**Proyecto: “Las metáforas, viejos recursos para innovar la práctica del COP”**

**Autor: Emilia María Alvarado Morales MCP**

**Metáfora: “Un campo”**

Mujer, alrededor de 30 años, separada hace un tiempo, vive con su pequeño hijo de dos años.

Situación: se manifiesta sobrepasada emocionalmente. Está cansada del acoso telefónico de su madre, que vive en Santiago del Estero (a aproximadamente 2000 kms de distancia), dice que la llama todos los días preguntándole si le dio de comer al niño , si lo bañó, etc. En medio del relato también dice que su ex esposo hace lo mismo, que llama para ver si el niño está bien, si se acostó tranquilo, etc.

En esos días yo había estado ayudando a alguien a leer la teoría de los campos de Bordieu y aunque no estaba muy relacionado con la teoría en sí, “campos fue la palabra que me surgió”. Luego de escucharla, le dibujo un rectángulo en la hoja, le ofrezco una birome y le digo:

¿Si esto fuera un campo, cuánto ocuparía tu mamá con lo que dice y cuánto ocuparías tú?

.Ella inmediatamente divide la hoja (en más o menos 20% y 80%) indicando que la porción más grande era la que ocupaba su madre y la más pequeña la ocupaba ella.

Entonces le pregunto:

¿Qué tipo de cosas dice tu mamá? Ella indica que su madre hace preguntas y más preguntas.

¿Y cómo son tus respuestas? Ella dice “cortas … si…no …nada,”

¿Cómo podrías hacer para que ocupar más lugar en esa conversación? ,¿te gustaría ocupar más lugar?

-No sé…-dice-

Le pido que me repita las preguntas que le hace su madre y por qué piensa ella que su madre pide esa información. Me cuenta que su madre quiere saber todo, que no puede viajar pero que quiere controlar a la distancia. Le pregunto qué novedades le cuenta ella a su madre y cómo la hace partícipe del crecimiento de su nieto. La respuesta fue silencio. Entonces vuelvo al “campo”.

-¿cómo harías para ocupar un porcentaje más alto en la conversación?

-mmmmm…contándole lo que el nene hace.

Le pregunto cuáles son los temas que quiere poner en esa conversación, para hacer algo que se podría llamar “rayar la agenda”, que ella se hiciera cargo de la conversación que quiere tener. Y también le pido que piense que le interesa a una abuela que está lejos y a la que no le es posible acceder a ver el crecimiento de su nieto.

Repregunto:- ¿cuánto de este campo quieres ocupar en esa conversación?

Toma la birome y dibuja una raya más o menos en la mitad (50%). Entonces chequeo con qué llenaría ese espacio. Y ella comienza a decir:

-Le contaría que comió, que se ensució….podría mandarle fotos…

Chequeo: ¿le mandas fotos de vez en cuando?

Su respuesta fue “no”. Pero ¿puedes hacerlo?, ¿tienes un celular con cámara? .Asiente con la cabeza.

Voy al tema de su ex marido, me cuenta que es casi lo mismo, que todas las noches llama para saber cómo está el nene. Me comenta que se separaron en buenos términos, que él les dejó la casa, que dentro de sus posibilidades laborales está muy presente. Le pregunto si le hacía sentido usar el mismo campo para ver la cuestión. Indica que le parece que es lo mismo.

Hacemos un listado de posibilidades que le permitan ampliar su rango dentro de ese campo y ella comienza a pensar en voz alta el tipo de descripciones que usaría para que tanto su mamá como el papá del niño pudieran estar tranquilos y a la vez tener una mirada actualizada de la vida del mismo. Ella practica en mi presencia que tipo de relato podría usar para ser más protagonista de la conversación, para no enojarse y contestar sólo con monosílabos.

En el chequeo final, expresa que siente que vino desesperada y que se va más tranquila y que puede ver qué le pasa a los otros, que ella no pensaba que les dolía y que siente que no es tan difícil poner ella los temas de la agenda. Entiende que la respuesta con monosílabos habilita al otro a seguir preguntando. Se hace cargo y comienza a jugar con el lenguaje para encontrar un discurso que genere mejores posibilidades para la relación con su madre y su esposo, entendiendo que el fin de sus preguntas era el bienestar del niño.

**“Las metáforas, viejos recursos para innovar la práctica del COP”**

**Autor: Emilia María Alvarado M.**

**Metáfora: Una caña de pescar**

Mujer, 40 años, profesional.

Situación: Dice que no recibe reconocimiento por lo que hace , lo limita al área laboral .dice que para muchos trabajos está sobre preparada y que eso es motivo para que no la tomen, que su CV es tan importante que le cierra posibilidades.

Comienzo a indagar: ¿Quién tendría que reconocer tu labor? ,¿hay alguna circunstancia o en algún empleo en el que no fuiste reconocida?, ¿pediste a quién debía a tu entender reconocerte que lo hiciera?

Sus respuestas son erráticas, no identifica responsables de no haberla reconocido excepto en un caso en que su cargo era político y a término, en ese caso dice que sabe que eran las normas en ese lugar.

Re chequeo el planteo inicial. Le pregunto si esto es una cuestión de reconocimiento o de posibilidades .Lo piensa y dice que en realidad no logra encontrar un empleo en el cuál mostrar lo que ella sabe y manifiesta tener certeza acerca de su capacidad. Pregunto:¿dónde te gustaría trabajar? ¿Cuál es esa posibilidad que hace que te brillen los ojos?

Se le ilumina el rostro y dice:

-En proyectos de construcción de viviendas en los que se puedan usar materiales reciclados Consulto: ¿con cuántas empresas, entidades, o fundaciones que hacen eso te has contactado? Nuevamente sus respuestas son erráticas…plagadas de “pasa que “…”lo que pasa es”, etc . También dice que en la docencia le gustaría, “lo que pasa es que “las materias que ella puede dar no tienen seguridad. Le hago ver que en esta ocasión no le apareció la sonrisa.

Vuelvo sobre los proyectos referidos a la construcción y le muestro que era necesario hacer un resumen sobre: ¿qué podría ofrecer ella? , ¿Cómo podría hacerlo?, ¿a qué empresas? Y luego hacer un circuito comunicacional: ¿con quién debería comunicarse en cada empresa? ¿Cómo? ¿Cuándo?

Nuevamente aparecen los “pasa que” y otras frases que no le permitían enfocar sus posibilidades.

Le digo que se me viene a la cabeza una experiencia que tuve dando talleres para una escuelita de pesca en formación y que los profesores se quejaban porque los padres del nivel inicial le compraban a sus hijos cañas muy caras y que no servían para pescar la especie que se podía pescar allí frente al club. Los profesores indicaban un modelo simple que servía para pescar pejerrey y los padres traían cañas que eran aptas para pescar especies de mayor tamaño que no había en ese sector y que además requerían de otras técnicas.

¿Qué caña estás usando? ¿Qué quieres pescar?...

Ahhhhh…dijo-siempre me dicen que no enfoco. Su rostro dio cuenta de las dos preguntas anteriores

Le digo claro, pero si tu foco no es claro, no tienes las herramientas necesarias….no tienes el QUE quieres hacer, ni el COMO, por lo tanto tu resultado aunque sea bueno es probable que no sea reconocido en ese lugar…

-¿Qué te gustaría hacer?

mmmmm…

¿En qué te gustaría enfocarte?

El resto del tiempo trabajamos en dónde quería trabajar, cómo, cómo haría para hacerse visible para esas empresas y para el mundo y terminamos la conversación con una serie de 3 labores que realizaría. Consultas y gestión para trabajar su imagen corporal (foto y perfil del Facebook profesional), lista de entidades que sean de su interés en la zona , redacción del mail inicial para hacerles saber de su presencia y de su interés.

Al terminar la conversación reflexionó sobre qué bueno saber qué quería pescar, que tipo de caña debía usar y cuáles no usar…para lograr estar dónde quería.