

UNA TERCERA POSIBILIDAD

Explorar una respuesta nueva cuando dos posiciones internas parecen obligarte a elegir demasiado rápido entre una u otra.



OBJETIVO

Reconocer dos posiciones internas en conflicto, identificar qué verdad parcial, necesidad, valor o límite aporta cada una y formular una respuesta nueva sin forzar un compromiso artificial.

RESULTADO ESPERADO

Terminar con un mapa claro de los dos lados y una hipótesis de "tercera posibilidad" pequeña, observable y revisable que pueda contrastarse con la realidad.

ADAPTACIÓN EDUCATIVA DE UNIVERSO TÚ. Inspirada en la tensión de opuestos y la función trascendente de Jung. No es una técnica formulada por Jung y no promete que todo conflicto produzca una tercera solución.

PRÁCTICA 3

UNA TERCERA POSIBILIDAD

MAPA DE ACCIÓN

Cuando dos posiciones internas chocan, a veces intentamos elegir demasiado rápido una de ellas.

Jung mostró que sostener la tensión de los opuestos puede abrir la posibilidad de una respuesta nueva.

Esta práctica te guía para explorar esa posibilidad sin forzar una solución artificial.



OBJETIVO

Ayudarte a reconocer dos posiciones internas en conflicto, identificar qué verdad parcial aporta cada una y explorar una tercera posibilidad más amplia, concreta y consciente.



¿POR QUÉ ES IMPORTANTE?

En la psicología analítica, Jung relacionó la tensión de opuestos con la posibilidad de una transformación psíquica. El trabajo no consiste en elegir precipitadamente un lado, sino en sostener la tensión el tiempo suficiente para que aparezca una respuesta menos unilateral y más ajustada a la realidad.

Fuente principal: Jung, C. G., "The Transcendent Function", CW 8; IAAP.

PROCESO PASO A PASO

1



IDENTIFICA LOS DOS LADOS

Escribe las dos posiciones internas que chocan en una situación concreta. Nómbralas de forma sencilla y sin juzgar.

2



DESCRIBE QUÉ QUIERE CADA UNA

Aclara qué busca cada posición, qué valor protege y qué necesidad intenta defender.

3



OBSERVA QUÉ TEME CADA UNA

Pregunta qué teme perder cada lado si no predomina. Diferencia temor, hecho y anticipación.

4



RECONOCE SU VERDAD PARCIAL

Busca qué información valiosa aporta cada posición. No la reduzcas a correcta o equivocada.

5



SOSTÉN LA TENSIÓN

Evita cerrar demasiado pronto. Da un tiempo limitado a la observación para que no mande solo la urgencia.

6



FORMULA UNA TERCERA POSIBILIDAD

Explora una respuesta nueva que incorpore algo esencial de ambos lados y pueda probarse en la realidad.



PREGUNTAS PARA PROFUNDIZAR

- ¿Qué intenta proteger cada posición?
- ¿Qué verdad parcial aporta cada una?
- ¿Qué temo perder si no elijo ya?
- ¿Qué respuesta nueva aparece si no me precipito?



CONSEJOS CLAVE

- No busques una solución perfecta.
- No conviertas una posición en enemiga.
- Diferencia hechos, emociones y predicciones.
- La tercera posibilidad no siempre es un punto medio: puede ser una respuesta nueva.



RECUERDA

Sostener la tensión no es quedarse bloqueado. Es dar espacio a una comprensión más amplia antes de decidir.



ANTES DE EMPEZAR

Cómo utilizar esta práctica

Trabaja con un conflicto concreto. No intentes resolver toda tu personalidad ni toda una relación de una vez. La práctica funciona mejor cuando puedes nombrar dos posiciones distintas y existe margen real para explorar antes de decidir.

QUÉ SÍ ES

Un ejercicio para diferenciar dos posiciones internas, escuchar qué intenta proteger cada una, reconocer la información válida de ambos lados y probar una respuesta nueva y verificable.

QUÉ NO ES

No es una técnica para “encontrar siempre el punto medio”, no diagnostica partes o complejos, no garantiza una solución elegante y no obliga a mantener una situación incompatible o dañina.

Duración y materiales

- 45-60 minutos la primera vez.
- Cuaderno o papel y bolígrafo.
- Una escena, conversación o decisión concreta.
- Opcional: revisar la hoja 24-48 horas después si la activación era alta.

CRITERIO DE SEGURIDAD

Si una opción implica tolerar violencia, coerción, amenaza, humillación o riesgo, no necesitas buscar una “tercera posibilidad” que incluya el daño. La prioridad es proteger la seguridad y los límites. Tampoco pospongas decisiones urgentes de salud, legales o de protección.

FUNDAMENTO DOCUMENTAL

Tensión de opuestos y función trascendente

Jung desarrolló la idea de la función trascendente como un proceso psicológico que relaciona posiciones antes separadas, especialmente la actitud consciente y materiales inconscientes. En su formulación, la tensión puede dar lugar a una nueva actitud o a un símbolo que no estaba disponible al principio. No equivale a promediar dos opiniones ni a fabricar un compromiso.

1 · JUNG

The Transcendent Function, incluido en The Structure and Dynamics of the Psyche (CW 8), es la referencia central. Psychological Types (CW 6) y Two Essays on Analytical Psychology (CW 7) ofrecen contexto sobre unilateralidad, conflicto de actitudes y relación entre conciencia e inconsciente.

2 · IAAP

La International Association for Analytical Psychology describe la función trascendente como un proceso dialéctico que permite pasar de una actitud psicológica a otra mediante la integración de posiciones previamente separadas. La IAAP subraya que el término no es mágico ni metafísico.

3 · UNIVERSO TÚ

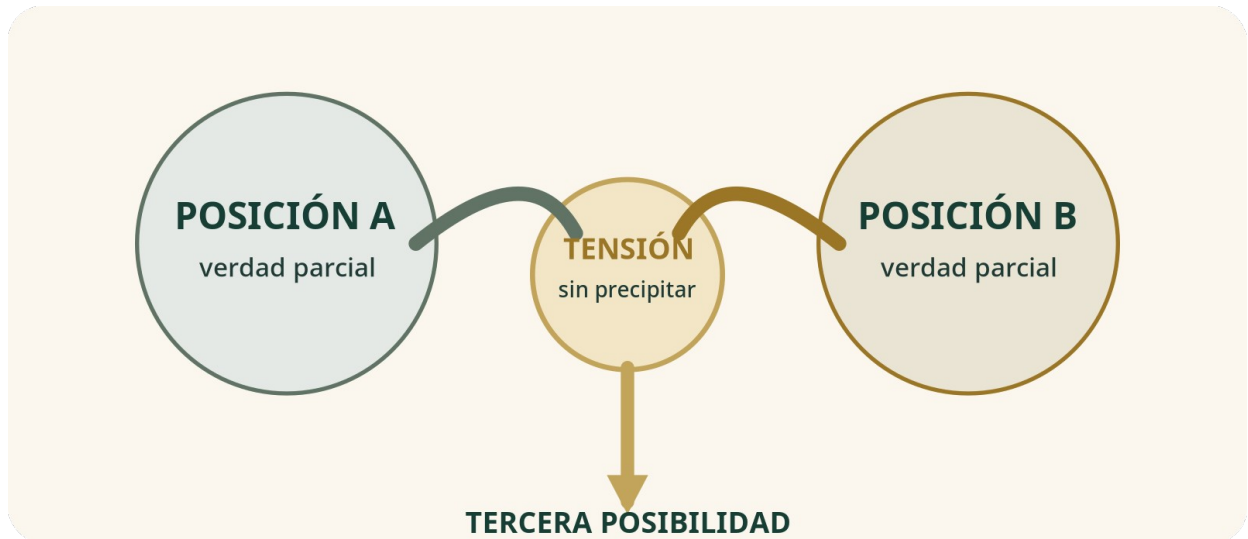
La secuencia práctica de estas páginas - identificar dos lados, describir lo que quieren y temen, reconocer verdad parcial, sostener tensión y formular una opción verificable - es una adaptación educativa propia. No se presenta como un protocolo creado por Jung.

PRECISIÓN IMPORTANTE

En este cuaderno, "tercera posibilidad" significa una hipótesis de respuesta más amplia que incorpora información válida de ambos lados. Puede ser una acción, una pregunta, una nueva forma de ordenar el problema o, a veces, la conclusión de que todavía faltan datos. No siempre aparece y no siempre es un punto medio.

MODELO DE TRABAJO

Dos verdades parciales, una tensión y una respuesta nueva



Una posición puede contener una necesidad legítima y, al mismo tiempo, ser incompleta. Lo mismo puede ocurrir con la posición contraria. El trabajo no consiste en declarar ganadora a una de ellas desde el principio, sino en identificar qué información necesita conservarse.

NO ES "50/50"

La tercera posibilidad no tiene por qué repartir exactamente la mitad a cada lado. Puede conservar el límite esencial de una posición y la necesidad de la otra de una forma nueva. También puede concluir que una de las dos debe prevalecer porque protege seguridad, un valor no negociable o la realidad de los hechos.

PREGUNTA CENTRAL

¿Qué respuesta podría incorporar algo esencial de A y algo esencial de B sin fingir que ambos lados quieren exactamente lo mismo?

Escribe las dos posiciones internas que chocan en una situación concreta. Nómbralas de forma simple y neutral, sin decidir todavía cuál tiene razón.

Para qué

Este paso evita que el conflicto se reduzca a una pelea entre “la postura correcta” y “la equivocada”. La meta es extraer información útil y aumentar libertad de elección.

Cómo hacerlo paso a paso

1. Elige una escena de los últimos días o semanas.
2. Completa: “una parte de mí quiere...” y “otra parte de mí quiere...”.
3. Pon nombres funcionales: acercarme/protegerme, cambio/estabilidad, hablar/esperar, autonomía/conexión.
4. Comprueba que estás describiendo una tensión concreta y no una identidad global.

Preguntas de control

- ¿Qué dos posiciones están realmente en conflicto?
- ¿Cuál habla más fuerte?
- ¿Cuál intento ridiculizar o expulsar?

EJEMPLO

Situación: quiero hablar hoy sobre nuestro futuro, pero otra parte quiere esperar porque teme que la conversación se convierta en presión. A = “hablar ahora”. B = “esperar y observar”.

2 DESCRIBE QUÉ QUIERE CADA UNA

Aclara qué busca cada posición y qué necesidad, valor o función intenta proteger. Distingue la conducta propuesta del motivo que hay debajo.

Para qué

Este paso evita que el conflicto se reduzca a una pelea entre “la postura correcta” y “la equivocada”. La meta es extraer información útil y aumentar libertad de elección.

Cómo hacerlo paso a paso

1. Para A completa: “quiero...” y “esto es importante porque...”.
2. Haz lo mismo con B.
3. Traduce conductas en valores o necesidades: “quiero irme” puede proteger descanso, autonomía o seguridad.
4. Busca si ambas posiciones comparten una necesidad de fondo expresada de manera distinta.

Preguntas de control

- ¿Qué intenta conseguir A?
- ¿Qué intenta conseguir B?
- ¿Qué valor o necesidad legítima contiene cada una?

EJEMPLO

A quiere hablar para obtener claridad y conexión. B quiere esperar para conservar libertad y evitar comprometerse bajo presión. Las dos valoran honestidad, pero la buscan con ritmos diferentes.

3 OBSERVA QUÉ TEME CADA UNA

Explora qué pérdida o peligro anticipa cada posición si la otra domina. Separa el temor de los hechos disponibles.

Para qué

Este paso evita que el conflicto se reduzca a una pelea entre “la postura correcta” y “la equivocada”. La meta es extraer información útil y aumentar libertad de elección.

Cómo hacerlo paso a paso

1. Completa para A: “si no hago lo que propongo, temo que...”.
2. Completa la misma frase para B.
3. Marca qué parte del miedo está comprobada y qué parte es predicción.
4. Pregunta qué necesitaría cada lado para sentirse suficientemente seguro como para escuchar al otro.

Preguntas de control

- ¿Qué teme perder cada lado?
- ¿Qué parte del temor es un hecho?
- ¿Qué dato reduciría una predicción innecesaria?

EJEMPLO

A teme que posponer confirme falta de compromiso. B teme que hablar ahora le obligue a decidir antes de saber qué quiere. Ninguno de esos temores es todavía una certeza.

4 RECONOCE LA VERDAD PARCIAL

Busca qué información valiosa aporta cada posición. “Verdad parcial” no significa que toda su interpretación sea correcta, sino que contiene un dato, necesidad, valor o límite que merece entrar en la decisión.

Para qué

Este paso evita que el conflicto se reduzca a una pelea entre “la postura correcta” y “la equivocada”. La meta es extraer información útil y aumentar libertad de elección.

Cómo hacerlo paso a paso

1. Escribe una frase: “A tiene razón en que...”.
2. Escribe otra: “B tiene razón en que...”.
3. Elimina de esas frases las predicciones que no puedas comprobar.
4. Señala qué elemento de cada lado no quieres perder al buscar una respuesta nueva.

Preguntas de control

- ¿Qué dato aporta A?
- ¿Qué dato aporta B?
- ¿Qué parte de cada posición quiero conservar aunque cambie la conducta final?

EJEMPLO

A tiene razón en que la indefinición prolongada genera malestar. B tiene razón en que una decisión auténtica no puede producirse por presión. La tercera posibilidad tendrá que respetar claridad y autonomía.



Evita cerrar demasiado pronto, pero no conviertas la espera en parálisis. Define cuánto tiempo o qué dato necesitas antes de formular una nueva respuesta.

Para qué

Este paso evita que el conflicto se reduzca a una pelea entre “la postura correcta” y “la equivocada”. La meta es extraer información útil y aumentar libertad de elección.

Cómo hacerlo paso a paso

1. Escribe por qué necesitas no cerrar todavía.
2. Define una fecha, una conversación o un dato que marque la revisión.
3. Durante la pausa, reúne solo información que pueda cambiar la decisión.
4. Si el tiempo no aporta datos ni perspectiva, cambia de estrategia: pregunta, decide o pon un límite.

Preguntas de control

- ¿Para qué sirve esperar?
- ¿Cuándo revisaré?
- ¿La espera aumenta claridad o solo pospone incomodidad?

EJEMPLO

“No voy a decidir hoy. Esta semana observaré si podemos hablar de expectativas sin ultimátum y el domingo revisaré lo que he aprendido”.

Explora una respuesta nueva que no sea mera reacción de A o de B y que pueda probarse en la realidad. No busques perfección: busca una hipótesis útil.

Para qué

Este paso evita que el conflicto se reduzca a una pelea entre “la postura correcta” y “la equivocada”. La meta es extraer información útil y aumentar libertad de elección.

Cómo hacerlo paso a paso

1. Resume en una línea lo esencial de A y de B.
2. Formula 2-3 opciones nuevas antes de elegir una.
3. Pasa cada opción por cuatro filtros: hechos, valores, límites y viabilidad.
4. Elige un experimento pequeño y reversible cuando sea posible. Después registra el resultado real.

Preguntas de control

- ¿Qué tiene de nuevo esta opción?
- ¿Respeto un límite esencial?
- ¿Puedo observar si funciona?

EJEMPLO

Tercera posibilidad: “No decidimos hoy sobre un futuro definitivo. Acordamos una conversación semanal durante un mes sobre expectativas y observamos si existe coherencia suficiente para tomar una decisión más informada”.

CASO GUIADO

Claridad y libertad: de dos exigencias a una respuesta nueva

Este caso muestra una tercera posibilidad que no es un punto medio matemático. La respuesta aparece al conservar lo esencial de cada posición y cambiar la forma de actuar.

SITUACIÓN	Una persona desea definir inmediatamente si la relación tiene futuro. Otra parte de sí misma teme presionar y quiere dejar que todo siga sin hablarlo.
POSICIÓN A	“Necesito una respuesta clara ya”. Protege previsibilidad, tiempo y sensación de reciprocidad.
POSICIÓN B	“No quiero presionar; mejor no decir nada”. Protege autonomía, espontaneidad y miedo a perder el vínculo.
VERDAD PARCIAL A	Una indefinición prolongada puede ser incompatible con necesidades reales y merece conversación.
VERDAD PARCIAL B	La decisión de la otra persona no puede producirse por presión ni ser sustituida por nuestras expectativas.
TERCERA POSIBILIDAD	Plantear una conversación explícita sobre qué quiere cada uno, sin exigir una decisión final ese día, y acordar una fecha razonable para revisar si existe dirección compartida.
CRITERIO DE REALIDAD	La opción funciona si aumenta información, reduce interpretaciones y permite observar reciprocidad. Si el otro evita toda conversación o expresa objetivos incompatibles, la nueva información también cuenta.

Aprendizaje

Una tercera posibilidad no garantiza que la relación continúe. Su valor está en producir una respuesta más ajustada a la realidad: puede abrir una vía compartida o hacer visible una incompatibilidad que antes quedaba atrapada entre urgencia y evitación.

MATICES IMPORTANTES

Cuándo una “tercera posibilidad” NO es integración

1 · PUNTO MEDIO AUTOMÁTICO

“Tú quieres 100 y yo 0, hagamos 50” puede ser negociación, pero no necesariamente una nueva comprensión. Una tercera posibilidad puede cambiar la pregunta o la forma de actuar, no solo repartir cantidades.

2 · FALSO CONSENSO

Si una persona dice “no” y la otra transforma ese no en “en realidad quieres otra cosa”, no hay integración: se está invalidando la autonomía del otro.

3 · EVITAR UNA PÉRDIDA

Algunas decisiones exigen renunciar a una opción. Una tercera posibilidad no siempre elimina duelo, incompatibilidad o consecuencias.

4 · VIOLAR UN LÍMITE

No se integra seguridad con abuso, coerción o humillación. Los límites esenciales no se vuelven negociables por usar lenguaje junguiano.

5 · INFORMACIÓN INSUFICIENTE

A veces la respuesta nueva es una pregunta mejor o un periodo de observación con criterio. Si faltan datos, no fabriques una conclusión para sentir alivio.

6 · SOLUCIÓN “BRILLANTE” PERO IRREAL

Una idea solo sirve si puede entrar en la vida real. Comprueba tiempos, voluntad de las personas implicadas, recursos, límites y consecuencias.



HOJA DE TRABAJO 1

Mapa de las dos posiciones y su verdad parcial

Escribe frases breves. Si algo no está claro, pon “no lo sé todavía”.

SITUACIÓN CONCRETA

POSICIÓN A - QUÉ QUIERE

POSICIÓN A - QUÉ TEME

POSICIÓN A - QUÉ VERDAD PARCIAL APORTA

POSICIÓN B - QUÉ QUIERE

POSICIÓN B - QUÉ TEME

POSICIÓN B - QUÉ VERDAD PARCIAL APORTA

Pregunta de cierre

¿Qué dos elementos esenciales necesito conservar cuando explore una respuesta nueva?

HOJA DE TRABAJO 2

Laboratorio de terceras posibilidades

No te quedes con la primera idea. Genera varias hipótesis y somételas a un criterio de realidad.

HIPÓTESIS	QUÉ CONSERVA DE A	QUÉ CONSERVA DE B	¿ES VIABLE?

Filtro de realidad

- ¿Respeto los hechos que conozco?
- ¿Respeto un valor o límite esencial?
- ¿Depende de algo que realmente puedo hacer o acordar?
- ¿Necesita cooperación de otra persona y esa cooperación existe?
- ¿Puedo probarla de forma pequeña o revisable?

Hipótesis que voy a probar

INTEGRACIÓN, COMUNICACIÓN Y SEGURIDAD

De la idea nueva a una acción verificable

Cuando el conflicto afecta a una relación, la tercera posibilidad no puede decidir unilateralmente lo que corresponde al otro. Si la opción requiere cooperación, debe convertirse en conversación y acuerdo.

PLANTILLA DE CONVERSACIÓN

“Me doy cuenta de que una parte de mí quiere _____ y otra intenta proteger _____. Veo algo importante en ambas. No quiero resolverlo imponiendo una sola. Me gustaría explorar _____. ¿Cómo lo ves tú? ¿Qué parte de esta propuesta sería posible para ti?”

Señales de integración útil

- Puedes describir lo que aporta A y B sin caricaturizarlas.
- La nueva opción contiene algo que antes no estaba disponible.
- Distingues tu decisión de la voluntad de la otra persona.
- La respuesta puede probarse o contrastarse con hechos.
- No viola seguridad, dignidad o límites esenciales.
- Si no funciona, puedes revisarla sin convertir el intento en fracaso.

Señales para frenar

- Buscas una solución perfecta que elimine toda incomodidad.
- Llamas “tercera vía” a evitar tomar una decisión necesaria.
- Utilizas Jung para explicar qué debería querer otra persona.
- La nueva opción depende de que alguien cambie aunque haya dicho que no quiere hacerlo.
- Intentas negociar violencia, coerción o daño.

CRITERIO DE CIERRE

Has terminado cuando puedes decir: 1) qué quiere A, 2) qué quiere B, 3) qué verdad parcial aporta cada una, 4) qué realidad o límite no puede ignorarse, 5) qué tercera posibilidad vas a probar y 6) qué dato usarás para evaluarla.

CIERRE DOCUMENTAL

Preguntas clave, palabras clave y fuentes

Preguntas clave

- ¿Qué dos posiciones están chocando dentro de mí?
- ¿Qué verdad parcial aporta cada una?
- ¿Qué teme perder cada lado?
- ¿Qué realidad o límite no debo ignorar?
- ¿La tercera posibilidad es realmente nueva o solo un punto medio automático?
- ¿Qué experimento pequeño puedo probar para obtener información?

Palabra clave maestra

Una tercera posibilidad

Palabras clave secundarias

función trascendente Jung · tensión de opuestos · tercera posición · integración de opuestos · ambivalencia · nueva actitud · conflicto interior · psicología analítica

Fuentes principales

Jung, C. G. - "The Transcendent Function". En The Structure and Dynamics of the Psyche, Collected Works, Vol. 8. Princeton University Press. Texto central sobre la relación entre posiciones conscientes e inconscientes y la posibilidad de una nueva actitud.

Jung, C. G. - Psychological Types. Collected Works, Vol. 6. Princeton University Press. Relevante para unilateralidad, oposición de actitudes y función mediadora del símbolo.

Jung, C. G. - Two Essays on Analytical Psychology. Collected Works, Vol. 7. Princeton University Press. Relevante para la relación entre conciencia e inconsciente y el proceso de individuación.

International Association for Analytical Psychology (IAAP) - "The Transcendent Function". Recurso contemporáneo que describe el concepto como un proceso dialéctico de transición e integración de posiciones psicológicas.

International Association for Analytical Psychology (IAAP) - Collected Works Abstracts, Vols. 6, 7 y 8. Resúmenes académicos de los textos de Jung utilizados para contextualizar oposición, símbolo y función trascendente.

DISTINCIÓN EDITORIAL

La expresión práctica "tercera posibilidad", los seis pasos, los filtros de realidad, los ejemplos y las hojas de trabajo son una adaptación educativa de Universo Tú. No se presentan como un método literal creado por Jung.

Cierre

Una tercera posibilidad no es una solución mágica ni la obligación de encontrar un punto medio. Es la posibilidad de responder desde una comprensión más amplia cuando la primera alternativa era quedar atrapado entre dos respuestas automáticas.

© Universo Tú · Material educativo creado por Universo Tú.