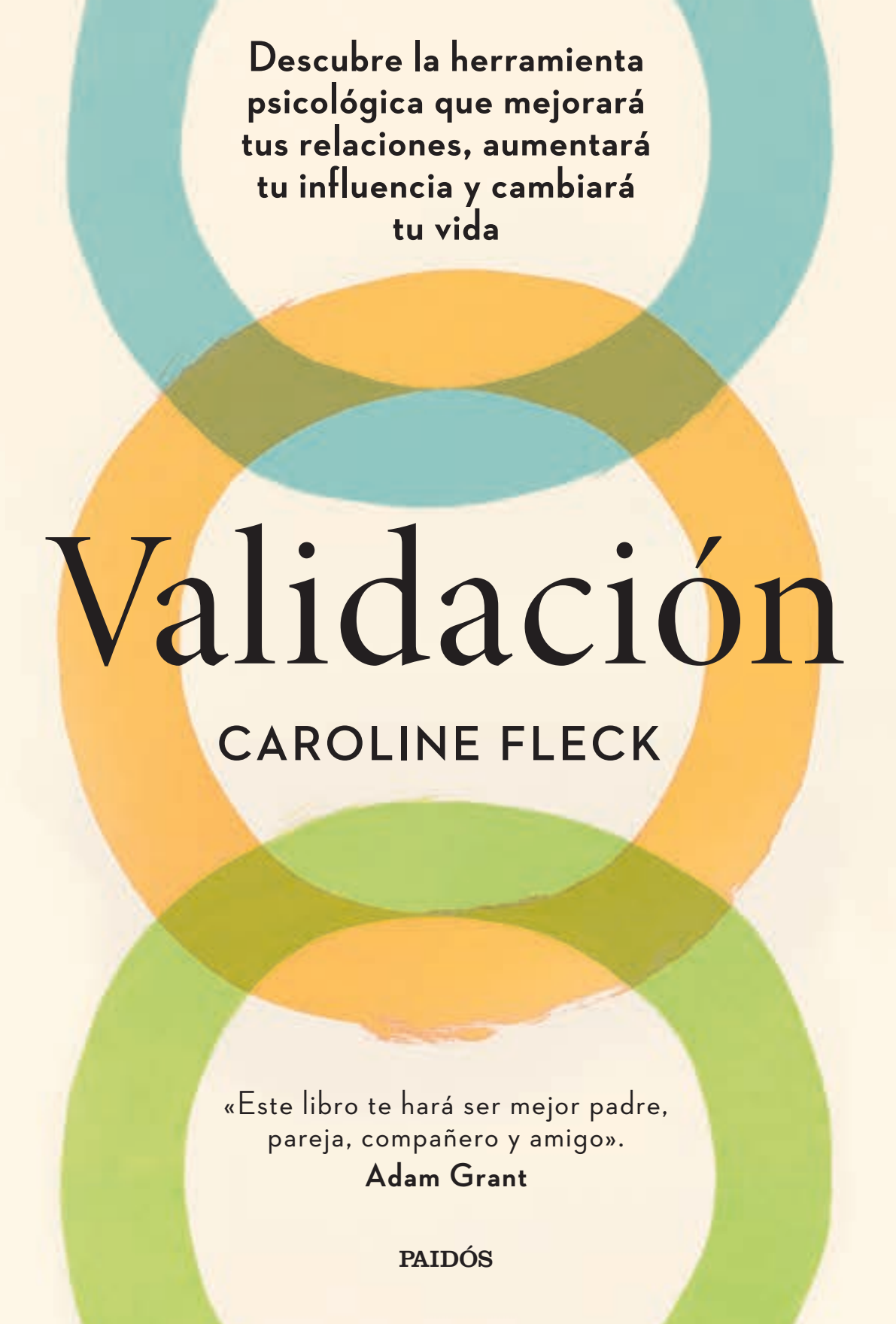




Descubre la herramienta
psicológica que mejorará
tus relaciones, aumentará
tu influencia y cambiará
tu vida

Validación

CAROLINE FLECK

«Este libro te hará ser mejor padre,
pareja, compañero y amigo».

Adam Grant

PAIDÓS

CAROLINE FLECK

VALIDACIÓN

Descubre la herramienta psicológica que mejorará tus relaciones, aumentará tu influencia y cambiará tu vida

Traducción de Remedios Diéguez Diéguez

PAIDÓS Divulgación

Título original: *Validation*, de Caroline Fleck

Esta edición se ha publicado por acuerdo con Avery, un sello editorial de Penguin Publishing Group, una división de Penguin Random House LLC

1.ª edición, junio de 2025

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor.

La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías.

Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento.

En **Grupo Planeta** agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan seguir desempeñando su labor.

Dirígete a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesitas fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puedes contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Queda expresamente prohibida la utilización o reproducción de este libro o de cualquiera de sus partes con el propósito de entrenar o alimentar sistemas o tecnologías de inteligencia artificial.

Aunque la autora ha hecho todo lo posible por facilitar números de teléfono, direcciones de internet y otros datos de contacto correctos en el momento de la publicación, ni la editorial ni la autora asumen responsabilidad alguna por los errores o los cambios que se produzcan después de la publicación. Además, la editorial no tiene ningún control sobre las páginas web de la autora o de terceros, ni de sus contenidos, y no asume ninguna responsabilidad al respecto.

Ni la editorial ni la autora se dedican a prestar asesoramiento o servicios profesionales al lector particular. Las ideas, los procedimientos y las sugerencias que se plantean en este libro no pretenden sustituir la consulta con el médico. Todas las cuestiones relativas a tu salud requieren supervisión médica. Ni la autora ni la editorial serán responsables de ninguna pérdida o daño supuestamente derivados de la información o las sugerencias contenidas en este libro.

© Caroline Fleck, 2025

© de la traducción, Remedios Diéguez Diéguez, 2025

© de todas las ediciones en castellano,

Editorial Planeta, S. A., 2025

Paidós es un sello editorial de Editorial Planeta, S. A.

Avda. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona, España

www.paidos.com

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-493-4403-9

Composición: Realización Planeta

Depósito legal: B. 9.404-2025

Impresión y encuadernación en Limpergraf, S. L.

Impreso en España - *Printed in Spain*



SUMARIO

Nota de la autora	11
Introducción.....	13

PRIMERA PARTE
QUÉ Y POR QUÉ

1. Validación: el secreto mejor guardado de los psicólogos	21
2. Un remedio para todo: por qué habría que detenerse un momento y aprender a validar.....	35
3. Qué significa ser visto: definición de la validación	53
4. La validación y el arte del sufrimiento: un último motivo para detenerse un momento y aprender a validar	71

SEGUNDA PARTE
CÓMO

5. La Escala de la Validación: las ocho técnicas para ver y ser visto	89
6. Atender: la estrategia de los que saben escuchar	99
7. Copiar: cómo conectar con cualquiera	117
8. Contextualizar: resolver el porqué	133
9. Equiparar: la técnica «cualquiera en tu lugar haría lo mismo»	147
10. Proponer: cómo leer las mentes	165

11. Tomar cartas en el asunto: cuando las palabras no bastan.	183
12. Exteriorizar: mi consejo para Jimmy Kimmel.	201
13. Desvelar: el poder del Me Too.	219

Tercera parte Y AHORA LLEGAN LOS CAMBIOS

14. Estrategias de cambio conductual.	237
15. Educar a niños emocionalmente inteligentes: validación y crianza.	249
16. El lenguaje universal del amor: la validación en las relaciones de pareja.	265
17. Valida como un profesional: la validación en el trabajo. .	275
18. Todo el mundo sufre: autovalidación.	287
Epílogo.	307
Apéndice.	315
Agradecimientos.	319
Notas.	323
Índice onomástico y de materias.	345

Capítulo 1

VALIDACIÓN: EL SECRETO MEJOR GUARDADO DE LOS PSICÓLOGOS

De una manera suave, se puede agitar el mundo.

Frase atribuida a MAHATMA GANDHI

Yo era una estudiante de doctorado en psicología clínica de veintisiete años sentada frente a un hombre de veintidós que acababa de decirme, con toda naturalidad, que estaba pensando en suicidarse aquella noche. Detrás de él había una cámara que me enfocaba y un monitor en el que apareció la frase «¡Evalúe siempre las tendencias suicidas al PRINCIPIO!». Miré el reloj. Estábamos en los últimos cinco minutos de una sesión de una hora. Al final del pasillo, mi cara pixeleda se proyectaba en una pantalla delante de un aula con otros diez estudiantes y mi instructor clínico, que me iba transmitiendo sus comentarios en tiempo real.

Rápidamente formulé una serie de preguntas para evaluar el riesgo de mi cliente: ¿Tenía acceso a medios letales? ¿Había pensado en un plan?, etcétera. Determiné que su riesgo era moderado. Me contó que había roto con su novio hacía dos noches. No lo había mencionado antes porque no quería hablar de ello. A medida que la sesión se acercaba a su fin, empezó a pensar en volver al apartamento vacío que había compartido con su pareja hasta hacía muy poco. Dijo que no creía que pudiese soportar otra noche solo.

Yo sabía lo que tenía que hacer. Tenía que ayudarle a utilizar las técnicas que estaba desarrollando para reducir su desesperación en la sesión y luego discutir cómo podría emplearlas en casa para pasar la noche. Pero había un problema. Él no quería usar ninguna habilidad;

estaba convencido de que no funcionarían. Tampoco quería hablar de la ruptura y estaba molesto conmigo por hacerle tantas preguntas. Dijo que desearía no haber dicho nada, que solo quería irse a casa.

Si no conseguía cambiar las cosas rápidamente, como él no quería ir al hospital por voluntad propia, tendría que considerar la posibilidad de ingresarlo contra su voluntad, y si hacía eso, corría el riesgo de perderlo como paciente y de que rechazase la terapia que necesitaba desesperadamente. Miré el monitor en busca de respuestas. Estaba en blanco. Empecé a tirar de todas las estrategias cognitivo-conductuales que se me ocurrieron. Refuerzo positivo, cuestionamiento socrático, refuerzo negativo, imitación, suplicar (vale, técnicamente no es una estrategia): ninguna funcionó. Miré el reloj y, acto seguido, el monitor. Hasta el día de hoy, todavía puedo ver las letras V-A-L-I-D-A-C-I-Ó-N apareciendo lentamente en la pantalla. Por un momento, me sentí confusa. El paciente había dicho de forma muy clara que no quería hablar de la ruptura. Entonces lo entendí.

– Esto es una pesadilla – dije.

Levantó la vista. Más bien diría que me fulminó con la mirada.

– Bajas la guardia un segundo y de inmediato te ves atacado con preguntas de la estudiante de doctorado demasiado entusiasta a la que no le importas absolutamente nada, o eso quieres creer, cuando lo más probable es que solo esté haciendo lo que le dicen.

Miré el monitor. Apareció la palabra *bien*.

– Y, por si fuera poco, esta sala está llena de gente que no conoces viendo todo esto.

– Normalmente, se me da bien desconectar de esa circunstancia. Gracias por recordármelo – dijo... ¡con una sonrisa!

– A mí también, pero ahora mismo me está distrayendo – admití.

Me levanté, me acerqué al monitor y lo apagué. A continuación, le propuse dar un paseo. Pasamos los siguientes veinte minutos caminando por los jardines frente al centro de tratamiento cognitivo-conductual. Durante nuestra conversación, una prolongación de la que habíamos tenido en la sala, intenté ponerme en su lugar. No traté de disuadirlo del suicidio ni de reducir su riesgo de ninguna manera; me

centré en intentar conectar con la experiencia de aquella persona que necesitaba ayuda desesperadamente, pero que había aprendido a no confiar en nadie que se la ofreciera.

Cuando regresamos, nos pusimos manos a la obra. La sesión duró más de dos horas. Al final, tomé la decisión de no ingresarlo. Fue una decisión acertada. Esa noche, en casa, utilizó las técnicas que practicamos en la sesión y funcionaron. Volvió a hacer lo mismo la noche siguiente, y la siguiente... Han pasado casi dos décadas desde que trabajamos juntos. A menudo me escribe para ponerme al día de cómo le van las cosas y me manda fotos de la «vida que vale la pena vivir» que se ha creado. Ahora también es terapeuta, y excelente además.

Convencer a alguien para hacer frente al dolor extremo en lugar de suicidarse es un ejemplo de influencia de alto riesgo en la conducta ajena. Sin embargo, las estrategias que funcionan en situaciones delicadas como estas son igual de efectivas, si no más, en escenarios menos extremos. Siempre digo que la única diferencia entre influir en las personas en terapia y hacerlo fuera de ella es que en terapia suele ser más complicado. Está claro que es mucho más difícil obligar a alguien a hacer ejercicio con regularidad si sufre una depresión paralizante y ha perdido la motivación incluso para hacer sus actividades favoritas. Es cierto que los expertos en psicología clínica conocemos los tipos de cambios que pueden mejorar diversos síntomas y trastornos de salud mental,* pero las estrategias que utilizamos para fomentar el cambio se aplican a las personas en general, no solo a quienes padecen alguna enfermedad mental.¹

Obviamente, los psicólogos no somos los únicos interesados en cambiar la forma de pensar o el comportamiento de las personas. Todos invertimos demasiado tiempo en intentar que la gente nos escuche, y casi siempre fracasamos por mucho que nos esforcemos.

* El ejercicio regular, por cierto, es tan eficaz como los antidepresivos para tratar la depresión (James A. Blumenthal y otros, «Exercise and Pharmacotherapy in the Treatment of Major Depressive Disorder», *Psychosomatic Medicine*, 69, núm. 7 [1 de septiembre de 2007], págs. 587-596, <<https://doi.org/10.1097/psy.0b013e318148c19a>>).

Estoy segura de que, ahora mismo, hay al menos una persona en tu vida en la que intentas influir sin éxito. Puede ser alguien de la familia (un hijo, tu pareja, tu madre o tu padre) o alguien del trabajo (un jefe o un compañero). Quieres que trabaje más, que trabaje menos, que deje de hablar de trabajo, que responda a tus mensajes, que deje de enviarte mensajes, que aprenda a usar Messenger... Los cambios que queremos ver en la gente que nos rodea son infinitos.

No en vano, el cambio es un negocio multimillonario. Cada año acudimos en masa a talleres y retiros o leemos libros que prometen ayudarnos a cambiar la conducta de los demás o a mejorar nuestras relaciones. Estos recursos suelen centrarse en tipos de dinámicas o problemas concretos para ayudarte a influir en la conducta: «Cómo liderar para que la gente escuche» o «Cómo educar a niños conflictivos», por ejemplo. Sin embargo, su objetivo es esencialmente el mismo: ayudarte a influir en la conducta.

Existe un montón de pseudociencia y auténticas patrañas sobre cómo influir en los demás, pero también hay una cantidad sorprendente de información fiable. Las estrategias de cambio científicamente probadas, como el refuerzo positivo, son cada vez más habituales. Estas técnicas, utilizadas desde hace décadas en las terapias cognitivo-conductuales, representan ahora el sello distintivo de programas de éxito para cuestiones que van desde el control de esfínteres hasta la retención de empleados (detengámonos un momento para apreciar que el control de esfínteres y la retención de empleados se pueden lograr con métodos similares).

Parece lógico que la gente se interese por los métodos científicos que utilizamos los psicólogos para influir en la conducta, sobre todo en situaciones difíciles. Como he dicho, todos tenemos personas a nuestro alrededor que parecen inmunes a la influencia, y la idea de llegar a ellas de verdad resulta emocionante. Lo que parece más difícil de entender es por qué todo el mundo sigue repitiendo un puñado de estrategias conductuales de hace más de setenta años sin mencionar ninguna de las investigaciones más recientes sobre las posibilidades de mejorarlas. NO-LO-ENTIENDO. Nuestros conocimientos sobre el

modo de influir en el comportamiento humano no terminaron con B. F. Skinner.* ¡Empezaron ahí!

Los primeros descubrimientos de la investigación sobre la conducta continúan siendo relevantes. Cualquiera que haya entrenado a un perro sabe que el refuerzo positivo con una golosina es muy útil para conseguir que se siente o dé la pata al darle una orden. Y está bien establecido que esas primeras investigaciones sobre el conductismo no se aplican solo a los animales; la simple idea de avanzar en un juego basta para que algunas personas se encierren en cibercafés durante días. Lo que hemos aprendido en los años transcurridos desde Skinner, sin embargo, es que cuando la gente se resiste a cambiar, no basta con saber cómo se aplican los principios básicos del cambio. También hay que saber demostrar aceptación.

POR QUÉ EL CAMBIO REQUIERE ACEPTACIÓN

Los psicólogos clínicos llevan investigando la relación entre la aceptación y el conductismo desde principios de la década de 1990, cuando la doctora Marsha Linehan introdujo un nuevo tipo de tratamiento llamado terapia dialéctica conductual (TDC). El tratamiento de Linehan causó conmoción no solo porque expuso que la aceptación es un catalizador para el cambio, sino también porque demostró ser capaz de hacer lo que ninguna otra terapia había logrado en la historia: reducir de forma fiable las autolesiones y la conducta suicida en personas con estas afecciones.²

En el panorama de la psicología moderna, aceptación significa reconocer la realidad de una situación sin juzgarla ni intentar cambiarla. Según esta definición, la aceptación y el cambio son literalmente incompatibles. Sin embargo, en su papel de joven investigadora que se enfrentaba a la dificultad de tratar a clientes suicidas con estrategias

* A B. F. Skinner se le considera el padre del conductismo. Destacó su trabajo sobre el condicionamiento operante, que introdujo los conceptos de *refuerzos* y *castigos*.

conductuales tradicionales, Linehan empezó a pensar que la aceptación y el cambio podrían ser las dos caras de la misma moneda. Planteó la teoría de que insistir demasiado en el cambio podría hacer que la gente se resistiera a él. Imagina cómo habría ido la sesión que describo al principio de este capítulo si hubiera seguido presionando a mi cliente para que usara sus técnicas. Linehan también sospechó que ciertos problemas de salud mental están causados por la invalidación generalizada (mensajes frecuentes del entorno según los cuales una persona o sus emociones son inaceptables). Si comparamos las tasas de suicidio de los miembros de la comunidad LGBTQIA+ con las de los que no pertenecen a ella, podemos comprobar el valor de esta perspectiva.³

Linehan pensaba que, si las personas se sintieran realmente aceptadas, podrían ser más receptivas al cambio. Para probar su hipótesis, desarrolló un nuevo tipo de terapia, la TDC, que llevó a los terapeutas a utilizar sus estrategias de cambio conductual de confianza acompañadas del nuevo conjunto de estrategias de aceptación de Linehan. Estas consistían principalmente en técnicas de validación diseñadas para ayudar a los terapeutas a transmitir aceptación, así como algunas técnicas para ayudar a los clientes a aceptarse a sí mismos y sus circunstancias. El término *estrategias de aceptación* describe este conjunto de técnicas de terapeuta y cliente, y la validación figura entre las más importantes. En palabras de Linehan, «Sería difícil sobreestimar la importancia de la validación en la TDC».⁴ En mis propias palabras, validación es lo que Justin Timberlake era para *NSYNC o Beyoncé para Destiny's Child. Las otras estrategias de aceptación tienen su lugar en el conjunto, pero palidecen en comparación con la validación.

Tras el éxito de la TDC, se extendió una nueva ola de terapias basadas en el modelo de aceptación y cambio. En conjunto, estas terapias han demostrado su eficacia en la reducción de una amplia variedad de problemas de salud mental, y actualmente son la referencia para tratar trastornos como la depresión recurrente⁵ y el trastorno límite de la personalidad,⁶ que confundieron a los psicólogos durante generaciones.

En las últimas décadas, a medida que los temas de salud mental han dejado de ser tabú, las estrategias de aceptación han empezado a

formar parte de la corriente dominante. El año pasado vi un vídeo en el que Lady Gaga enseñaba a Oprah la «aceptación radical»,⁷ técnica de TDC que, según ella, transformó su vida al ayudarla a sobrellevar el dolor crónico.⁸ Como psicóloga, pocas cosas me gustan más que entrar en una librería y descubrir que una estrategia de aceptación que solo había visto en manuales de tratamiento psicológico es el título de un nuevo superventas. Con la gran demanda actual de los enfoques científicos sobre el cambio y la aceptación, cabría esperar que esas técnicas de validación superpoderosas tengan la atención de todo el mundo. Pero no es así.

Como palabra de moda, no cabe duda de que la *validación* ha sido tendencia. Parece que todos hemos asimilado en algún momento el mensaje de que es buena para las relaciones. Lo que ocurre es que no hay mucha información sobre lo que significa, y mucho menos sobre cómo practicarla. Las técnicas de validación que han demostrado ayudar a las personas a comunicar aceptación no pertenecen al saber popular. En cuanto al descubrimiento de que la validación es un agente de cambio, también supone un secreto para la mayoría. Aunque muchas estrategias de aceptación han entrado en el espíritu cultural de la época, no podemos decir lo mismo de las revolucionarias técnicas de validación de la TDC.

No pretendo sugerir que otras técnicas de aceptación de las que tal vez hayas oído hablar, como la aceptación radical, no sean transformadoras. ¡Lo son! Practicarlas con regularidad influirá en tu forma de relacionarte contigo mismo y, posiblemente, en la forma en que los demás se relacionan contigo. No obstante, no te harán inmediatamente más eficaz a la hora de influir en la conducta de alguien, ni aumentarán las probabilidades de que acepten tu consejo. Un puñado de técnicas de validación, sin embargo, pueden lograr precisamente eso. **La validación mejorará tu capacidad de influir en la conducta, punto. El hecho de no validar a las personas te impedirá ser eficaz en muchos casos, y en ciertos escenarios dañará a la persona o a la relación en la que esperas influir.**

Es importante destacar que esta conexión entre validación y cambio se aplica tanto a uno mismo como a los demás; saber cómo autovalidarte mejorará tu relación contigo mismo y la probabilidad de que consigas hacer los cambios que desees. Si tenemos en cuenta el éxito de la TDC y la popularidad de muchas de las técnicas y los conceptos que introdujo, resulta extraño que su ingrediente secreto (la validación) continúe siendo relativamente desconocido. Después de varios años tratando de llegar al fondo de esta cuestión, he llegado a la conclusión de que la validación adolece de tres problemas principales:

1. La validación tiene diferentes significados para cada persona.
2. Las técnicas de validación se han reservado para tratar enfermedades mentales.
3. Las técnicas de validación están en todas partes y en ninguna.

Estos tres problemas explican por qué la validación sigue siendo el secreto mejor guardado de la psicología. En un esfuerzo por desvelar este secreto, a continuación expondré «rápidamente» cada uno de los problemas y posibles soluciones. **Comprender las cuestiones vinculadas a la validación es el primer paso para entender el concepto en sí.**

PROBLEMA N.º 1: LA VALIDACIÓN TIENE UN SIGNIFICADO DIFERENTE PARA CADA PERSONA

Si no tienes claro qué significa la validación, no eres el único. Las definiciones del término son muy variadas. El concepto de *mindfulness* pasó por una situación similar cuando empezó a causar problemas en el campo de la psicología tras el éxito de la reducción del estrés basada en el mindfulness (REBM).⁹ El programa de REBM consiste en ocho semanas de clases que enseñan mindfulness a personas sin formación previa en meditación o budismo. A principios de la década de 1990, los

investigadores demostraron que la REBM mejoraba enfermedades tan diversas como el dolor crónico¹⁰ y la ansiedad,¹¹ pero el concepto de mindfulness seguía confundiendo al público en general. ¿Es una religión? ¿Un estado mental? ¿Un café

**EN POCAS PALABRAS,
VALIDAR ES DEMOSTRAR
QUE ESTÁS AHÍ,
QUE LO ENTIENDES
Y QUE TE IMPORTA.**

de Los Ángeles? Como ocurre con la validación, pocos se ponían de acuerdo sobre su significado, y mucho menos sobre el modo de practicarlo.

Finalmente, en 1994, el doctor Jon Kabat-Zinn (el psicólogo que desarrolló la REBM) escribió un libro sobre mindfulness para un público no académico titulado *Mindfulness en la vida cotidiana. Donde quiera que vayas, ahí estás*, en el que definía el mindfulness como la conciencia que surge de «prestar atención de una manera determinada: de forma deliberada, en el momento presente y sin juzgar». ¹² El hecho de incluir las instrucciones para practicar mindfulness en la definición logró que el concepto fuese más accesible de manera inmediata, y el lenguaje llano alejó el término de las connotaciones espirituales de la meditación. Hoy, la de Kabat-Zinn continúa siendo una de las definiciones de mindfulness más citadas en el mundo occidental.

A diferencia del mindfulness, que se asoció con conceptos como la meditación y se considera básicamente un proceso cognitivo, la validación se asocia con términos como *elogio* y se considera la fuerza impulsora que explica por qué la gente usa Instagram. Sin embargo, según Linehan, «La validación no tiene nada que ver con el atractivo social y no es sinónimo de elogio». ¹³ La confusión en torno a la validación se ve agravada por el hecho de que se nos ha advertido de que no la busquemos. El mensaje parece ser que la validación es algo bueno para nuestras relaciones, pero que esperarla es señal de dependencia y no resulta sano.

Si el problema es que la validación ha llegado a tener significados distintos para cada persona, la solución obvia consiste en definirla con claridad. Resulta más fácil decirlo que hacerlo. A mí, por ejemplo, me

costó años encontrar una definición concisa con la que se identificasen mis clientes y que encajara con las técnicas que les enseñaba. Mis conocimientos de la validación procedían de la bibliografía de investigación, y esas descripciones tendían a ser demasiado técnicas. Después de experimentar con el enfoque de Kabat-Zinn de guiar con instrucciones, por fin di con una definición que encajó con mis clientes y sentó las bases para mi propio enfoque: **Validación es la comunicación mediante la cual uno es consciente, entiende y empatiza con la experiencia de otra persona, aceptándola como válida.** En pocas palabras, la validación demuestra que estás ahí, que lo entiendes y que te importa.

Las técnicas de validación que aprenderás en este libro son de probada eficacia para transmitir atención, comprensión y empatía de manera que reflejen aceptación.

PROBLEMA N.º 2: LAS TÉCNICAS DE VALIDACIÓN SE HAN RESERVADO PARA TRATAR ENFERMEDADES MENTALES

Los clientes de TDC aprenden numerosas técnicas que les ayudan a gestionar las emociones, tomar más conciencia, aumentar la eficacia interpersonal y cultivar la aceptación. Sin embargo, las técnicas de validación que se enseñan a los terapeutas y las instrucciones para dominarlas no se ofrecían originalmente a los clientes cuando se introdujo la TDC, en la década de 1990. Al igual que los terapeutas, las personas que empezaron a utilizar la TDC aprendieron que la validación es esencial para desarrollar y mantener relaciones. Lo que ocurre es que no se les enseñó cómo se hacía. Al menos no hasta 2014, cuando Linehan actualizó el manual de tratamiento e incluyó las técnicas de validación entre las que se enseñaban a los clientes.¹⁴ Actualmente, estas técnicas todavía se consideran opcionales en muchos casos y pueden enseñarse o no en los programas de TDC. Teniendo en cuenta que las técnicas de validación se han reservado

históricamente a los terapeutas, no es de extrañar que hayan tardado en calar entre el público.*

Esto me lleva al siguiente punto: Linehan se centró en ayudar a salir del infierno a las personas que habían caído en él, una tarea loable que ocupó una buena parte de su carrera. A diferencia de Kabat-Zinn, que definió el mindfulness en un libro dirigido al público en general, el enfoque de Linehan respecto a la validación se limitó principalmente a manuales de tratamiento psicológico, artículos de investigación clínica y los escasos folletos que se elaboraron posteriormente para los clientes. ¿Significa esto que la validación solo es eficaz cuando la utilizan terapeutas o personas con alguna enfermedad mental? No. Qué va. Para nada. Como verás en el capítulo 2, se ha demostrado que la validación reduce el conflicto, intensifica la conexión e impulsa todo tipo de cambios de conducta, desde motivar a presos hasta revelar información fiable durante los interrogatorios o animar a los adolescentes a seguir el consejo de sus padres. ¿Significa esto que los profesionales tendrían que mejorar en lo que respecta a compartir esta investigación y enseñar estas técnicas? Sí. ¿Deberían pensar más en el modo de darlas a conocer y demostrar su utilidad? ¡Por supuesto que sí!

Este libro es la culminación del trabajo que he realizado durante la última década para mejorar, reformular y ampliar las técnicas de validación de la TDC a fin de que cualquiera pueda utilizarlas para transmitir comprensión y lograr el entendimiento en las diferentes situaciones y relaciones. Aquí encontrarás respuestas a preguntas como «¿Qué debería decir?» y «¿Cómo debería decirlo?», que muchas veces se interponen entre nosotros y las personas en las que queremos influir.

* La falta de énfasis inicial en la enseñanza de la validación a los clientes de TDC no fue un descuido. Linehan pasó décadas perfeccionando su trabajo sobre la validación y probando diferentes formas de enseñarla a los clientes. Este tipo de investigación meticulosa requiere tiempo, pero es lo normal cuando se desarrollan protocolos de tratamiento.

PROBLEMA N.º 3: LAS TÉCNICAS DE VALIDACIÓN ESTÁN EN TODAS PARTES Y EN NINGUNA

Es cierto que las técnicas de validación se han tratado principalmente en relación con la terapia, pero si sabes lo que buscas, comprobarás que estas técnicas aparecen continuamente con diferentes nombres. El problema es que rara vez se denominan *técnicas de validación* o se asocian con la palabra *validación*. Más bien se presentan como soluciones puntuales para problemas específicos de una relación. Por ejemplo, si acudes a un taller para parejas, es probable que aprendas la técnica del hablante-oyente, que te ayudará a comunicarte mejor con tu pareja.¹⁵ Si lees *Conversaciones cruciales* para el trabajo, aprenderás la técnica de la paráfrasis, que te ayudará a mitigar los conflictos de manera eficaz.¹⁶ Y si te cuesta conectar con tu hijo de nueve o diez años, es posible que te animen a practicar la técnica del espejo (*mirroring*).¹⁷ Lo que podría no ser obvio para alguien que no compara estas estrategias es que, básicamente, todas requieren que hagas lo mismo: resumir o reflejar lo que alguien ha dicho para demostrar que estás escuchando y prestando atención. En esencia, todas son variaciones de la misma técnica de validación. Veremos esta técnica en particular en la segunda parte.

Dado que las técnicas de validación rara vez se asocian con el término *validación* y se reformulan constantemente como antídotos para problemas muy específicos, resulta difícil identificarlas. Esta dificultad se ve agravada por el hecho de que, como ya he mencionado, nuestros conocimientos generales sobre la validación han sido turbios en el mejor de los casos. Así, parece que las técnicas de validación están en todas partes y en ninguna.

Comprender qué es la validación y cómo transmitirla te ayudará a identificar las técnicas de validación, independientemente de su nombre. Cuando reconozcas que la validación es lo que la situación requiere, podrás utilizar cualquiera de las técnicas de este libro para lograr resultados similares o mejores. Dado que la validación está en

todas partes y en ninguna, dominarla es un poco como descubrir Matrix; entender cómo, por qué y en qué condiciones funciona la validación te ayudará a influir para el cambio de manera infinitamente más eficaz.

MIRAR HACIA EL FUTURO

Este libro se divide en tres partes. Los capítulos de esta primera parte desarrollan a fondo el concepto de validación, repasan los notables resultados vinculados con ella y analizan brevemente cómo se han logrado. La segunda parte presenta la Escala de la Validación (el marco que he desarrollado para enseñar técnicas de validación) y las instrucciones hasta ahora inéditas para dominar dichas técnicas. Por último, la tercera parte te explica cómo se utilizan estas técnicas con estrategias de cambios conductuales estándares, como el refuerzo y la resolución de problemas, para transformar tu vida en los aspectos que más te importan (por ejemplo, salvar tu matrimonio o silenciar a tu crítico interior). Al final de este libro contarás con todo lo que necesitas para empezar a experimentar el poder de la validación de primera mano.

Me he centrado mucho en la TDC en este capítulo, pero quiero señalar que más adelante no la mencionaré demasiado. La excepción se encuentra en el capítulo 4, donde hablo de la ciencia y la filosofía que hay detrás de la validación y explico cómo me cuestioné todo lo que creía saber acerca de esta estrategia (y de la esclerosis múltiple, si vamos al caso) después de conocer a Marsha Linehan. Para aquellos que deseen aprender más sobre TDC, recomiendo encarecidamente las memorias de Linehan, *Building a Life Worth Living*.

Por último, quiero dejar claro que este libro no te enseñará a doblegar a las personas a tu voluntad. Es cierto que la validación desbloquea el potencial de cambio, pero lo hace a través de la aceptación. Todos y cada uno de nosotros quiere ser visto y aceptado tal como es. Satisfacer esta necesidad animará a la gente a escucharte. Es un hecho. Los de-

más, a su vez, te inspirarán para ser mejor. Como afirmó Barack Obama, «Aprendiendo a ponerse en el lugar del otro, a ver a través de sus ojos: así es como empieza la paz. Y depende de ti hacer que eso ocurra».¹⁸ Ver a través de los ojos de otra persona – atestiguar, comprender y preocuparse de verdad por la experiencia ajena – resulta más fácil de decir que de hacer. No basta con quererlo o saber que es importante; hay que saber cómo hacerlo. Las técnicas y las estrategias incluidas en este libro están diseñadas precisamente para eso. Fomentan la conexión, la resolución y el crecimiento, pero también te exigen todo eso a cambio.