lo que nos hace sufrir. Solo podremos liberarnos de la cárcel de las doctrinas si recuperamos la mirada profunda para vernos de verdad. La sociedad en general no apoya los espíritus libres. Los medios de comunicación refuerzan la noción que lo que lo que los demás piensan sobre uno es mucho más importante que lo que uno mismo piensa de sí mismo. Hay recorrer un camino de profundización y valentía para desaprender lo que nos limita.

Pensar que uno puede complacer a todo el mundo es totalmente imposible. Digamos lo que digamos, y hagamos lo que hagamos, siempre habrá un porcentaje de gente en desacuerdo con nosotros. Por esto no podemos tomar el rechazo como algo personal, ofendernos o sentirnos heridos. Hay que aceptar que mucha gente no nos comprenderá. Por nuestra parte, tampoco comprenderemos a mucha gente que está cerca nuestro. Es un fenómeno natural puesto que somos diferentes unos de otros. Muchas veces, la comprensión más fundamental que podremos mostrar es que no comprendemos. Otra cosa que sí podemos hacer es recibir las opiniones de los otros como un feedback y aprovecharlo para aprender. Discernir entre lo que nos sirve de lo que nos dicen y lo que no.

Para lograr aprender de las reacciones ajenas, antes de nada hay que tener claro cual es nuestro objetivo, es decir lo que pretendemos con

nuestras acciones. Si por ejemplo yo quiero invitar a unos amigos para enseñarles unas fotografías reflexionaré qué quiero hacer exactamente, cómo y para qué. Cuando después los invitados me digan qué les ha parecido, a mi no me servirá mucho si, por ejemplo, alguien me dice que hubiera preferido ir a bailar en vez de ver mis fotografías. Cabría preguntarle a esta persona porque aceptó venir si yo lo invité a otra cosa. No hay que olvidar que mi objetivo era compartir mis fotos. Pongamos que mi otra intención era que el encuentro fuera divertido y percibo que algunos de los amigos bostezan y medio se duermen. El feedback recibido me informa que no he conseguido totalmente lo que yo quería. En vez de frustrarme, puedo ser positivo, analizar mis fallos y aprender maneras de animar encuentros fotográficos.

Pongamos que deseamos ser queridos por mucha gente y analizamos la personalidad de los líderes, las personas que gozan de un mayor reconocimiento y carisma en un grupo. Nos daremos cuenta que son personas francas, directas y sinceras. No tienen ningún miedo de los efectos de sus actos ni de las opiniones de los demás. Son personas con una alta autoestima y pleno poder sobre sí mismos y sus posibilidades de cambio. Así pues el individuo que recibe mayor aprobación es el más independiente de la opinión de los demás. Esta paradoja queda ilustrada a la perfección en la siguiente parábola:

“Un perro grande vió como un perrito pequeño trataba de pescarse la cola y le pregunto: “¿Por qué tratas de pescarte la cola de esta manera?”. El perrito respondió: “He aprendido que lo mejor para un perrito es la felicidad, y que la felicidad es mi cola. Por eso la persigo y trato de pescármela. Cuando la pesque habré logrado la felicidad”. El perro viejo le dijo: “Hijo mío, yo también he pensado lo mismo pero me he dado cuenta que cuando la persigo se me escapa y cuando voy haciendo lo que tengo que hacer ella viene detrás de mí por dondequiera que yo vaya”” (C.L.James)

Para terminar, repetir que la necesidad de agradar no es negativa en sí misma. Forma parte del conjunto de necesidades que motivan a todos los seres humanos. Si observamos bien, está presente en muchas conductas cotidianas. El problema viene cuando creemos que tenemos que gustar a todo el mundo y prescindimos de nuestro ser más genuino para no ser rechazados. Esta dependencia y miedo, que frena nuestro pleno desarrollo, tiene generalmente su origen en etapas evolutivas tempranas. Afortunadamente existen maneras de recuperar la

autoestima y la confianza en uno mismo. Es necesario luchar contra los hábitos y formas de pensar impuestas durante toda la vida para volver a vernos simplemente como personas, más allá de lo que el sistema espera de nosotros. Dejar de buscar fuera, lo que está dentro y arriesgarse a salir y ser uno mismo.

¿Dependo de la aprobación de los demás?

Puntúa con qué frecuencia estas frases son ciertas para ti: (1 siempre, 2 a menudo, 3 alguna vez, 4 casi nunca, 5 nunca)

-Suavizo mis comentarios o pensamientos para evitar reacciones de desagrado

-Tengo el hábito de pedir excusas con frases como “perdón” o “lo siento”.

-Cuando hago cosas para otra persona después siento resentimiento porque no me atreví a decirle que no.

-Me he sentido intimidado por vendedores agresivos y he comprado cosas que no me han gustado, o he tenido miedo de devolver alguna mercancía por si el otro se disgustaba.

-He propagado noticias de muertes, divorcios, robos y cosas por el estilo y he disfrutado de la atención que por ello se recibe.

-Me he sentido insultado o humillado cuando alguien ha comentado o declarado una opinión contraria a la mía.

-Me he hecho el simpático para que mi interlocutor me quiera.

-He cambiado de postura o de manera de pensar porque alguien ha dado muestras de desaprobación

-He pedido permiso para hablar, para comprar algo, o hacer cualquier cosa a una persona importante en mi vida porque no quiero que se moleste.

-En un restaurante he comido algo que no estaba hecho como pedí, y así he evitado caerle mal al camarero si lo devolvía.

Evaluación:

50-35: La valoración de ti mismo es más importante que lo que los demás piensan de ti. Enhorabuena, sabes mantenerte en tu sitio a pesar de las exigencias externas.

35-25: Tienes momentos en los que te traicionas a ti mismo para seguir lo que se te impone. Esto seguramente te hace sentir mal. Te conviene reforzar tu autoestima y ganar en seguridad.

10-25: El miedo a lo que los demás digan te impide ser tu mismo. Busca ayuda para aprender a quererte, respetarte y recuperar el poder sobre tu propia vida.

Pautas para disminuir la búsqueda de aprobación

- Etiquetar la desaprobación con nuevas respuestas que empiecen con la palabra tú. Por ejemplo, te das cuenta que un amigo no está de acuerdo contigo y se está enfadando. En vez de cambiar de posición o defenderte, simplemente contestas con un “tú te estás enfadando y crees que no debería pensar como pienso”. Esto te mantendrá en contacto con el hecho que la desaprobación le pertenece a él y no a ti.
- Agradecer a la persona que te está proporcionando datos útiles para tu crecimiento y desarrollo, aunque sean cosas que no te gusten. El acto de agradecer anula cualquier conducta de complacer.
- Buscar a propósito que te desapruében y trabajar contigo mismo para que esto no te moleste. En vez de evitar la desaprobación, irás en su busca y aumentarás tu repertorio para tratarla.
- Practicar técnicas para ignorar los actos de desaprobación y para no prestarle atención a los que tratan de manipularte con acusaciones.
- Negarte a discutir o a tratar de convencer a los demás de lo acertado de tu posición, y simplemente creer en ella.
- Dejar de buscar respaldo para lo que dices buscando justificación y apoyo de parte de la pareja u otra persona con frases como las siguientes “¿No es así?” “¿No es cierto lo que yo digo?”

Bibliografía:

“Tus zonas erróneas” Wayne W. Dyer

“El hombre autorrealizado” Abraham Maslow. Ed: Kairós.

“Se la persona que quieras ser. Estrategias de PNL” John Emerick. Ed:
Urano.