

# COMPRENDER LA DINÁMICA



Es necesario que estén  
presentes ciertos  
componentes



Debe existir:

# #1) La demanda



Debe existir:

## #2) La Resistencia



Debe existir:

## #3) La Presión



Deben existir:

## #4) Las Amenazas



Debe existir:

# #5) El Sometimiento



Está bien, yo  
me encargo...

Debe existir:

## #6) La Repetición



Otra vez, ya  
no aguanto



# Veamos los elementos con más detalles



# #1) La demanda

Ejemplo Jim y Helen



## #1a) La demanda

Jim quiere algo de Helen y le sugiere que, puesto que han pasado juntos tanto tiempo, podrían convivir. Afirma que prácticamente vive en casa de ella y que podrían hacerlo oficial. Como el apartamento de Helen es enorme y la mitad de las cosas de Jim están allí, no sería más que una transición.

## #1b) La demanda

En ocasiones los chantajistas no verbalizan sus deseos con tanta claridad como Jim y nos obligan a deducirlos. Jim podría plantearlo indirectamente, por ejemplo apenándose después de la boda de un amigo, dejando que Helen le arranque una frase como «Ojalá estuviéramos juntos; a veces me siento muy solo»

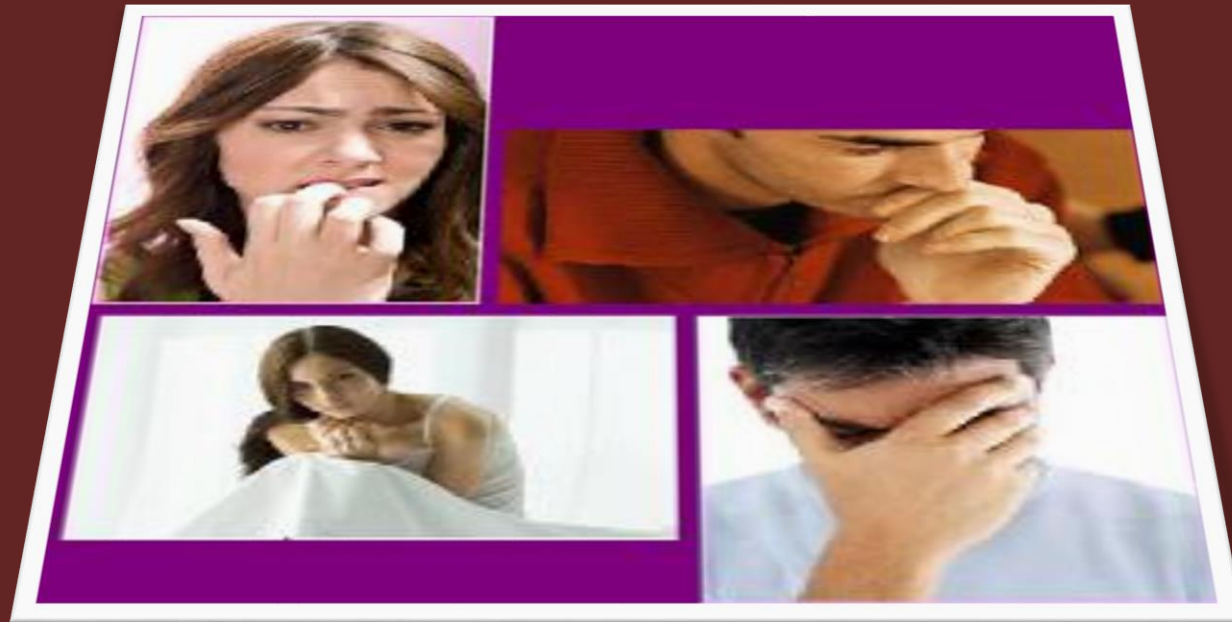
## #1c) La demanda

y diciendo finalmente que le gustaría convivir con ella.

A primera vista la propuesta de Jim es encantadora y no suena a demanda, pero enseguida queda de manifiesto que está decidido a hacer

las cosas a su manera y que no está dispuesto a hablar ni a cambiar.

# #2) La Resistencia



## #2a) La Resistencia

Helen se siente molesta con la propuesta de Jim y lo expresa cuando le comunica que no está preparada para introducir ese cambio en la relación. Lo quiere mucho pero prefiere que viva en su propia casa.

## #2b) La Resistencia

Si fuese menos directa, Helen se resistiría por otras vías. Podría replegarse y mostrarse menos cariñosa o decirle que ha decidido pintar el apartamento y que tendrá que llevarse sus cosas. En este caso Helen manifiesta su resistencia y el mensaje es claro: la respuesta es negativa.



# #3) La Presión



## #3a) La Presión

Al comprobar que Helen da una respuesta distinta a la esperada, Jim **no intenta comprender sus sentimientos y la presiona para que cambie de opinión.** Al principio aparenta estar dispuesto a analizar la cuestión, pero la discusión se vuelve unilateral y se convierte en una cantaleta de insistencia.

## #3b) La Presión

Convierte la resistencia de Helen en la expresión de **sus deficiencias** y expresa de forma **más positiva sus propios deseos** y demandas: «Sólo deseo lo mejor para nosotros. Quiero entregarme a ti. Cuando dos seres se aman desean compartir la vida. ¿Por qué no quieres compartirla conmigo? Si no fueses tan egocéntrica te mostrarías más abierta».

## #3c) La Presión

A continuación Jim apela a su encanto y pregunta:

«¿No me quieres lo suficiente para que esté siempre a tu lado?».



## #3d) La Presión

Otro chantajista intensificaría la presión e insistiría tajantemente en que la convivencia mejoraría la relación y los acercaría.

Sea cual sea el estilo, la presión entra en juego, aunque puede quedar encubierta por palabras generosas: por ejemplo, Jim le hace saber a Helen que su reticencia lo hace sufrir.

# #4) Las Amenazas



## #4a) Las Amenazas

Al chocar contra el muro de resistencia, Jim informa a Helen de las consecuencias que sufrirá si no cede a sus deseos. Los chantajistas suelen amenazar con hacer daño o producir desdicha. En ocasiones nos comunican lo mucho que los hacemos sufrir.

## #4b) Las Amenazas

También tratan de convencernos con la promesa de lo que nos darán o lo mucho que nos amarán si les seguimos la corriente.





## #4c) Las Amenazas

Jim lanza amenazas veladas a Helen: «Si después de lo que cada uno ha significado para el otro eres incapaz de llegar a este compromiso conmigo, tal vez ha llegado la hora de que salgamos con otras personas». Aunque no amenaza directamente con poner fin a la relación, es imposible que Helen ignore cuáles serán las consecuencias.

# #5) El Sometimiento



## #5a) El Sometimiento

Como no quiere perder a Jim, pese a su desasosiego constante Helen se autoconvence de que tal vez se ha equivocado al decirle que no convivan.

Un par de meses después Helen deja de resistirse y Jim se muda a su apartamento.

# #6) La Repetición



## #6a) La Repetición

La victoria de Jim da origen a un **período de calma**. Se ha salido con la suya, por lo que deja de presionar y parece que la relación se estabiliza. Helen todavía se siente incómoda, pero **también experimenta alivio** porque la presión ha desaparecido y ha recuperado el afecto y la aprobación de Jim.

## #6b) La Repetición

Éste sabe que presionar a Helen y hacer que se sienta culpable es el modo de conseguir lo que se propone. Helen ha visto que la vía más rápida para poner fin a las tácticas de Jim consiste en ceder. Así se sientan las bases de la pauta de demandas, presión y ceder (sometimiento).

Estas seis  
características  
son los cimientos  
del síndrome del  
chantaje  
emocional

