

LA INTENCIONALIDAD

EN LA COMUNICACIÓN



Raúl Tejeros, diciembre de 2019
raultejeros@yahoo.es

Parques de Estudio y Reflexión. Parque de Toledo
<http://www.parquetoledo.org>

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	3
INTRODUCCIÓN	4
TIPOS DE COMUNICACIÓN	6
LA ATENCIÓN Y LOS ENSUEÑOS	8
LA INTELIGENCIA EN LA COMUNICACIÓN	10
EJEMPLOS DE INTENCIONES	12
EL EMPLAZAMIENTO	15
LA VIOLENCIA	17
<i>HAY MUCHOS TIPOS DE VIOLENCIA</i>	17
<i>LOS JUEGOS SICOLÓGICOS</i>	18
DE LA GENTE TÓXICA A LA GENTE VITAMINA	19
RESUMEN	21

“Todo acto que no termina en otro es contradictorio”
SILO

PRESENTACIÓN

“Suelen hacer falta tres semanas para preparar un discurso improvisado.”
MARK TWAIN

“En una discusión, lo difícil no es defender nuestra opinión, sino conocerla.”
ANDRÉ MAUROIS

Este trabajo comenzó con unas notas que fui tomando sobre distintas reflexiones basadas en experiencias personales. Fue la caída en cuenta de la existencia de una intencionalidad en toda comunicación, y la escasa conciencia que se suele tener de la misma, la que me llevó a estudiar este asunto.

En muchas ocasiones esta comunicación con otras personas resulta agradable y placentera, estimulante, nos distrae de las preocupaciones cotidianas, nos ayuda a aliviar nuestras tensiones internas mediante distintas formas de catarsis, nos permite aprender de los demás y del mundo, y por lo tanto, de uno mismo, e incluso puede resultar una parte esencial de un proceso más amplio en el que experimentamos un avance, un crecimiento interno, una evolución.

Pero no siempre la comunicación es tan satisfactoria y fructífera. En no pocas ocasiones en las que hemos mantenido una charla con alguien, hemos participado en una reunión o hemos intercambiado nuestras opiniones presencialmente o a distancia, sin apenas darnos cuenta hemos ido deambulando por senderos tortuosos hasta llegar a paisajes extraños, confusos y oscuros, nos hemos sentido desorientados, y con una notable sensación de no comprender qué ha pasado ni porqué. Y al mirar hacia atrás el camino recién recorrido, hemos podido reconocer en los otros, y en ocasiones incluso en nosotros mismos, el rastro amargo que deja la violencia.

En esas ocasiones en las que se ha violado la “Regla de Oro”, en las que el trato dado o recibido se aleja y mucho del deseado, no siempre es fácil pesquisar cómo se ha llegado a esa situación, ni quién ha sido realmente el responsable de lo ocurrido.

Fueron esas desagradables experiencias, y el caer en cuenta de la frecuente falta de comprensión de los procesos mentales que se disparaban en mí y en los otros la que me llevó a analizar y estudiar en profundidad dicha comunicación, descubriendo las distintas intencionalidades que le daban sustento.

La intención de este trabajo es pues la comprensión profunda de la intencionalidad en la comunicación. El punto de vista es analizar si la comunicación es una acción unitiva, generosa y desprendida, que trata de dar y ayudar a los demás, o si por el contrario se trata de una acción contradictoria, interesada e incluso decididamente violenta.

Porque es indignante comprobar cómo la violencia psicológica campea a sus anchas por todas partes a nuestro alrededor. Ver a los violentos disfrazados de tímidos cervatillos, utilizando sofisticados mecanismos de manipulación para salirse siempre con la suya, y encima caer simpáticos a todo el mundo, mientras las víctimas son despreciadas e ignoradas. Y por encima de todo, una absoluta falta de comprensión de lo que está ocurriendo.

Este trabajo es breve y sencillo, pero importante y preciso en dar luz a unas pocas ideas que pueden ayudarnos en este tema:

- La falsedad de la existencia de un único modelo violento en la Naturaleza, defendido por algunos, pues por todas partes encontramos ejemplos entre animales y plantas de comunicación, colaboración y cooperación.
- La importancia de la atención, a fin de aumentar nuestra capacidad de crítica y autocrítica que nos permita percatarnos de la existencia de una intención subyacente en toda comunicación, que nace siempre de los ensueños que la alimentan.
- La necesidad de ponerse en el lugar del otro para poder comprender las motivaciones de los demás, lo que exige un cierto desapego de uno mismo.
- Los ensueños, los temores, las intenciones, las emociones, los razonamientos, las comprensiones y los comportamientos finales, ya sean unitivos o contradictorios, forman una estructura compleja pero inseparable dando lugar a que el comportamiento final de las personas esté predeterminado por la estructura de su situación.
- Que toda comunicación implica siempre un doble emplazamiento: desde donde el emisor se emplaza y donde el emisor emplaza al receptor.
- Que el acto de comunicarse puede ser amable, unitivo, con la intención de dar generosamente, de tratar al otro como deseamos ser tratados, o de gran violencia y contradicción interna.
- La existencia de los juegos psicológicos, entendidos como formas altamente destructivas y disfuncionales de comunicación basadas en la violencia.
- Y de la existencia de la gente tóxica y de su contrario, la gente vitamina.

INTRODUCCIÓN

“La soledad es muy hermosa... cuando se tiene alguien a quien decírselo.”
GUSTAVO ADOLFO BÉCQUER

“El instinto social de los hombres no se basa en el amor a la sociedad, sino en el miedo a la soledad.”
ARTHUR SCHOPENHAUER

“Habla para que yo te conozca.”
SÓCRATES

Somos seres sociales. Todos necesitamos relacionarnos y comunicarnos. Esta necesidad parece estar muy arraigada en lo profundo de cada uno de nosotros. Parece que necesitamos una dosis diaria de comunicación, como si se tratase de un “alimento” de nuestro espíritu. Y si no obtenemos esa dosis podemos sufrir de soledad. Si prestamos atención, descubriremos que es tan necesario para nuestro bienestar el compartir nuestras opiniones, nuestras vivencias, y nuestra vida en general, que esta comunicación con los demás es una de las necesidades fundamentales en la vida, como pudiera serlo comer, dormir, respirar, etc. Y al igual que sucede con las demás necesidades básicas, si su carencia se experimenta como sufriente, cuando disponemos de ello en abundancia nos resulta placentero, e incluso, un exceso puede resultar cansino, molesto e incluso perjudicial.

Además, parece que existen distintos tipos de comunicación. Puede ser más superficial o más profunda o íntima. Hasta el sexo, como decía Silo¹, es una forma de comunicación.

Al comunicarnos, buscamos lo que los psicólogos llaman “caricias”, como los “likes” de las redes sociales. Nos saludamos con unos “buenos días” en el que nos enviamos buenos deseos, un simple mensaje que nos indica que existe un vínculo, que somos importantes para el otro, que seguimos llevándonos bien. Es distinta la comunicación según con quien se produzca, según el tipo de relación que tengamos con la otra persona, o el grado de vinculación.

La relación con los otros crea vínculos invisibles, pero muy reales. El lenguaje utiliza palabras para referirse a esas relaciones, que muy frecuentemente nos resultan ambiguas. Amigo, conocido, colega, familia, son palabras que tienen distintos significados o amplitud según el contexto. Por ejemplo “amigo”, puede utilizarse en sentido muy amplio, como los amigos de una red social, o en sentido muy restrictivo para personas con quienes tenemos un vínculo muy especial. Para quienes el vínculo es menos intenso o hay menor cercanía, podemos utilizar otros términos como “conocidos”. Un concepto más variable aún es el de “familia” al que haré referencia más adelante, en los ejemplos de intenciones.

En muchas ocasiones esta comunicación con otras personas resulta agradable y placentera, estimulante, nos distrae de las preocupaciones cotidianas, nos ayuda a aliviar nuestras tensiones internas mediante distintas formas de catarsis, nos permite aprender de los demás y del mundo, y por lo tanto, de uno mismo, e incluso puede resultar una parte esencial de un proceso más amplio en el que experimentamos un avance, un crecimiento interno, una evolución.

Pero no siempre la comunicación es tan satisfactoria y fructífera. En no pocas ocasiones en las que hemos mantenido una charla con alguien, hemos participado en una reunión o hemos intercambiado nuestras opiniones presencialmente o a distancia, sin apenas darnos cuenta hemos ido deambulando por senderos tortuosos hasta llegar a paisajes extraños, confusos y oscuros, nos hemos sentido desorientados, y con una notable sensación de no comprender qué ha pasado ni porqué. Y al mirar hacia atrás el camino recién recorrido, hemos podido reconocer en los otros, y en ocasiones incluso en nosotros mismos, el rastro amargo que deja la violencia.

En esas ocasiones en las que se ha violado la “Regla de Oro”, en las que el trato dado o recibido se aleja y mucho del deseado, no siempre es fácil pesquisar cómo se ha llegado a esa situación, ni quién ha sido realmente el responsable de lo ocurrido.

Fueron esas desagradables experiencias, y el caer en cuenta de la frecuente falta de comprensión de los procesos mentales que se disparaban en mí y en los otros la que me llevó a analizar y estudiar en profundidad dicha comunicación, descubriendo las distintas intencionalidades que le daban sustento.

La intención de este trabajo es pues la comprensión profunda de la intencionalidad en la comunicación. El punto de vista es analizar si la comunicación es una acción unitiva, generosa y desprendida, que trata de dar y ayudar a los demás, o si por el contrario se trata de una acción contradictoria, interesada e incluso decididamente violenta.

¹ Silo, seudónimo de Mario Luis Rodríguez Cobos, fue un escritor argentino y fundador del Movimiento Humanista. Conferenciante activo, escribió libros, cuentos, artículos y estudios relacionados con política, sociedad, psicología, espiritualidad y otros temas.

TIPOS DE COMUNICACIÓN

“No esperes a que te toque el turno de hablar: escucha de veras y serás diferente.”
SIR CHARLES CHAPLIN

“Nunca rompas el silencio si no es para mejorarlo.”
BEETHOVEN

“El silencio es el único amigo que jamás traiciona.”
CONFUCIO

Todos hemos oído hablar de la llamada “ley de la selva”, “la ley del más fuerte” y cosas así, como una ley que impera en la naturaleza. Y en un intento de naturalizar al ser humano, una justificación para comportamientos violentos, discriminadores o insolidarios. Sin embargo la Ciencia una y otra vez echa por tierra esos arcaicos paradigmas, pues por todas partes vemos en la Naturaleza a los animales cuidar de sus crías y trabajar en equipo en sociedades altamente complejas, como las hormigas o las abejas, y también entre los felinos para la caza y sobre todo en sociedades jerarquizadas como la de nuestros “primos” los primates. Y en todos los niveles vemos ejemplos de cooperación y colaboración, y cómo, generalmente dentro de la misma especie, se cuidan unos a otros y trabajan solidariamente por el bien común. Para todo esto es imprescindible la comunicación, y siempre habrá una intención que le dé soporte, el beneficio común.

Por poner un ejemplo, yo había identificado nueve sonidos distintos que emitía mi gato en distintas situaciones (cuando está feliz, cuando se asusta de repente, cuando tiene miedo, cuando pide comida, cuando te avisa de noche que está ahí para que no le pises sin querer, etc.) Pero al viajar a la playa de vacaciones e interactuar con otros gatos me sorprendió escucharle una “conversación” con otros gatos, para mí ininteligible, en la que empleaba sonidos que no le había escuchado nunca antes. Y cómo estos sonidos iban cambiando a medida que la conversación se volvía más amenazante, cuando sentía que sus “posesiones” (el patio del apartamento, su comida, su caseta, y yo mismo, entre otras cosas) eran amenazadas por un intruso. Porque en su mundo gatuno los humanos somos propiedad de los gatos, (y una propiedad muy valiosa) y no dudarán en pelear por ello.

No solo los animales, también las máquinas se comunican entre sí a través de los llamados protocolos, como el famoso TCI/IP. Los faxes con su particular melodía, se comunican durante unos segundos antes de iniciar la transmisión de datos. Un técnico me explicó hace años que se comunicaban e informaban de cuál era el emisor, cuál el receptor y más datos imprescindibles antes de iniciar el envío del mensaje. También se comunican las máquinas con las personas, y esto desde hace más de lo que podríamos creer en un principio. Pensemos en los semáforos, que nos “comunican” con su juego de colores si podemos o no pasar. Los electrodomésticos con sus pantallas táctiles y sus pitidos, los relojes, móviles, ordenadores, etc. En este caso la intención es una seudointención de la máquina, pues en realidad es la intención del fabricante que ha previsto distintos “escenarios” y en función de los mismos las máquinas nos comunican una u otra cosa. También nosotros les comunicamos lo que deseamos a través de distintos botones, produciendo en realidad un rudimentario diálogo. Con la llegada de la inteligencia artificial, el reconocimiento de voz, etc. las máquinas en poco tiempo pasarán sin duda a un nivel en el intercambio de información que ahora nos es desconocido.

Todos sabemos y aceptamos que se comuniquen los animales y las máquinas, y que lógicamente hay una intención que la soporta, más o menos instintiva, más o menos programada. Pero ahora la Ciencia da un paso más y nos afirma que también se comunican las plantas. En un libro fascinante, "La vida secreta de los árboles", Peter Wohlleben nos describe un universo desconocido dentro de esos viejos amigos tan olvidados que son los árboles. Al parecer, según describe el autor y actualmente demostrado por la Ciencia, *"En los bosques suceden cosas sorprendentes: árboles que se comunican entre sí, árboles que aman y cuidan a sus hijos y a sus viejos y enfermos vecinos; árboles sensibles, con emociones, con recuerdos... ¡Increíble, pero cierto!"*².

Por exponer solo unos ejemplos, podemos decir que a los árboles "les gusta" vivir muchos juntos (de la misma especie) en un bosque y no solitariamente. Prefieren apretujarse y compartir el poco espacio disponible porque en grupo se protegen mejor de depredadores que les comen las hojas y de las inclemencias del tiempo. Un árbol solitario en el parque de una ciudad es más vulnerable y vive mucho menos tiempo. Si uno enferma y se debilita, o es más débil porque está en peor posición, los árboles de alrededor comparten con él su alimento, suministrándole sustancias nutritivas a través de las raíces, aprovechando una red en el suelo que forma un hongo y que puede extenderse kilómetros. Incluso cuando los ignorantes guardabosques (como confiesa haber hecho en ocasiones el autor del libro) cortan un árbol para dejar más espacio a los de alrededor creyendo beneficiarles, sus vecinos continúan manteniendo el tocón con vida durante años (y a veces incluso siglos). Disponen de un rudimentario sistema nervioso que envía impulsos eléctricos a través de sus raíces, tronco y hojas y que aunque muy lento, del orden de un centímetro por segundo, llega a las distintas partes del árbol y a los árboles vecinos para emitir sustancias tóxicas en las hojas para protegerse de los depredadores. Y además tratan desesperadamente de avisar a sus vecinos de cualquier depredador. También emiten olores que viajando velozmente por el aire llaman a determinadas aves que se alimentan de las orugas que les están atacando.

La Naturaleza nos muestra infinidad de ejemplos de solidaridad, colaboración y cooperación, que son sin duda la mejor estrategia de vida posible.

Pero la cosa no termina ahí, porque todos sabemos que también podemos comunicarnos... ¡con nosotros mismos! Ese parloteo incesante en nuestra cabeza imposible de acallar. La conciencia permanentemente infiriendo más de lo que percibe, completando, cotejando. La memoria enviando datos, y nosotros desarrollando unos monólogos en nuestro interior que en ocasiones nos dejan agotados. ¡Cuánta gente tiene dificultades para dormir cuando alguna preocupación le genera un ruido mental nada más acostarse, que le hace dar reiterativamente vueltas y más vueltas a la misma idea sin resultado alguno! En ocasiones veo a una compañera de trabajo hablando sola junto a la fotocopidora, explicándose a sí misma en voz alta las tareas que tiene pendiente. "¿Qué haces, P. estás hablando sola?" le pregunté un día. "Pues mira, sí. Porque alguna vez para variar tengo que hablar con alguien inteligente..."

También hay una comunicación que se produce sin darnos cuenta. Nuestros cuerpos emiten olores que son percibidos y reconocidos por los cuerpos de otras personas y animales, produciendo un indudable diálogo. El caballo huele la ansiedad en su jinete en una competición, interpretando que un depredador anda cerca. En la sexualidad intervienen feromonas que nos producen atracción y rechazo, etc. Desde luego que nuestro propio cuerpo es un microcosmos compuesto de infinidad de órganos, glándulas, etcétera, que precisa mantener un constante intercambio de información entre sus múltiples elementos. De hecho, cada célula se comunica con el resto. Los más modernos avances en la neurociencia han verificado que incluso cada pensamiento se transmite inmediatamente a cada célula del cuerpo. Todas las células de nuestro cuerpo reaccionan como una

² Contraportada de "La vida secreta de los árboles", de Peter Wohlleben, Ediciones Obelisco.

unidad por ejemplo a una noticia triste o angustiosa que recibamos. Esto ya lo habíamos percibido en la Disciplina³ Mental, cuando los registros de los distintos pasos eran experimentados, vivenciados con todo el cuerpo.

Pero aún existe otra comunicación que nos pasa normalmente más desapercibida todavía. Todos estamos conectados a nivel energético. Esto lo afirman los budistas desde tiempos inmemoriales y también nos lo dice Silo en distintos materiales. Todo es en realidad energía. La materia es energía comprimida y todo ese conglomerado de energía, la más densa, la menos densa, la más rudimentaria, la más evolucionada, está en una permanente interconexión. Y en esos instantes de mayor lucidez a la habitual, hemos podido percibir un algo que nos conectaba, no solo con la gente que me rodeaba, sino con todo en general, y hemos podido sentir una conexión especialmente intensa allí donde hay vida.

LA ATENCIÓN Y LOS ENSUEÑOS

“Hay que atender no sólo a lo que cada cual dice, sino a lo que siente y al motivo porque lo siente.”

CICERÓN

“Lo más importante de la comunicación es escuchar lo que no se dice.”

PETER FERDINAND DRUCKER

“Es mejor debatir una cuestión sin resolverla, que resolver una cuestión sin debatirla.”

JOSEPH ANTOINE RENÉ JOUBERT

De niño estudié en el colegio los elementos que siempre han de estar presentes en la comunicación: el emisor, el receptor y el mensaje. Pero hay un cuarto elemento del que todo el mundo se olvida, y sin el cual no hay comunicación posible: la intención del emisor al enviar el mensaje.

Siempre que las personas nos comunicamos con otras, tenemos una intencionalidad subyacente, es decir, algo que deseamos lograr con dicha comunicación, un objetivo más allá que el mensaje en sí, siendo dicho mensaje simplemente el medio para dicho fin. Por ejemplo, un político siendo entrevistado por un periodista tendrá como intención vender su producto, es decir, que la gente que le escuche piense favorablemente de su partido, de él como candidato, y que por consiguiente le voten, hablen favorablemente de él a otras personas, no se manifiesten en su contra, etc. En cambio el entrevistador podría tener distintas intencionalidades, y dependiendo de ellas actuar de uno u otro modo. Puede querer ser muy imparcial en sus preguntas, o bien muy crítico con ellas, o

³ En las cuatro Disciplinas se realiza un proceso interno de transformación. El trabajo Disciplinario es calmo, tratándose más bien de un camino que se recorre durante toda la vida. Para entrar en las Disciplinas se debe llegar a penetrar el lenguaje de las mismas. Este es un punto importante. No se puede entrar en tema sin una ubicación mental próxima a la que dio lugar al desarrollo de esas actividades. No se puede penetrar en los mundos de la poesía o de la mística trasladando lenguajes o dando explicaciones que no se corresponden con las experiencias propias de aquéllos. Las cuatro Disciplinas trabajan con rutinas que se repiten en cada momento de proceso (paso), hasta que el operador obtiene el registro indicado. Todo el proceso está convencionalmente organizado en doce pasos separados en tres cuaternas. Así como cada paso tiene una designación que aproxima a la idea del registro buscado, cada cuaterna señala un significativo cambio de etapa. Las Disciplinas llevan al operador en la dirección de los espacios profundos. Concluido el proceso Disciplinario se está en condiciones de organizar una Ascesis despegada de pasos, cuaternas y rutinas. (Las cuatro Disciplinas -Centro de Estudios Parque Punta de vacas/ Producciones).

favorecer al candidato con preguntas ya pactadas e incluso dirigirle elogios más o menos encubiertos para favorecer la opinión pública sobre él, e incluso, simplemente puede estar interesado en lucirse como entrevistador ante el público por simple prestigio personal, sin importarle en absoluto el resultado de la entrevista.

Muy frecuentemente no atendemos (la atención, eso tan importante y tan frecuentemente ignorado) a la intencionalidad que subyace ni tras lo que decimos, ni tras lo que dice la persona con quien nos estamos comunicando. (Da igual que dicha comunicación sea presencial, por teléfono, por escrito, etc.) No es lo mismo si un político nos da por televisión su opinión de su partido o del contrario, que si lo hace un familiar o un amigo. Siempre hay un deseo, un ensueño de trasfondo, en ocasiones feroz, que empuja a la persona incluso sin que ella sea del todo consciente de ello. Hay gente que tiende a ser muy consciente de esa intencionalidad, de ponerse en el punto de vista del otro, y otra gente que no tanto. Este trabajo trata de estudiar esa intencionalidad, ese deseo profundo que nos impulsa, y que por no ser tenida en cuenta, en demasiadas ocasiones da lugar a problemas, fracasos e incomprensiones.

Siempre que hay comunicación hay una intencionalidad previa que la guía. Realmente hay una intención más amplia dentro de otra más concreta. Por ejemplo, soy un comercial vendiendo un televisor a un cliente y quiero decirle la frase "Este televisor es muy bueno y tiene una relación calidad precio excelente, seguro que no lo encuentra más económico en ningún sitio". Y efectivamente digo esa frase. Pero hay una intención más amplia porque yo no estoy seguro de que eso sea cierto, sospecho que otra tienda lo vende más barato o quizá tiene otro televisor con alguna novedad que lo hace mejor, y si fuese yo quien fuese a comprarlo quizá compraría otro televisor más económico o distinto. Pero eso no me importa, porque lo digo para animar al cliente a comprarme a mí, que es la intención más amplia. Y a su vez, hay otra intención más amplia aun, que engloba a esta y otras intenciones que es tener beneficios con las ventas de este mes, que van un poco flojas. Entonces el cliente tiene que ser consciente de cuál es la intención del vendedor, que lógicamente es vender el producto. Cuando las señoras van a una tienda a comprarse ropa y después de probársela preguntan a la señorita que les está atendiendo que qué tal les queda, deberían ser conscientes de que la señorita no puede ser imparcial, pues es parte interesada en vender ese u otro producto de su tienda. Y que será muy distinto si van acompañadas de una amiga o un familiar que les pueda dar otra opinión, en este caso seguro que más imparcial, y seguramente con la sincera intención de responder si de verdad les sienta o no bien la prenda en cuestión.

Una persona muy simpática con nosotros quizá no lo sería tanto si el contexto fuese otro. Porque la actitud de un subordinado con su jefe, un camarero con un cliente, un alumno con el profesor, etc. podría ser muy distinta si el emplazamiento fuese distinto, o incluso opuesto.

Y para eso la atención adquiere una importancia capital. Si no estamos atentos no seremos capaces de percibir algunos matices, con frecuencia muy sutiles. Se debe tratar de ver a la vez lo que se dice o lo que se nos dice, y la intención, o las intenciones con la que es dicho. El mirar, atender simultáneamente a lo que se dice y la intención que la empuja es una división atencional, una autoobservación, y colabora en la conciencia de sí. El estar en conciencia de sí hace que atendamos ambas cosas simultáneamente. Vemos la intención que se oculta tras el mensaje, no nos dejamos engañar, seducir, somos más resistentes a la hipnosis de los mensajes (publicidad, propaganda política, etc.)

Esta intención o deseo de trasfondo en ocasiones es compulsiva, es decir, no la elige la persona. Por ejemplo una persona trata de informar de algo y ante la amable atención de su interlocutor, involuntariamente termina escapándosele una catarsis. Incluso uno puede decidir de antemano oponerse a sus intenciones habituales y fracasar totalmente durante la comunicación. Por ejemplo,

un joven con fama de ser vanidoso en sus comentarios y consciente de la opinión que está generando, puede decidir antes de ir a una reunión mostrarse más humilde y reprimirse. Y sin embargo encontrarse allí por ejemplo a una chica muy atractiva y terminar tratando de impresionarla expresando todas sus cualidades, ante el desagrado (o no) de la chica.

La intencionalidad nace de los deseos o ensueños que la alimentan. Son ellos los responsables en gran medida de nuestro comportamiento. Un trabajo muy interesante es rastrear los ensueños que sustentan dicha intencionalidad. Al analizar cuales suelen ser nuestras intenciones en la comunicación (y las de los demás) y estudiar los ensueños que las sustentan, podemos ganar en gran medida en comprensión de nosotros mismos y de los demás. Podemos descubrir por qué nos resulta tan difícil cambiar una intención compulsiva, y por tanto lograr mayor tolerancia hacia los otros. Rastreando las intenciones se puede pesquisar los ensueños que se ocultan detrás. Los ensueños (deseos) y los temores son las dos caras de la misma estructura. Tengo miedo de no lograr lo que deseo, o de perder lo que tengo. Sin deseo no hay temor. Por lo tanto, la intencionalidad en la comunicación engancha también a los temores, en sentido inverso.

La diferencia entre ensueño y deseo podría estar en la claridad con la que se manifiesta, en lo evidente que aparece ante la persona. El ensueño es más amplio, engloba a muchos deseos, y también es más críptico, oscuro, debe pesquisar, es una motivación profunda, frente al deseo que se nos aparece de inmediato.

Frecuentemente no somos conscientes ni de los deseos, ni de los ensueños, ni de los temores ni de la intencionalidad. Las emociones se disparan muy veloces y pueden guiarnos sin comprender lo que está pasando.

LA INTELIGENCIA EN LA COMUNICACIÓN

“Las palabras son como las hojas; cuando abundan, poco fruto hay entre ellas.”

ALEXANDER POPE

“Hay personas que empiezan a hablar un momento antes de haber pensado.”

JEAN DE LA BRUYERE

“Si discutes mucho para probar tu sabiduría, pronto probarás tu ignorancia.”

SAADI

Para comprender las motivaciones de los demás, es imprescindible ponerse en el lugar del otro, captar su intención profunda, aunque ni él mismo la vea. Y eso exige una flexibilidad mental que nace de un cierto desapego de uno mismo. Porque si estoy muy apegado a mí mismo, a mis necesidades, mis ensueños, mis temores, mis... me será muy difícil ponerme en el punto de vista del otro. Veré al otro desde mí, no desde él. Incluso puede que crea con ingenuidad estar poniéndome en el punto de vista del otro y no ser así en absoluto. No es tan fácil desapegarse de uno mismo, si estamos educados para mirar el mundo muy centrípetamente. Pero vale la pena intentarlo. De otro modo, me será muy difícil desapegarme incluso de mi propio sufrimiento, porque en la profundidad de mi conciencia lo reconoceré como “mío”.

Un ejercicio muy simple para ver qué tal anda uno de flexibilidad mental es tratar de ver si uno es capaz de reconocer una parte de razón, por pequeña que sea, en otros “bandos” que no sean el

mío. Por ejemplo, tratar de ver una parte de razón en el programa o el discurso de un partido político distinto a aquel al que adhiero. Sin duda la hay, de otro modo no le votarían millones de personas, aunque luego su discurso pueda derivar hacia otras cosas más alejadas y con las que estemos muy en desacuerdo. Si solo soy capaz de dar la razón en todo al partido al que voto, o al bando con el que me identifico, sin encontrar ninguna verdad en el discurso de los demás, sin duda sufro de una gran rigidez mental.

Además, la comprensión de cualquier tipo, incluida la comprensión del punto de vista de otra persona, o de un colectivo de personas, es una actividad intelectual, y como tal exige una mínima destreza en el razonamiento lógico y la reflexión deductiva, como la aprendemos y desarrollamos con el estudio de las matemáticas.

No es extraño que en un intercambio o debate, alguna de las partes no comprenda el razonamiento de la otra parte simplemente porque intelectualmente no está suficientemente dotada para ello. Algunas de las aparentes diferencias ideológicas son en realidad diferencias en nivel intelectual. Esto sucede en ocasiones por ejemplo cuando un profesor de alguna disciplina muy compleja, como alguna asignatura de una ingeniería por poner un ejemplo, explica alguna lección en la pizarra y algunos de sus alumnos no son capaces de seguirle en el razonamiento. El problema es que en muchas ocasiones en tertulias o debates, las diferencias de punto de vista entre los participantes se deben a que alguna de las partes simplemente no comprende a la otra porque, dicho de un modo contundente, carece de la inteligencia necesaria para ello. Y esta situación, más frecuente de lo que pudiera parecerse a simple vista, tiene muy difícil solución.

También la contaminación del intelectual por el emotivo puede ser un serio impedimento en la comprensión. En este caso las emociones brotan con gran carga, generando el intenso deseo de dejarnos llevar por ellas, y deliberadamente ignoramos lo que el pensamiento racional pudiera decirnos. Esto genera contradicción porque dejamos el pensamiento, el razonamiento lógico, de lado, en suspenso, dejando que las “conclusiones” las dicte un impulso emotivo con frecuencia con gran contenido irracional. Esto es muy habitual en los distintos fanatismos y fundamentalismos en los que es muy sencillo inclinarse hacia el bando de la violencia. En estos casos, el *“uniendo el corazón a la cabeza”*, esencial en la acción coherente y unitiva desaparece por completo.

También en un extremo aparentemente “inverso”, muchos militantes de algún bando social se pueden dejar llevar por un emotivo irracional y realizar razonamientos irreflexivos sobre la situación social sin ningún tipo de fundamentación lógica, o simplemente dejándose guiar con la mayor de las ingenuidades por el bandolerismo semántico de sus líderes políticos o ideológicos. Esto lo vemos con frecuencia en algunos miembros de distintos grupos radicales, movimientos independentistas, etc. No es de extrañar en estas situaciones observar explosiones violentas (porque la violencia es siempre el camino más fácil para dar rienda suelta a la frustración). Si lo analizamos con atención, podremos darnos cuenta de cómo los ensueños, los temores, las intenciones, las emociones, los razonamientos, las comprensiones y los comportamientos finales, ya sean unitivos o contradictorios, forman una estructura compleja pero inseparable. Y por lo tanto, podremos ver (al igual que podíamos observar en determinados pasos de la Disciplina Mental) cómo el comportamiento final de estas personas, aparentemente libre, está en realidad predeterminado por la estructura de su situación, ensueños, temores, etc.

No es distinta la comunicación a nivel más reducido, por ejemplo en la pareja, en la que una de las partes (o las dos) puede caer en todo lo dicho anteriormente (falta de comprensión, de atención, irracionalidad, contaminación intelectual por el emotivo, y por supuesto, violencia).

Un caso particular y de la máxima importancia es cuando la comunicación se ejerce con uno mismo. Porque en efecto, estamos ejerciendo un diálogo constante con nosotros mismos aunque la mayor

parte del tiempo de modo inadvertido. Algunos sicólogos estudiosos de estos temas han generado incluso un inventario de los más frecuentes pensamientos irracionales que nos aquejan, proponiendo su revisión objetiva a fin de ir haciéndonos conscientes poco a poco de su falsedad para así desprendernos de ellos. Porque en efecto, es habitual que la gente tenga pensamientos negativos, con los que se dicen a sí mismos infinidad de veces a lo largo del día cosas muy perjudiciales, y que curiosamente son completamente falsas. La actitud es de una gran violencia interna hacia uno mismo.

Como ejemplos está el decirse a uno mismo que uno no sirve para nada, generalizar de un pequeño error que uno siempre se equivoca, que todo a uno siempre le sale mal, etc.

EJEMPLOS DE INTENCIONES

“Todavía no sé qué me vas a preguntar, pero me opongo.”

GROUCHO MARX

“Toda palabra dicha despierta una idea contraria.”

GOETHE

“El lenguaje artificioso y la conducta adulatora rara vez acompañan a la virtud.”

CONFUCIO

Pasemos a describir como ejemplos aclaratorios algunas de las motivaciones más habituales que podemos encontrar:

El informador: en este caso el objetivo es informar sobre un hecho, como la información que emiten los periodistas en los informativos, los profesores dando clase, etc. Un caso particular es el que adopta un rol de “maestro” tratando de ilustrar o enseñar a los demás, lo que podrá ser más o menos conveniente o acertado según los casos.

El comercial: su objetivo es vender un producto (que puede ser muy diverso). El producto está fijado de antemano y todo en su mensaje se orientará a ese fin, y como ese es el objetivo prioritario, no dudará en utilizar cualquier herramienta disponible para alcanzar ese fin, incluso podría darse el caso (aunque no tiene por qué ser así) de que tratase de engañar a su interlocutor.

Los ejemplos son más numerosos de lo que podríamos pensar en un primer momento: un vendedor con su producto, el político respecto a su programa, su partido, etc., el participante de un debate, el profesor ante sus alumnos respecto a que deben estudiar mucho, o portarse bien en clase, el médico para que llevemos una vida sana, etc. Un caso particular es cuando tratamos de vendernos a nosotros mismos, para conseguir algo de la otra persona, o simplemente dar buena imagen por prestigio, expresando nuestras propias cualidades o más hábilmente haciendo que sean otros los que nos elogien. (Entrevistas de trabajo, ligar, etc.).

El filósofo: es el caso contrario al anterior, pues no hay una opinión fijada de antemano y se está totalmente abierto a descubrir la verdad sobre algo, de aprender, de obtener conocimiento. Ahora no tenemos una opinión prefijada que defender a toda costa en un ardiente debate, sino que vamos a tertuliar o meditar cual es la verdad sobre un hecho. Al comercial no le importa la verdad, solo ganar. Al filósofo no le importa quien gane, solo llegar a la verdad. Por eso el filósofo huye de los

debates, que confunden más que aclaran la comprensión sobre el tema debatido, contrariamente a la tertulia distendida con otros “filósofos” que genuinamente buscan la comprensión y el conocimiento sobre el tema en cuestión.

Es frecuente en los científicos, los médicos ante una enfermedad, la policía en una investigación, los periodistas objetivos, y como no, los humanistas cuando intercambiamos honestamente sobre cualquier tema, ya sea la planificación o la síntesis de cualquier proyecto, o ya se trate del trabajo interno, como es el caso de la disciplina o la ascesis. Yo suelo ubicarme frecuentemente en esta posición.

El que siempre quiere llevar la razón: se trata de tener razón en todo, sin importar si es cierto o no. La persona solo está interesada en quedar encima, “como el aceite” aunque totalmente o en parte sepa o sospeche que no lleva la razón. Típico de algunas personas autoritarias que no admiten que su autoridad sea cuestionada.

Un caso particular, más grave, es la gente que sufre una personalidad muy cerrada, sin disposición a aprender o aceptar ideas nuevas y negándose a ampliar el punto de mira y descubrir la existencia de otras “realidades”. Porque en este caso, a diferencia del anterior, la persona no sabe que en realidad no tiene razón, y cuando los demás les discuten sus creencias estrechas de miras, atribuyen a los demás dicha actitud, llamándoles “cabezones” o “tozudos”, convencidos de estar en posesión de la verdad absoluta. Es muy frecuente que sean varios los que comparten la opinión errada frente a una sola persona que tiene en realidad la razón, porque en este caso la creencia colectiva les da la falsa impresión de confirmar irrefutablemente el estar acertados.

El halagador: la persona quiere caer bien y le sigue la corriente en todo al interlocutor o a alguna persona del grupo. No le importa la verdad ni vender nada, ni lo que opinen el resto de integrantes del grupo, salvo quizás mostrar lo amable y halagador que es para caer simpático. Típico de algunos empleados con los jefes, alumnos con los profesores, compañeros sumisos ante el líder del grupo, etc. Este último caso lo expreso como “compañeros” y no “amigos” porque en mi opinión, este emplazamiento dificulta una auténtica amistad, porque en la amistad tiene que haber sinceridad e igualdad en las relaciones, y no actitudes de sumisión.

El opositor: el caso opuesto al anterior, donde se pretende contradecir todo lo que diga la otra persona apoyándose en la más mínima imprecisión de la otra parte. Suele tener un origen de revancha o resentimiento. Frecuente en algunos hijos conflictivos con los padres, o alumnos con los profesores. También se da en algunos casos patológicos que necesitan ayuda psicológica o incluso psiquiátrica.

Para intercambiar “caricias”⁴: en este caso la persona solo trata de comunicarse sin más, como cuando se saluda, se sonrío o se habla de algún tema insustancial, como del tiempo. Se trata de iniciar, mantener o reforzar la relación. Negarse el saludo, por ejemplo, puede ser indicador de conflicto, que desaparece al restablecerse. Es idéntico al comportamiento de muchas especies animales, donde mantener el contacto y la integración en un grupo es esencial, incluso para la supervivencia. Mi gato, por ejemplo, me pide caricias a diario, y si no le hago caso por ir con prisa u otro motivo, experimenta gran ansiedad y preocupación, hasta que se asegura de que se restablece la comunicación y que todo “sigue bien” entre nosotros, que se mantiene el vínculo, es decir, que continúa siendo parte de la “familia”.

⁴ La “caricia” es un término de psicología en el llamado “Análisis Transaccional” donde se estudia la comunicación entre personas, que estudiaremos con más detenimiento más adelante.

El término “familia” es una de esas palabras que puede tener distintos significados según el contexto, y según cual sea ese contexto, incluir o excluir sucesivamente a distintos posibles miembros del mismo. Tiene gran importancia, porque es donde se establecen comunicaciones más intensas e íntimas, de mayor confianza. “La confianza da asco” suele decirse, porque implica cierta relajación y descuido en el trato que se da, lo que abre una puerta al surgimiento del maltrato y la violencia. Para definir el concepto de familia, desde un punto de vista biológico o médico (para posible compatibilidad en donación, por ejemplo) se atendería a una estricta relación consanguínea y establecería una prelación ordenada. Desde el punto de vista jurídico incluiría a personas adoptadas, y por extensión al cónyuge y sus familiares a pesar de no tener relación de consanguinidad ninguna, teniendo que atenernos a temas de divorcios, separación, etc.

Pero existe otro concepto muy utilizado por mucha gente para designar a la familia: “Conjunto de seres que conviviendo juntos (bajo el mismo techo) manifiestan un fuerte vínculo afectivo y un inequívoco sentimiento de pertenencia al mismo grupo”. En este caso no atendemos ni a lo biológico ni a lo jurídico, sino exclusivamente, y esto de “exclusivamente” es esencial, a la intencionalidad de los componentes. Los componentes tienen la intención de ser una “familia”, y su intención y sus sentimientos incluyen y excluyen selectivamente a los miembros del mismo. En este caso se dan casos muy curiosos, como que un tío de uno de los padres conviva en la familia siendo considerado miembro de pleno derecho en la misma, o por el contrario que un padre maltratador esté completamente excluido. Incluso una mascota (como un gato o un perro) formaría parte de dicha familia como miembro de pleno derecho si los miembros de la misma así lo sienten.

Algunas personas muy estrechas de miras podrían objetar que no es posible incluir a la mascota, por pertenecer a otra especie distinta a la humana. Podríamos buscar otra palabra para definir esta realidad, pero a falta de un vocablo nuevo, la gente utiliza este término con toda la razón, pues de hecho, y como todo el mundo sabe, son las personas las que con sus usos y costumbres construyen las lenguas y los idiomas, y no al revés. Además, esto no sería exclusivo de los humanos, pues en el reino animal, es bastante frecuente (y está sobradamente documentado) que algunos animales adopten en su “familia” a miembros de otras especies, amamantándolos desde bebés. Para mi gusto particular, esta definición de familia, con gato o perro incluido en su caso, goza de prioridad sobre la biológica o jurídica porque atiende al sentimiento de vinculación, al sentimiento afectivo y a la intención de sus miembros. En todo caso, esta pequeña digresión era de importancia para evidenciar hasta qué punto la intencionalidad en la práctica puede prevalecer incluso sobre el mundo objetal.

Volvamos a nuestro tema. La simple comunicación es necesaria y agradable para ambos (caricias) y pueden tratarse de caricias positivas o negativas. Generalmente y a falta de otra cosa, la gente suele preferir las caricias negativas (como cuando la gente discute) que la total ausencia de comunicación. Esto es evidente si se imagina uno una larga temporada solo en una isla desierta. Es frecuente en algunas personas dirigirse entre ellos con frecuencia en un tono agrio, al que se han acostumbrado. Se recomienda aprender a comunicarse con caricias positivas antes de prescindir de las negativas, pues en ocasiones es mejor una caricia negativa que la ausencia total de éstas. También la gente joven utiliza “caricias” (tío, macho, colega, etc.) que a veces pueden incluir incluso palabras malsonantes, pero que en su contexto tienen un significado positivo (siendo por tanto caricias positivas). La gente sana psicológicamente, y que sabe comunicarse correctamente, no tiene necesidad de intercambiar caricias negativas, y simplemente, no las tolera en ningún caso.

La catarsis: en parte es un caso particular del anterior, pues la persona obtiene “caricias” al descargar sus tensiones contando sus problemas, etc. y al recibir el apoyo, la atención y simpatía de la otra persona. También el interlocutor puede experimentar como algo positivo la confianza otorgada por la otra persona.

Estas intenciones no son estancas, y en una misma conversación pueden surgir alternativamente una u otra, e incluso varias a la vez. Por ejemplo, hago catarsis por un conflicto que me acaba de ocurrir mientras me elogio a mí mismo, de paso le informo de lo sucedido, y medito sobre el problema.

También puede ocurrir que en una reunión donde se intercambian opiniones, y donde se supone que el objetivo del grupo sea actuar como “filósofos” (intercambiar con sinceridad opiniones y experiencias para que todos aprendan del conjunto) algunos componentes del grupo tomen otras actitudes, como la catarsis, la comercial, el darse pisto, el llevar la contraria, etc. produciéndose una gran incompreensión, pérdida de tiempo y completo fracaso de la reunión. El comprender estas intenciones que están operando nos permite tomar las medidas oportunas.

EL EMPLAZAMIENTO

“Puedes acariciar a la gente con palabras.”
FRANCIS SCOTT KEY FITZGERALD

“Un egoísta es aquel que se empeña en hablarte de sí mismo cuando tú te estas muriendo de ganas de hablarle de ti.”
JEAN COCTEAU

“El idioma del corazón es universal: sólo se necesita sensibilidad para entenderlo y hablarlo.”
CHARLES PINOT DUCLÓS

Ahora estudiaremos brevemente la comunicación interpersonal desde otro punto de vista. Observaremos la actitud o emplazamiento interno en la comunicación. Toda comunicación, ya desde su mínima expresión, implica siempre un doble emplazamiento: desde donde el emisor se emplaza y donde el emisor emplaza al receptor. Es distinto si yo me emplazo en una actitud crítica, en una actitud paternalista, protectora, comprensiva, etc. El mensaje resultante será consecuencia inequívoca de ello. Pero también en el mismo acto de comunicar, en el mismo mensaje estará determinado donde emplazo al receptor, como un reflejo de la posición en la que me he emplazado yo. Será distinto si crítico a alguien, a si le hablo con pícara complicidad, si le pido un favor, etc.

Por ejemplo las personas que se vuelven muy famosas y exitosas, como determinados cantantes o actores, son emplazados por sus fans en una posición muy elevada por admiración, etc. que en ocasiones, sobre todo en personalidades muy jóvenes e inmaduras, les puede afectar muy negativamente, inspirándoles un aire de superioridad sobre la gente corriente. Lo que se ha dado en llamar el “virus de altura”. También en el caso contrario, algunos jóvenes que han sufrido desde su infancia un emplazamiento por parte de padres y profesores de ser torpes e incompetentes en estudios, etc. pueden desarrollar una baja autoestima, llegando incluso a la creencia de que “no sirven para nada”. Esta absurda y totalmente injustificada creencia es una muestra clara de un tipo muy cruel de violencia psicológica altamente dañina.

Algunos autores del campo de la psicología para facilitar su comprensión, utilizaban modelos (al igual que se hace en otras ciencias como la Economía) para simplificar situaciones muy complejas y difíciles de manejar. Por poner solo un ejemplo, vamos a estudiar el modelo del Análisis Transaccional. No vamos aquí a discutir la precisión de este modelo, simplemente lo hemos utilizado

para comprender que existen distintos emplazamientos, de hecho dobles emplazamientos, en toda comunicación. El lector podrá en el día a día observar dichos emplazamientos y bautizarlos a su antojo. Lo importante es ser consciente de ellos para comprender mejor la situación cuando establezca una comunicación, y que merced a un esfuerzo atencional consciente, pueda manejarse en las distintas situaciones satisfactoriamente.

Simplificando las relaciones personales, agrupaban los distintos emplazamientos en solo tres, a los que llamaban el “Padre”, el “Niño” y el “Adulto”. El emplazamiento del Padre corresponde a roles que suelen interpretar los padres con sus hijos, tales como regañar, cuidar, mimar, proteger, etc. y lo aprenderían los niños copiando las actitudes de sus padres. El Niño haría referencia a las actitudes juguetonas, picaronas, mimosas, bromistas, etc. Y el Adulto a actitudes racionales, lógicas y reflexivas. Los niños aprenderían primero las actitudes del Niño y del Padre y posteriormente las del Adulto, que en su madurez adulta debería ser la actitud preponderante.

Si por ejemplo una madre regaña su hijo lo hará desde su “Padre” al “Niño” de su hijo. Lo mismo hará si es un miembro de la pareja el que regaña a la otra parte, desde el Padre del que critica al Niño del que recibe la crítica. Entonces la otra parte puede elegir donde emplazarse, y esto es muy importante. Puede aceptar la crítica y pedir disculpas (desde su Niño al Padre), o devolver la crítica acusando a su vez a quien le criticaba (desde su Padre al Niño) o incluso, hacer algo más distinto aún, respondiendo desde su Adulto al Adulto del otro, razonando y describiendo la situación, y de ese modo rompiendo con una discusión que recién comenzaba.

Observar estos distintos emplazamientos nos puede dar mucha luz sobre lo que ocurre en la cabeza de la gente cuando se comunica. Si alguien me cuenta con actitud pícaro un chiste racista o machista, desde su Niño a mi Niño, yo puedo seguirle el juego desde mi Niño a su Niño riéndole el chiste o puedo responder desde mi Padre a su Niño criticando su comportamiento o de mi Adulto a su Adulto tratando de razonar que no es correcto lo que hace y que no debería contar ese tipo de chistes que resultan ofensivos y discriminatorios hacia determinadas personas. De hecho, utilizar el Adulto es una forma efectiva y coherente de salir airoso ante múltiples situaciones conflictivas, particularmente cuando la violencia asoma su desagradable rostro.

Sin embargo, todos conocemos a adultos que no han madurado y les cuesta emplazarse en su Adulto. Una persona que tenga el Padre excesivamente desarrollado, estará la mayor parte del tiempo comunicándose desde esa actitud, y puede resultar una persona muy crítica y agresiva, que alternará con comportamientos paternalistas llenos de soberbia, mientras que otra en la que predomine el Niño puede ser alguien a quien los demás consideren irresponsable, infantil, que gasta bromas inadecuadas, etc. según cual sea el caso. En estos casos se dice que el Padre o el Niño “contamina” al Adulto. En situaciones donde la persona debería comunicarse emplazándose en el Adulto, se les cuela el Niño, juguetón o gamberro, o el Padre crítico o empalagosamente paternalista. Son personas inmaduras, con frecuencia conflictivas, con serias dificultades para comprender la realidad. En realidad reflejan conflictos emocionales no resueltos, que provocan que sus emociones irrumpen abruptamente “sin venir a cuento”. Para estas personas, sus emociones son capaces de romper con las leyes de la Física.

Se las puede reconocer fácilmente porque en una discusión parecen ir escapándose por los lados, sin centrarse en un razonamiento lógico determinado. Interpretan erróneamente lo que les dice su interlocutor (aquí lo de que la Conciencia infiere más de lo que percibe adquiere una dimensión desproporcionada). No será extraño que desprecien sin pudor alguna Ciencia (Economía, Psicología, Medicina, Física, etc.) ya que el razonamiento lógico no es su fuerte, y prefieren guiarse por sus impulsos emotivo-irracional. Son incapaces de comprender que la Economía (por poner solo un ejemplo) solo trata de describir la realidad, trata de ayudarnos a comprender, para de ese modo

darnos las herramientas para actuar mejor en el mundo. Pero si por ejemplo esta persona se encuentra en una situación difícil económicamente podría despreciar la Economía, como podrá odiar la Meteorología si unas fuertes lluvias le han inundado su casa. Por supuesto que ellos no son conscientes de esto, ni lo admitirán jamás. Serán los demás quienes al sufrirles se irán dando cuenta poco a poco de que tratar de razonar con estas personas resulta un esfuerzo completamente estéril.

LA VIOLENCIA

HAY MUCHOS TIPOS DE VIOLENCIA

“Nuestra generación no se habrá lamentado tanto de los crímenes de los perversos, como del estremecedor silencio de los bondadosos.”

MARTIN LUTHER KING

“Los que de corazón se quieren sólo con el corazón se hablan.”

FRANCISCO DE QUEVEDO

“Nuestras discordias tienen su origen en las dos más copiosas fuentes de calamidad pública: la ignorancia y la debilidad.”

SIMÓN BOLÍVAR

Decíamos en la introducción que el “Punto de vista” de este trabajo es el sentido de la acción de la comunicación. El acto de comunicarse puede ser amable, unitivo, con la intención de dar generosamente, de tratar al otro como deseamos ser tratados, o de gran violencia y contradicción interna. La amabilidad, la aceptación del otro, la inclusión, el permitir e incluso potenciar el desarrollo de la otra persona pueden ejercerse a través de la comunicación. Pero también el descrédito, el insulto, el abuso, la discriminación, el negarle el derecho a expresarse, a desarrollarse, a “Ser” simplemente, la coacción y la negación de la intencionalidad del otro.

En la charla “La curación del sufrimiento”, Silo alertaba sobre distintos tipos de violencia más allá de la violencia de tipo físico. *“No creas que hablo de violencia refiriéndome solamente al hecho armado de la guerra, en donde unos hombres destrozan a otros hombres. Esa es una forma de violencia física. Hay una violencia económica: la violencia económica es aquella que te hace explotar a otro; la violencia económica se da cuando robas a otro, cuando ya no eres hermano del otro, sino que eres ave de rapiña para tu hermano. Hay, además, una violencia racial: ¿crees que no ejercitas la violencia cuando persigues a otro que es de una raza diferente a la tuya, crees que no ejerces violencia cuando lo difamas, por ser de una raza diferente a la tuya? Hay una violencia religiosa: ¿crees que no ejercitas la violencia cuando nos das trabajo, o cierras las puertas, o despidas a alguien, por no ser de tu misma religión? ¿Crees que no es violencia cercar a aquel que no comulga con tus principios por medio de la difamación; cercarlo en su familia, cercarlo entre su gente querida, porque no comulga con tu religión? Hay otras formas de violencia que son las impuestas por la moral filisteo. Tú quieres imponer tu forma de vida a otro, tú debes imponer tu vocación a otro... ¿pero quién te ha dicho que eres un ejemplo que debe seguirse? ¿Quién te ha dicho que puedes imponer una forma de vida porque a ti te place? ¿Dónde está el molde y dónde está el tipo para que tú lo impongas?... He aquí otra forma de violencia.”*

Porque todavía hay gente que considera que solo es violencia la agresión física, o incluso que afirman que la violencia física es más grave que otras, como la psicológica. Desgraciadamente, casos de actualidad que pueden seguirse en la prensa y las noticias en televisión, como los casos de bullying en centros escolares, el mobbing en el trabajo o en redes sociales, pueden incluso conducir al suicidio a algunas personas. No me parece que esta violencia sea menos grave o dañina que una bofetada. También en la mal llamada violencia de género, o de familia, etc. se produce en demasiadas ocasiones un maltrato continuado y sostenido durante años entre distintos miembros de la familia.

Recuerdo hace muchos que un experto investigador de la policía sobre crímenes en España fue entrevistado en televisión. Y un comentario que hizo me llamó mucho la atención. Dijo que no siempre el asesino o quien había ejercido la violencia física en un crimen de familia era “el único malo” de la película. Que en muchas ocasiones se trataba de una persona pacífica que había estado soportando durante años el maltrato psicológico de la otra parte hasta que en una discusión en un rapto había cometido el acto violento. Y que todo el mundo veía ese acto de violencia, aparentemente incomprensible, y no los miles de actos de violencia psicológica que había cometido la otra persona durante treinta años.

La comunicación puede ser un arma de destrucción masiva, mediante mensajes hirientes, denigrantes, críticas destructivas, etc. Las parejas que inician una relación muy enamoradas ven en ocasiones su amor desvanecerse con el tiempo, debido al trato diario que se propician, y una forma esencial de este trato es la forma en que se produce la comunicación entre ellos. Incluso el sexo según Silo, es “una forma de comunicación”. Hay gente más “primaria” (como se dice en psicología) que reacciona muy rápidamente a las ofensas y otra más “secundaria” que guarda en la memoria durante años el menor comentario descalificativo u ofensivo. En cualquier caso, no es indiferente la forma en que nos comunicamos con los demás. Debemos, pues, ser muy cuidadosos en la forma en que tratamos a los demás. Es una oportunidad magnífica para producir actos válidos y también un riesgo serio de caer en la contradicción. Y para ello, una herramienta fundamental es la atención. Pero previamente hay que tratar de comprender un poco mejor a la comunicación.

LOS JUEGOS PSICOLÓGICOS

“¿Y es que saben muchos de los que atacan el motivo por el que atacan? Unas palabras cordiales, un simple apretón de manos, disiparían en el enfurruñado su encono.”
AZORÍN

“Si lo pensamos, veremos que muchos de los disgustos que nos sobrevienen lo son por palabras innecesarias.”
AZORÍN

“Es posible conseguir algo luego de tres horas de pelea, pero es seguro que se podrá conseguir con apenas tres palabras impregnadas de afecto.”
CONFUCIO

A pesar de su engañoso nombre, los juegos psicológicos no son algo positivo, pues se trata de una forma altamente destructiva de comunicación basada en la violencia. Son una forma disfuncional de comunicación utilizada para cubrir necesidades de atención, reconocimiento y afecto hacia la propia persona, aunque siempre de forma negativa.

En el juego psicológico siempre se produce un proceso similar, en el que alguien pone un cebo, otra persona muerde el cebo y pica, y después distintas personas intervienen atacándose unas a otras hasta que al final todo el mundo se siente mal. Si tras un intercambio bienintencionado por tu parte, al final tienes sensación de no comprender qué ha pasado, alguien te ha criticado y al final te has sentido mal, muy probablemente has participado inadvertidamente en un juego psicológico.

Este término prestado de la psicología consiste en un proceso en el que dos o más participantes (en el juego) se comunican entre sí avanzando hacia un desenlace negativo “previsto” de antemano, aunque los jugadores normalmente no son conscientes de ello. Uno lo inicia poniendo el cebo, otro muerde el cebo continuándolo y posteriormente el que lo inició produce un cambio inesperado que sorprende o frustra al otro jugador que ha enganchado en el juego. Todos tienen cierta responsabilidad en lo sucedido, uno por iniciarlo a pesar de una compulsión repetitiva y el otro por continuarlo en ocasiones por tener alguna debilidad psicológica.

En general los juegos se emplean para manipular a los demás en lugar de establecer relaciones sanas y para demostrar que se es de determinada forma frente a los demás. La mayoría de estos juegos se aprenden desde niños y se fortalecen en la edad adulta, destruyen la verdadera personalidad y aumentan la vulnerabilidad de la persona, produciendo frustración, relaciones insanas y degradadas, descontento y malestar.

Un ejemplo lo he observado yo repetidas veces en alguna lista de intercambio. Es el juego “Vamos a pelear tú y él”. Finalidad: El protagonista busca que peleen otros sin intervenir él, satisfaciendo así su postura psicológica”. Suele ir mezclado con el “¿Cómo se sale de esta situación?” Finalidad: La persona se involucra en situaciones difíciles o complicadas para poder ser salvada”.

En estas situaciones quien pone el cebo aprovecha algún intercambio abierto o inicia él uno haciendo algún comentario comprometido que sabe más o menos conscientemente que va a provocar a otras personas. Cuando otros pican el cebo y discuten estas afirmaciones se hace la víctima para que un tercero le defienda y ataque a quien le contradijo anteriormente y se enzarcan en una discusión, a la vez que se recriminan el trato “injusto” o “violento” que han utilizado. Peor aún es si la víctima ataca a su salvador poniéndose del lado del primer atacante, lo que dejará al salvador perplejo al verse atacado por quien trataba de “salvar”.

Si prestamos atención (atención, siempre la atención) no será difícil advertir que estamos participando en un juego psicológico, o darnos cuenta que se está jugando a alguno alrededor nuestro. Podemos hacernos las siguientes preguntas: “¿cómo empieza el juego?, ¿cómo sigue?, ¿qué respuestas consigues?, ¿cómo te sientes?, ¿cómo termina la situación?”. Después podemos buscar conductas alternativas para evitar o prevenir caer en estos juegos. Si nos percatamos que nos hemos enzarzado en uno, salir de él inmediatamente sin mirar atrás, e identificar a quienes suelen poner los cebos (personas tóxicas, como explicaremos más adelante) para evitarlos nosotros mismos y advertir a los demás a fin de evitar estas malsanas relaciones.

DE LA GENTE TÓXICA A LA GENTE VITAMINA

“Las palabras de aliento después de la censura son como el sol tras el aguacero.”
GOETH

“Las palabras son una medicina para el alma que sufre.”
ESQUILO DE ELEUSIS

“Hablando de nuestras desgracias las aliviamos.”

PIERRE CORNEILLE

Casi todos contamos con alguien cuya mera presencia o compañía, (incluso el simple acto de tenerlo en mente) nos altera el estado de ánimo. A partir de la década de 1980s, aproximadamente, se utiliza el término tóxico en el ámbito de las relaciones humanas para referirse a actitudes o comportamientos que perjudican claramente a los demás. Hay gente que sistemáticamente se dedica a hacer daño a cuantos le rodean, aunque en realidad, lo que hay son comportamientos tóxicos. He recogido este término cuyo uso se ha generalizado bastante, porque evidencia una realidad muy patente. No es preciso que utilicen la violencia física, existe un amplio y variado repertorio de otros tipos de violencia a su disposición. Y la comunicación es también un excelente vehículo para hacer circular la violencia.

Por poner un ejemplo, todos conocemos personas dominantes, que debido a alguna modesta cualidad o carisma personal han logrado encumbrarse en alguna organización laboral o social. Se creen superiores a los demás y siempre tienen que tener razón. Actúan con una actitud paternalista y una soberbia que les rebosa por los cuatro costados. En un intercambio no toleran que se les contradiga, utilizan astutas artimañas para quedar encima como el aceite, alternando entre el halago a sus seguidores y la amenaza a los disidentes, y afirmando que su opinión es la que tiene todo el grupo, o la organización, en un intento burdo de manipulación. Se creen con derecho de “dar bola” o quitársela a quien desean, y en lugar de ayudar a quienes les rodean o están por debajo de ellos para que crezcan, evolucionen y se fortalezcan, tratan de debilitarlos, silenciarlos, cuestionarlos, criticarlos y en definitiva, negarlos por completo como seres humanos. Por supuesto que nunca reconocerán tales comportamientos, pero a la larga la gente que les rodea termina por darse cuenta de tales argucias y se va apartando de ellos haciendo caso a su intuición profunda, que les advierte con gravedad de su “toxicidad”, de que a pesar de que se autoproclamen como personas excelentes, y que incluso tengan en su haber indudables acciones “sociales”, su proximidad es en realidad altamente peligrosa. Son fácilmente reconocibles porque dan “mal rollo”.

Para lidiar con la gente tóxica, los distintos profesionales de la psicología nos aconsejan distintas pautas entre las que figuran entre otras las siguientes:

Sé discreto con esas personas pues pueden utilizar la información que tienen de ti para perjudicarte. Ignora su opinión y no les des importancia, no la merecen en tu vida. Aléjate y olvídate de esas personas, hazlas el vacío. Hay personas que llegan a nuestras vidas y las llenan, y otras en cambio que cuando se alejan las mejoran todavía más. Y si no puedes alejarte porque forman parte de tu vida, trata de comprender en profundidad tu relación con esa persona para protegerte, adaptarte y no repitas estrategias erróneas. Trata de perdonar, y por encima de todo: busca a las personas vitamina y tenlas muy cerca.

Porque en efecto también existe otro tipo de gente antagónica a la anterior, a la que se está empezando a llamar gente vitamina. Producen el efecto contrario a la anterior en el cuerpo y en la mente. Son capaces de alegrarnos el corazón en segundos y nos devuelven la alegría de vivir. Gente en quienes confiamos, en cuya compañía nos sentimos relajados y seguros. No es necesario que sea gente sabia y poderosa. De carácter generalmente son gente sencilla y humilde, como sencilla y humilde es siempre la gente más grande. La gente que te valora y aprecia con sinceridad, que confía y apuesta por ti, que siempre te desea lo mejor sin esperar recibir nada de ti, que no necesita emplazarse encima de ti, que ni envidia tus logros ni se siente amenazada por tus éxitos, ni pretende frenar tu desarrollo, tu progreso y tu evolución.

La Ciencia actualmente confirma los beneficios para la salud física y mental de tener relaciones de calidad y los perjuicios de la soledad y las malas compañías. No solo la mente, también el cuerpo es muy sensible particularmente a la calidad de las relaciones personales, y hay estudios que lo relacionan incluso con la esperanza de vida.

RESUMEN

“Es mejor tener la boca cerrada y parecer estúpido que abrirla y disipar la duda.”

MARK TWAIN

“Puedes decir si un hombre es sabio por sus preguntas.”

NAGUIB MAHFUZ

“Las honestas palabras nos dan un claro indicio de la honestidad del que las pronuncia o las escribe.”

MIGUEL DE CERVANTES

INTRODUCCIÓN

Somos seres sociales y tenemos una profunda necesidad de relacionarnos y comunicarnos, como si se tratase de un “alimento” de nuestro espíritu, y si nos falta, padecemos de soledad. En nuestras relaciones buscamos caricias, un reconocimiento que mantiene, restablece o refuerza un vínculo con el otro invisible pero muy real.

En muchas ocasiones la comunicación es agradable y enriquecedora, estimulante, nos permite aprender de nosotros mismos y del mundo, e incluso puede resultar una parte esencial de un proceso más amplio en el que experimentamos un avance, un crecimiento interno, una evolución. Pero en muchas otras, sin apenas darnos cuenta hemos ido deambulando por senderos tortuosos hasta llegar a paisajes extraños, confusos y oscuros, nos hemos sentido desorientados, y con una notable sensación de no comprender qué ha pasado ni porqué. Y al mirar hacia atrás el camino recién recorrido, hemos podido reconocer en los otros, y en ocasiones incluso en nosotros mismos, el rastro amargo que deja la violencia.

La intención de este trabajo es pues la comprensión profunda de la intencionalidad en la comunicación. El punto de vista es analizar si la comunicación es una acción unitiva, generosa y desprendida, que trata de dar y ayudar a los demás, o si por el contrario se trata de una acción contradictoria, interesada e incluso decididamente violenta.

TIPOS DE COMUNICACIÓN

Frente a la llamada “ley de la selva”, en un intento de naturalizar al ser humano, de justificar relaciones violentas e insolidarias entre las personas, la Ciencia una y otra vez echa por tierra esos arcaicos paradigmas, pues por todas partes vemos en la Naturaleza a los animales cuidar de sus crías y trabajar en equipo en sociedades altamente complejas. Y en todos los niveles vemos ejemplos de cooperación y colaboración, y cómo, generalmente dentro de la misma especie, se cuidan unos a otros y trabajan solidariamente por el bien común. Para todo esto es imprescindible la comunicación, y siempre habrá una intención que le dé soporte, el beneficio común.

No solo los animales, sino también las máquinas se comunican entre ellas y con nosotros, y también las plantas se comunican entre sí en un ejemplo de solidaridad y cooperación.

También nos comunicamos con nosotros mismos, en esas charlas interiores que todos tenemos. Cualquier cuerpo animal o vegetal en su funcionamiento interno precisa un complejísimo sistema de intercambio de información para mantener su autoregulación y funcionamiento, además de la comunicación voluntaria e incluso involuntaria con otras plantas y animales mediante sonidos, olores, etcétera. Pero además, todos somos energía en permanente e invisible interrelación que puede ser percibida en los niveles de conciencia de mayor lucidez.

LA ATENCIÓN Y LOS ENSUEÑOS

Siempre que las personas nos comunicamos con otras, tenemos una intencionalidad subyacente, es decir, algo que deseamos lograr con dicha comunicación, un objetivo más allá que el mensaje en sí, siendo dicho mensaje simplemente el medio para dicho fin. Realmente hay una intención más amplia dentro de otra más concreta. Muy frecuentemente no atendemos a la intencionalidad que subyace ni tras lo que decimos, ni tras lo que dice la persona con quien nos estamos comunicando. Y para eso la atención adquiere una importancia capital. Si no estamos atentos no seremos capaces de percibir algunos matices, con frecuencia muy sutiles. Se debe tratar de ver a la vez lo que se dice o lo que se nos dice, y la intención, o las intenciones con la que es dicho. Esta intención o deseo de trasfondo en ocasiones es compulsiva, es decir, no la elige la persona. La intencionalidad nace de los deseos o ensueños que la alimentan. Al analizar cuales suelen ser nuestras intenciones en la comunicación (y las de los demás) y estudiar los ensueños que las sustentan, podemos ganar en gran medida en comprensión de nosotros mismos y de los demás.

LA INTELIGENCIA EN LA COMUNICACIÓN

Para comprender las motivaciones de los demás, es imprescindible ponerse en el lugar del otro. Y eso exige una flexibilidad mental que nace de un cierto desapego de uno mismo. La comprensión de cualquier tipo, incluida la comprensión del punto de vista de otra persona, es una actividad intelectual, y como tal exige una mínima destreza en el razonamiento lógico y la reflexión deductiva. No es extraño que en un intercambio o debate, alguna de las partes no comprenda el razonamiento de la otra parte simplemente porque intelectualmente no está suficientemente dotada para ello. También la contaminación del intelectual por el emotivo puede ser un serio impedimento en la comprensión, dejándonos llevar por impulsos irracionales que nos generan contradicción y nos inducen a la violencia.

Los ensueños, los temores, las intenciones, las emociones, los razonamientos, las comprensiones y los comportamientos finales, ya sean unitivos o contradictorios, forman una estructura compleja pero inseparable dando lugar a que el comportamiento final de las personas esté predeterminado por la estructura de su situación. Un caso particular es cuando la comunicación se ejerce con uno mismo, que en algunas personas incluye pensamientos repetitivos irracionales muy perjudiciales.

EJEMPLOS DE INTENCIONES

Como ejemplos aclaratorios algunas de las intenciones más habituales que podemos encontrar serían el Informador, el Comercial, el Filósofo, el que quiere llevar siempre la razón, el Halagador, el Opositor, para intercambiar caricias y la Catarsis.

Estas intenciones no son estancas, y en una misma conversación pueden surgir alternativamente una u otra, e incluso varias a la vez. También puede ocurrir que en una reunión donde se intercambian opiniones, y donde se supone que el objetivo del grupo sea actuar como “filósofos” (intercambiar con sinceridad opiniones y experiencias para que todos aprendan del conjunto) algunos componentes del grupo tomen otras actitudes, produciéndose una gran incomprensión, pérdida de tiempo y completo fracaso de la reunión. El comprender estas intenciones que están operando nos permite tomar las medidas oportunas.

EL EMPLAZAMIENTO

Toda comunicación, ya desde su mínima expresión, implica siempre un doble emplazamiento: desde donde el emisor se emplaza y donde el emisor emplaza al receptor. Algunos autores del campo de la psicología para facilitar su comprensión, utilizaban modelos para simplificar situaciones muy complejas y difíciles de manejar. Por poner solo un ejemplo, vamos a estudiar el modelo del Análisis Transaccional. Simplificando las relaciones personales, agrupaban los distintos emplazamientos en solo tres, a los que llamaban el “Padre” (comportamientos autoritarios, críticos y protectores), el “Niño” (comportamientos juguetones, burlones, gamberros...) y el “Adulto” (emplazamiento racional y lógico). Y tras una comunicación con un emplazamiento, la otra parte puede aceptar el emplazamiento donde le ha puesto el emisor o elegir cambiar los emplazamientos rompiendo de ese modo con una situación desagradable.

La gente madura suele tener más desarrollado el Adulto, pero algunas personas inmaduras lo tienen poco desarrollado o el Niño y el Padre lo contaminan con frecuencia dando lugar a comportamientos inapropiados e incluso violentos.

LA VIOLENCIA

TIPOS DE VIOLENCIA

El acto de comunicarse puede ser amable, unitivo, con la intención de dar generosamente, de tratar al otro como deseamos ser tratados, o de gran violencia y contradicción interna. La amabilidad, la aceptación del otro, la inclusión, el permitir e incluso potenciar el desarrollo de la otra persona pueden ejercerse a través de la comunicación. Pero también el descrédito, el insulto, el abuso, la discriminación, el negarle el derecho a expresarse, a desarrollarse, a “Ser” simplemente, la coacción y la negación de la intencionalidad del otro.

LOS JUEGOS PSICOLÓGICOS

Los juegos psicológicos son una forma altamente destructiva de comunicación basada en la violencia. Son una forma disfuncional de comunicación utilizada para cubrir necesidades de atención, reconocimiento y afecto hacia la propia persona, aunque siempre de forma negativa. En el juego psicológico siempre se produce un proceso similar, en el que alguien pone un cebo, otra persona muerde el cebo y pica, y después distintas personas intervienen atacándose unas a otras hasta que al final todo el mundo se siente mal. En general los juegos se emplean para manipular a los demás en lugar de establecer relaciones sanas y para demostrar que se es de determinada forma frente a los demás.

Si prestamos atención no será difícil advertir que estamos participando en un juego psicológico, o darnos cuenta que se está jugando a alguno alrededor nuestro. Demos buscar conductas alternativas para evitar o prevenir caer en estos juegos. Si nos percatamos que nos hemos enzarzado en uno, salir de él inmediatamente sin mirar atrás, e identificar a quienes suelen poner los cebos (personas tóxicas) para evitarlos nosotros mismos y advertir a los demás a fin de evitar estas malsanas relaciones.

DE LA GENTE TÓXICA A LA GENTE VITAMINA

Casi todos contamos con alguien cuya mera presencia o compañía nos altera el estado de ánimo y que se dedica a hacer daño a cuantos le rodean, son la gente tóxica. Hay distintos tipos, pero uno muy frecuente es el de la persona dominante, que trata de manipular a los demás para emplazarse por encima de los otros, que siempre debe tener razón y trata de degradar y debilitar a cuantos le rodean alternando entre el halago a sus seguidores y la amenaza a los disidentes para quedar él por encima. Para lidiar con la gente tóxica, se aconseja ser discreto con esas personas, ignorar su opinión, alejarse y olvidarse de esas personas y hacerlas el vacío. Y si no se puede, tratar de comprender en profundidad la relación con esa persona para protegerse, adaptarse y no repetir estrategias erróneas. Tratar de perdonar, y por encima de todo: buscar a las personas vitamina y tenerlas muy cerca.

Porque en efecto también existe otro tipo de gente antagónica a la anterior, a la que se está empezando a llamar gente vitamina. Producen el efecto contrario a la anterior en el cuerpo y en la mente. Son capaces de alegrarnos el corazón en segundos y nos devuelven la alegría de vivir. Gente en quienes confiamos, en cuya compañía nos sentimos relajados y seguros. De carácter generalmente son gente sencilla y humilde, como sencilla y humilde es siempre la gente más grande. La gente que te valora y aprecia con sinceridad, que confía y apuesta por ti, que siempre te desea lo mejor sin esperar recibir nada de ti, que no necesita emplazarse encima de ti, que ni envidia tus logros ni se siente amenazada por tus éxitos, ni pretende frenar tu desarrollo, tu progreso y tu evolución.

La Ciencia actualmente confirma los beneficios para la salud física y mental de tener relaciones de calidad y los perjuicios de la soledad y las malas compañías. No solo la mente, también el cuerpo es muy sensible particularmente a la calidad de las relaciones personales, y hay estudios que lo relacionan incluso con la esperanza de vida.