

EL CONFLICTO

Aspectos Racionales y Emocionales

“Lo que natura no da, Salamanca no presta”

- Me pareció muy linda y tierna la historia con tus hijos, pero la verdad no la entendí. ¿Qué tiene que ver el despertar de tu hijo Lucas con el manejo de conflictos?
- Nada. Con el manejo, nada.
- ¿Y entonces a qué viene todo ese relato con lo que tenemos que hacer?
- ¿Qué es lo que tenemos que hacer?
- Entrenarnos para manejar conflictos.
- Bueno, aquí tenemos los primeros problemas: Pensar que los conflictos se pueden manejar, y luego, pensar que es algo en lo que uno se puede entrenar, como para manejar un coche o una computadora.
- Entonces me equivoqué, yo creí que venía a un curso en el que me iban a enseñar técnicas para manejar conflictos, así que, disculpen si les hice perder tiempo, ya me retiro...
- Si quieres quedarte un rato, quizás podamos aclarar algunas cuestiones que son básicas para comprender qué podemos hacer con los conflictos.

- ¿Por lo menos nos podrías decir qué es un conflicto?
- El diccionario habla de un combate, angustia del ánimo, o situación desgraciada y de difícil salida. Antagonismo, pugna, oposición.

Lo que nos interesa en realidad es comprender la dinámica del conflicto. Subrayar que cuando estamos involucrados en un conflicto nos produce tensión. Esa tensión, según su medida, puede estar al servicio de dinamizar nuestra inteligencia para hallar una solución. Pero si no logramos hacerlo, porque es excesiva por ejemplo, esa misma tensión será la que nos producirá daño.

- ¿Como se entiende que la misma tensión pueda dinamizar el encuentro de una solución o producir daño?
- Buena pregunta. En la Figura 1 podemos ver con una curva la representación del comportamiento de la tensión.

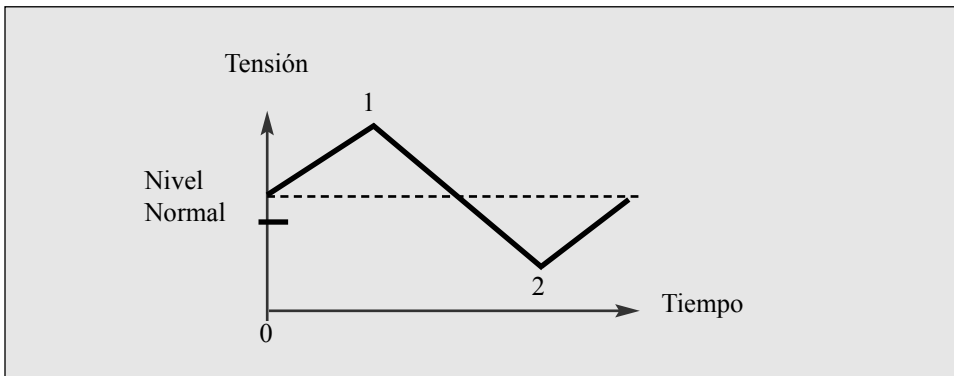


Figura 1

Existe un nivel de tensión que lo vamos a denominar Normal; es la tensión que nos mantiene despiertos, atentos y activos.

El nivel cero, equivaldría a estar muerto.

Al comenzar el día partimos del nivel normal de tensión y a medida que vamos afrontando las diversas situaciones, ya desde que salimos a la calle, la tensión comienza a ascender, preparándonos así para responder mejor a las dificultades.

- ¿Por qué el incremento de la tensión nos prepara mejor?
- Se produce un incremento de los niveles de adrenalina en la sangre, lo que produce vaso constricción y se acelera el ritmo cardíaco.

Como se trata de un sistema hidráulico, lo que ocurrió es que las cañerías (arterias) se hacen más pequeñas y la bomba, (el corazón) bombea con más fuerza, por lo que la tensión aumenta y eso ayuda a que la sangre llegue mejor a zonas recónditas, mejorando la irrigación a través de los pequeños capilares del sistema nervioso y el sistema muscular.

Se trata de una respuesta normal que nos prepara para la acción.

Las personas estamos naturalmente preparadas para afrontar estas situaciones episódicas; para lo que no estamos preparados es para afrontar situaciones crónicas.

Lo que nos daña es tener que llevar sobre las espaldas, a diario, el peso de situaciones de las que sentimos que no se pueden resolver.

- Puedes explicar que indican los puntos 1 y 2 de la curva.
- La curva muestra nuestra respuesta natural frente a los desafíos, tal como se daba en el hombre primitivo. Al enfrentar un peligro, por ejemplo, la aparición de una fiera, automáticamente la adrenalina ingresa al torrente sanguíneo y hace que la tensión se eleve, lo que lo prepara, ya sea para la lucha o la huida.

Logrado ese primer objetivo, el hombre se relaja y descansa, con lo cual descende la tensión del punto 1 al 2, es decir, por debajo del nivel de tensión inicial, con lo cual, habiendo descansado, se encuentra nuevamente en condiciones para continuar su camino y afrontar nuevos retos.

– Bien, pero hoy en día no hay fieras con las que debamos enfrentarnos, ¿a qué viene esta explicación?

– Con esta curva podemos observar la respuesta normal del individuo frente a los desafíos y podemos ver que al pico de tensión le sigue un momento de relajación. Para afrontar este funcionamiento estamos naturalmente preparados.

Para lo que no estamos preparados es para quedar atrapados en el pico 1 de tensión. Si esto se convierte en algo crónico, terminará dañando nuestra salud.

– ¿La relación de esta explicación con los conflictos está en que es necesario resolverlos, porque si se convierten en algo crónico dañarán nuestra salud?

– Exacto. Afrontamos el conflicto para encontrar una solución y salir así fortalecidos, pero si no lo hacemos, nos veremos obligados a convivir con el conflicto sin resolver, teniendo que soportar la consiguiente tensión que ello genera.

– ¿Esto es a lo que llamas crónico?

– Sí, surge de resignarse a no resolverlo, es adoptar una acción adaptativa; “siento que no lo puedo resolver, no me queda más remedio que convivir con el problema”.

– Bueno, pero muchas veces debemos aceptar que hay cosas que no se pueden cambiar, ¿no?

– Es cierto, pero tu hablas de aceptar y yo de resignarse. No es lo mismo. Más adelante ampliaremos esto.*

Por otra parte, cuantas más decisiones adaptativas tomemos, más nos convertiremos en espectadores de nuestra propia vida y a la inversa,

* Cuento: “El círculo del noventa y nueve” al final del capítulo, tomado del libro *Recuentos para Demián*, mencionado en la bibliografía.

cuantas más decisiones correctivas podamos tomar, mayor protagonismo lograremos.

- ¿Y qué es lo que hace que nos coloquemos más como protagonistas o como espectadores?
- La respuesta es compleja, vayamos por partes. Tiene que ver con el grado de seguridad que cada persona tiene en sí mismo.

En los Estados Unidos de América del Norte, que son muy amigos de hacer encuestas, han realizado un estudio del que surge como conclusión que más del 80% de los habitantes del planeta son producto de un accidente en la vida sexual de sus padres. Es decir, según el estudio, menos del 20% de la población son hijos deseados.

Bien, sabemos que las encuestas pueden ser manipuladas según las conclusiones a que nos interese llegar, pero de todas maneras, aún suponiendo que las cifras sean erróneas, podemos apreciar una tendencia.

- Bueno, pero no veo que esto sea tan importante en relación con lo que estás planteando.
- Te dije que la respuesta es compleja. Este es un dato. Agregó otro. Uno de los neo psicoanalistas más importantes del siglo pasado fue Heinz Kohut, quien trabajó el concepto del “sí mismo”.

En pocas palabras plantea que el origen de las neurosis y los padecimientos humanos está dado por la falta de la vivencia, en la más tierna infancia, de la felicidad en nuestros progenitores por lo que somos. “Qué feliz que soy porque eres, porque estás aquí”, más que por la posesión de atributos tales como; ojos lindos, cabello rubio, gordito, blanquito, rosadito, etc.

Kohut nos habla de que esta vivencia es la base del sentimiento de seguridad en sí mismo y su falta, lo opuesto.

Aún cuando sabemos que el tema es mucho más complejo, si vinculamos esta posición teórica de Kohut con las conclusiones estadísticas, podremos encontrar indicios que expliquen, aún parcialmente, la existencia de numerosos colectivos de personas dependientes e inseguras.

Estamos hablando de personas, temerosas, dubitativas, a quienes les cuesta hacerse cargo de lo que desean hacer, por lo que muy frecuentemente buscan más adaptarse a hacer lo que entienden que se espera de ellos, por el temor de perder la estima del otro.

- Yo no sé si esto es así, pero en caso de que lo sea, el panorama es muy complicado y deprimente.
- Bueno, es un enfoque sencillo pero que puede ser apropiado para pensar en el concepto de conflicto interno.
- ¿Conflicto interno?
- Sí. El conflicto puede estar instalado dentro de uno mismo y en ese caso genera un combate entre:
 - Lo que quiero y no puedo.
 - Lo que quiero y siento que no debo.
 - Lo que quiero y no me animo.
 - Lo que quiero y temo.
 - Lo que quiero y ...

Y en muchos casos puedo no ser totalmente consciente de estas polaridades, lo que me llevará a elaborar toda suerte de racionalizaciones que complican aún más las cosas.

- ¿Qué son esas racionalizaciones?
- Me refiero a ese tipo de explicaciones que solemos darnos cuando no tenemos la claridad necesaria para hacernos cargo de la decisión que queremos/debemos tomar.

- O sea, ¿darle vueltas a un asunto para evitar la verdad de lo que nos ocurre, ya que nos pondríamos ansiosos o nos angustiaríamos?
- Exactamente. Por otra parte, además del conflicto interno, al de uno con uno mismo, está el conflicto con el otro, que crea tensiones o combate entre:
 - Lo que yo quiero y el otro quiere, y no coincidimos.
 - Lo que yo quiero y el otro no quiere.
 - Lo que yo quiero y el otro me impide.
 - Lo que yo quiero y ...

Este conflicto se instala en el vínculo y afecta el desarrollo de la relación interpersonal.

Así que podríamos pensar que existe un **conflicto interno**, de uno con uno mismo, y un **conflicto externo**, entre yo y un otro.

- Mira, con el conflicto que tengo conmigo mismo tengo que convivir, a ese lo vengo manejando, pero el que se me presenta con el otro, ese es el que quiero aprender a manejar.
- Imaginemos lo siguiente; supongamos que tenemos que afrontar una situación conflictiva con alguien con quien tenemos intereses contrapuestos, o con alguien que quiere lo mismo que nosotros, etc.

Pero como condición previa, nos encontramos con poca claridad (o conflicto interno), acerca de la situación a la que queremos llegar.

Cierta tensión interior dada por las presiones que se originan entre lo que quiero y no debo, o entre lo que quiero y no puedo, o entre lo que quiero y no me permito o cualquier otro tipo de conflicto interno.

- ¿Qué tengo que imaginar?
- ¿Cómo sería la conversación que tendría lugar con el otro en ese caso?, a diferencia de una situación en la que estuviera muy en claro lo que

queremos lograr, pero además con un sentimiento interno de total legitimidad acerca de lo que queremos.

– ¿Quieres decir que conviene tener las cosas claras antes de iniciar la discusión con el otro?

– Sí.

– Lógico, pero tu y yo sabemos muy bien que en la mayoría de los casos eso no es posible. Tenemos que manejar los conflictos muchas veces sabiendo que no estamos convencidos de lo que tenemos que defender.

– Tener eso en claro es muy importante. No vamos a poder escuchar a nadie ni vamos a poder plantear nuestros puntos de vista con seriedad si no tenemos una profunda convicción acerca de la posición que debemos sostener.

– Pero eso muchas veces también trae problemas, porque si estás totalmente convencido de algo, es difícil que puedas hacer un lugar a lo que te dice el otro cuando no encaja con lo que tu quieres.

– Bueno, nos estamos aproximando a un concepto que es clave, la percepción. Sobre lo que no percibimos no podemos operar.

En el modo singular que tenemos de percibir está el origen de todo. Y si lo quieres poner en términos de manejo, tomemos la metáfora y estaremos de acuerdo en que para manejar bien, debemos superar puntos ciegos, de manera que podamos ampliar nuestra visión para ver la ruta con claridad.

– ¿A qué te refieres cuando hablas de puntos ciegos?

– Me refiero a la consecuencia que tiene en nuestro funcionamiento mental el no percibir ciertos aspectos de la realidad. Inevitablemente todos tenemos limitaciones en nuestra capacidad para apreciar la realidad.

Por ejemplo, si recurrimos a una experiencia sencilla como la que propongo a continuación, seguramente vamos a comprender con mayor facilidad lo que estoy planteando.

A continuación nos encontramos con dos marcas en el papel; una equis en el lado izquierdo de la hoja y un punto en el lado derecho.

Manteniendo cerrado el ojo izquierdo, y colocando la hoja a unos 40 centímetros de distancia, centremos la visión del ojo derecho en la equis y además observamos que dentro del campo visual entra el punto que está a la derecha.



Ahora, si comenzamos a acercar la hoja lentamente hacia nosotros, nos vamos a encontrar con que hay una distancia en la que el punto de la derecha desaparece de nuestro campo visual.

A esto se le llama el punto ciego del ojo. Este fenómeno ocurre porque en el punto de inserción del nervio óptico con la retina, no existen las células llamadas conos y bastoncillos, que son las responsables de la percepción de la luz y los colores.

De modo que si logramos proyectar, justo en esa zona del ojo una imagen puntual, podemos comprobar la existencia del punto ciego.

– OK, interesante, pero ¿qué tiene que ver esto con el manejo de los conflictos?

– Mucho.

– No veo por qué.

–¿Qué consecuencias tendrá para nuestro funcionamiento intelectual y emocional el no percibir ciertos datos de la realidad?

¿Qué nos ocurrirá, por ejemplo en una sesión de resolución de un conflicto, con aquella parte de la temática que estamos discutiendo y ha quedado oculta debajo de alguno de nuestros puntos ciegos?

¿Cómo se podrá avanzar hacia una solución en una conversación en la que las partes actúan desde percepciones parciales, ya que en ambos están operando puntos ciegos?, de tal modo que cada uno quiere convencer al otro de que las cosas son tal como él las percibe y no como son vistas por el otro.

¿Qué ocurrirá si ambos no pueden reconocer la existencia de puntos ciegos en sí mismos? y ¿cómo afectará este fenómeno a la mutua capacidad de comprensión?

– ¿Por esto dices que los conflictos no se pueden manejar?, pero deben existir técnicas, ¿no?

– Estamos en un momento previo al análisis de técnicas para resolver conflictos. Estamos procurando una sencilla aproximación conceptual al fenómeno del conflicto.

Pero hay algo más que me interesa compartir que es el concepto de visión. Con el ejercicio del punto ciego nos hemos referido a ciertos límites que operan en nuestra función perceptiva y pudimos ver la importancia de ello.

– Si, pero yo digo, ¿y la inteligencia no sirve para ampliar la capacidad perceptiva?, porque hay personas inteligentes con las que se puede conversar, discutir y hasta resolver problemas. Pero también hay algunos con los que no se puede ni comenzar a hablar.

– Efectivamente, por eso digamos que intelecto es visión, es la capacidad de:

1. Ver más allá de lo inmediato en el espacio y en el tiempo.
2. Poder observar detalles.
3. Y pequeños detalles.
4. Integrar esos tres niveles de percepción en una percepción global, de tal manera que permitan una amplia y profunda comprensión del fenómeno observado.
5. Pero además, es poder establecer una esclarecedora comprensión con todos los datos que resulten de tal observación.

Para lograr esto será necesario aplicar los conocimientos y la experiencia personal, (es decir la sabiduría) y obtener así una respuesta enriquecedora que supera de los puntos ciegos que limitan la resolución del conflicto.

– Si, es cierto, pero hay personas que tienen la inteligencia para todo eso que tu dices y resulta imposible hablar con ellos. No te escuchan, o parece que tuvieran las cosas tan claras, que no admiten puntos de vista diferentes.

– Pensemos ahora en la noción de madurez emocional. Un concepto próximo que se ha popularizado en los últimos años es el de inteligencia emocional.

Se trata de una cualidad que no puede adquirirse en un curso, mediante la lectura de un libro o por la mera incorporación de conocimientos.

– ¿Quieres decir que la inteligencia emocional no se desarrolla con la lectura?

– Digo que no sólo con la lectura. Inclusive quizás sea lo menos importante, ya que se trata de aspectos de nuestra personalidad, que solo podrán ganar flexibilidad si logramos percibirlos, reconocerlos como propios y reflexionar sobre las consecuencias que tienen, tanto en nosotros como en los otros.

- Pero cuando uno lee reflexiona.
- Es cierto, hay lecturas que promueven la reflexión y en ese caso ayudan, pero en muchas ocasiones con eso solamente no es bastante. Es necesario contar con una dimensión vincular que permita vivenciar el fenómeno en el contacto con otro.
- ¿Pero no se lograba el cambio por la reflexión?
- Me estoy refiriendo a una reflexión en un espacio compartido con otro, en el que pueda tener lugar una mirada sobre la propia historia, para aprender de la experiencia vivida. Es trabajar en el tallado de la obra que es uno mismo.

“El compartir alivia y ayuda a rescatar la capacidad de pensar”

Trabajar en esa talla es aprender de la experiencia propia, es algo doloroso, pues ese aprendizaje se realiza a partir del reconocimiento de los aciertos logrados, pero también y especialmente, a partir de la posibilidad que nos podamos brindar de lograr una comprensión sobre los errores que hemos cometido en el pasado.

Esto es algo que no nos resulta fácil de hacer, pues toca partes sensibles, que nos quitan de la zona de confort en que nos habíamos instalado. Nos molesta y nos duele.

En estas circunstancias, nuestro “Narciso” interno plantea sus quejas y ofrece su cuota de resistencia.

Con frecuencia desarrollamos sentimientos de omnipotencia que nos llevan a la convicción de que somos nosotros siempre quienes tenemos la razón. Que las cosas son tal como nosotros las vemos y que el problema radica en que los otros no se quieren convencer de que las cosas son tal como las percibimos y explicamos.

- Parece un poco exagerada esa afirmación.

- Nuestra falta de objetividad tiene lugar porque no discriminamos bien entre:
 - Lo que **es**.
 - Lo que **pensamos** que es.
 - Lo que **queremos** que sea.

- Lo que **es**: es la **realidad**.
- Lo que **pensamos** que es: es nuestra **opinión**.
- Lo que **queremos** que sea: es nuestro **deseo**.

Estas variables operan restándonos objetividad en el acto perceptivo. Naturalmente, siempre estarán presentes nuestras opiniones y deseos aportando la cuota de subjetividad que nos identifica como personas singulares.

Este es el motivo por el que no podemos ser objetivos. La pretensión de lograr una mayor objetividad será acompañada por la ecuación de la curva asintótica, que cada vez se aproxima más a la abscisa pero nunca se tocan (Figura 2).

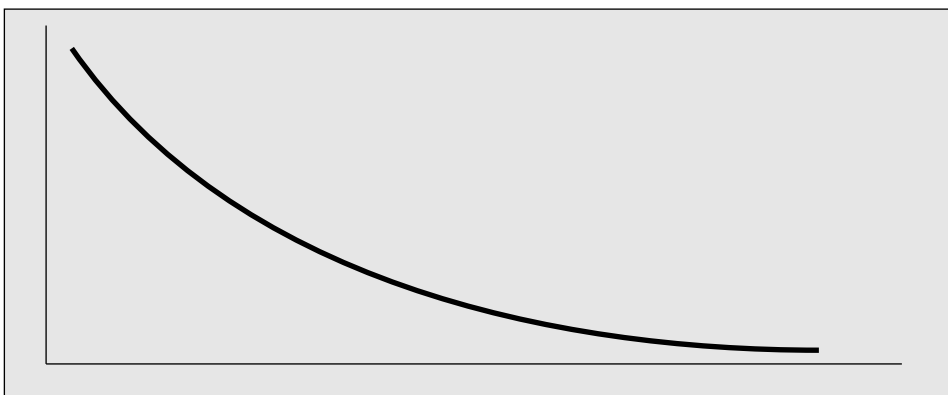


Figura 2

Si esto ocurriera sería en el infinito. La posibilidad de ser totalmente objetivos estará entonces en esta dimensión.

Por estas limitaciones de nuestro sistema perceptivo es por lo que frecuentemente las discusiones se tornan interminables. El conflicto que-

dará sin resolverse si pretendemos asumir esa total objetividad que nos haría poseedores de la supuesta verdad.

Como vemos, esto es algo que ocurre naturalmente, como consecuencia de un condicionamiento estructural de nuestro psiquismo.

- ¿Entonces qué tenemos que hacer?
- No existe una respuesta tipo receta a tu pregunta, pero podemos considerar lo siguiente. Me refiero a lo que podríamos llamar la condición de **Estar Atentos**.

Lo que hemos descrito es un fenómeno que nos ocurre espontáneamente, en cualquier momento, tanto a nosotros mismos como a los otros. Podemos pensarlo como un automatismo.

Luego desarrollaremos más extensamente el concepto de estar atentos. Pero vuelvo ahora a lo que planteábamos al hablar de la percepción y los puntos ciegos.

¿Cómo hacemos para darnos cuenta de lo que nos está ocurriendo? Es más probable que nos demos cuenta que esto le está ocurriendo al otro antes que a nosotros mismos.

Hay un pasaje bíblico de San Mateo que dice: “¿Por qué te fijas en la paja que está en el ojo de tu hermano y no adviertes la viga que está en el tuyo?”, convertido en dicho popular “ver la paja en el ojo ajeno y no la viga en el propio”.

Es decir, es muy probable que lo que nos puede estar ocurriendo a nosotros, quede oculto debajo de algún punto ciego propio.

- Entonces nos darán ganas de decirle al otro lo que le está pasando y el otro no lo querrá reconocer, porque también tiene su Narciso...
- Exacto. Estamos hablando entonces de una dificultad en el escuchar: escucharse a uno mismo y escuchar a los otros.

– ¿Cómo escucharse a uno mismo?

– Sí, escucharnos a nosotros mismos. Sugiero tengamos presente un axioma que expresa que “El cuerpo siempre avisa y nunca miente”.

Nuestro cuerpo está permanentemente informándonos acerca de lo que nos ocurre, ya se trate de sensaciones placenteras como no placenteras.

Esta comunicación está codificada de un modo que no siempre resulta sencillo discernir y por ese motivo no nos resulta fácil descifrar sus mensajes. Es el código de los síntomas.

Todos tenemos alguna zona de nuestro cuerpo que funciona como una alarma. Se la menciona como la teoría del órgano blanco, (blanco del tiro al blanco, donde siempre impacta la tensión y deja su huella). Puede ser un órgano, la piel o un sistema que se altera cuando experimentamos situaciones de tensión.

Además cuando estamos sometidos a una situación que genera una exigencia continuada y provoca estrés, el estado de irritación al que se ve afectado el sistema nervioso hace que el cuadro empeore, disminuyendo aún más la capacidad perceptiva.

– ¿No nos estamos yendo por las ramas?

– No, te pido un poco de paciencia, pero creo es importante ilustrar con un ejemplo lo expuesto en los últimos párrafos. Supongamos que tengo un dolor de cabeza y no se trata de que anoche estuve de fiesta, bebí mucho, dormí mal y poco.

Más bien está vinculado a un síntoma que suele repetirse cada vez que debo afrontar una situación en la que me siento como si tuviera que examinarme, o donde puedo ser cuestionado, o donde temo que pueda ocurrir algo indeseable o peligroso para mí, etc. En definitiva, se trata de una situación de tensión por la asociación amenazante.

En ese contexto comienza mi dolor de cabeza. Ese dolor es en realidad una señal con que mi cuerpo me está queriendo informar de algo. Pero como no estoy mínimamente atento, trato de acallar ese aviso/dolor tomando una aspirina por ejemplo.

Como la aspirina actúa sobre el síntoma, el dolor cede y regreso así a la zona de confort, sin haberme enterado acerca de lo que estaba pretendiendo informarme el cuerpo a través de este síntoma.

Al haber elevado el umbral de la percepción del dolor con la aspirina, el cuerpo en un segundo intento deberá “gritar” más fuerte para procurar ser escuchado, por lo que el dolor de cabeza tendrá más intensidad la próxima vez.

Quizás una aspirina no sea suficiente entonces, para lo cual en lugar de una necesitaré dos para regresar a la ansiada zona de confort. De este modo solemos crear círculos viciosos que nos llevan a incrementar esa “sordera” específica a tales mensajes corporales.

Si no estamos mínimamente atentos a este mecanismo, con el devenir del tiempo, esos síntomas aislados, con el afán de informarnos de que estamos empeñados en un hacer que es opuesto a lo que deseamos o necesitamos, podrán repetirse sistemáticamente, e incluso podrán terminar estructurando una enfermedad. Estamos hablando del gran capítulo de las llamadas enfermedades psicósomáticas.

- Tengo una amiga que en ocasiones como ésta suele decir: “¿no será demasiado?”
- Veamos, pero me gustaría completar la descripción de este proceso y luego podemos ver si, como dice tu amiga, es demasiado.

Habíamos mencionado la importancia de escucharse a uno mismo y a los otros, pero hasta ahora nos hemos referido solamente a la necesidad de escucharse a uno mismo. Un párrafo ahora sobre la importancia de escuchar a los otros.

Muchas veces nos ocurre que no tenemos una clara conciencia de nuestros propios estados de ánimo. Ahora, la comunicación no verbal, que incluye a la gestual, es espontánea y es muy difícil evitarla.

Toda nuestra comunicación corporal expresa **cómo somos** estructuralmente, pero también **cómo estamos** en un momento o período de tiempo determinado.

Nuestros gestos, nuestra forma de andar, de estar sentados, nuestra mirada, etc. dan cuenta de lo que nos ocurre, aún cuando el otro no perciba con exactitud de que se trata. Pero esa mirada externa me puede ser útil para acrecentar mi autopercepción.

Ejemplo: Hace muchos años visité a mi padre y al verme llegar me dijo: “Qué cara triste tienes hoy”; a lo que le contesté que no tenía idea de lo que me decía y que a lo largo del día no me había ocurrido nada que pudiera entristecerme.

Más tarde, al llegar a mi casa, mi mujer al verme me dijo “Qué cara triste tienes hoy”. En ese momento miré el calendario de mi reloj y me di cuenta que en ese día se cumplía el primer año de la muerte de un amigo.

Acto seguido me senté en mi escritorio y escribí una poesía en su memoria.

Yo no había registrado nada de lo que estaba aconteciendo dentro de mí hasta que la mirada del otro, que tuvo que ser más de un otro en mi caso, me facilitara esa conexión con el recuerdo que en forma latente había producido un estado de ánimo que se reflejaba en mi rostro.

A propósito, recomiendo un ejercicio muy útil y de valiosa ayuda para ampliar la percepción. Consiste sencillamente en mirar el propio rostro reflejado en el espejo durante 5 minutos, con la consigna de percibir lo que expresa la mirada. Debe hacerse en un espacio de privacidad así como evitar interrupciones.

Es una experiencia que permite descubrir aspectos propios que se manifiestan en el rostro y en la mirada y promueve un aprendizaje útil para mejorar la percepción de lo que expresa la mirada de los otros.

- El relato es interesante y el ejercicio trataré de hacerlo, veremos, pero a los efectos del tratamiento de los conflictos, ¿qué tiene que ver?
- Quiero mostrar una secuencia de cuatro estadios que comienza con la autopercepción y nos muestra de qué depende que podamos ampliar nuestra percepción, lo que constituye el mojón cero en el camino del cambio y el crecimiento personal.

Esto es de fundamental importancia para la resolución de conflictos, para que pueda tener lugar la posibilidad de cambiar para poder hacer las cosas de un modo diferente, pues sino no será posible mejorar la capacidad para resolver conflictos.

- Bueno, entonces continúa.
- Decíamos entonces que si alguien puede comenzar a escucharse a sí mismo y a los otros, después de mucho **escuchar**, en algún momento, es probable, aunque no seguro, que pueda comenzar a **comprender** algo más acerca de la situación en que está involucrado.

Es el momento en que espontáneamente decimos:

- “Ah, pero ¿es esto así?, ese aspecto yo no lo veía”
- “Ah, pero eso yo no lo tomaba en cuenta”
- “Ah, pero yo no me daba cuenta de...”
- “Ah, pero yo no sabía que...”
- “Bueno pero hasta ahora yo creía que esto era ...”

...y formulaciones por el estilo que muestran a las claras el momento en que se descubre que existen aspectos o facetas del problema que uno no estaba considerando, simplemente porque no los estaba percibiendo.

Es un momento en el que se amplía la visión y uno puede reconocer que había variables que no tomaba en cuenta.

A partir de allí, es muy probable que se abra la posibilidad de **aceptar** algunas limitaciones propias. Es el momento en que uno se da cuenta que estaba asignando las culpas o responsabilidad por lo que uno mismo no lograba hacer a otros.

Ahora que ha podido comprender mejor de qué se trata, resulta claro que hay aspectos que dependen de uno mismo, que interferían y no eran percibidos.

Por ejemplo, puede tratarse de algo que uno no sabe hacer porque carece de los conocimientos, o de las habilidades necesarias, etc.

Recién llega este momento entonces aparece la posibilidad de **cambiar**, es decir, de comenzar a actuar de un modo diferente.

En el ejemplo sería hacer el esfuerzo necesario para adquirir esos conocimientos de los que se carece o realizar las prácticas necesarias para desarrollar las habilidades que hoy no son poseídas, etc.

En la Figura 3, la flecha que está a la izquierda nos permite ver lo lejos que está de cambiar una persona que no puede siquiera escuchar.

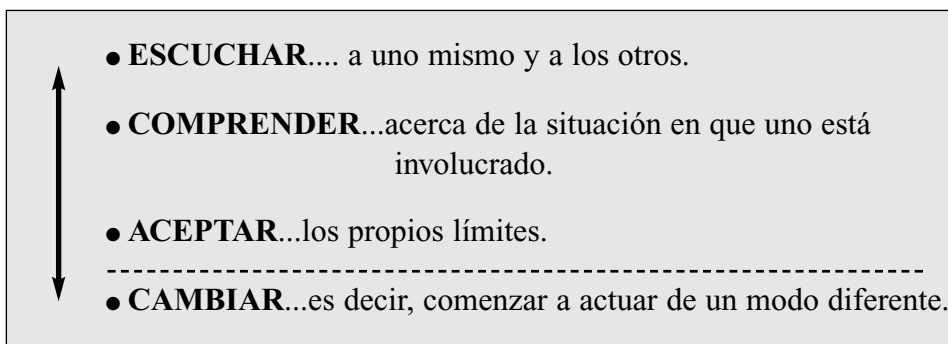


Figura 3

- Entiendo la razón de lo que planteas, pero vayamos a la sin razón de muchas de nuestras conductas; ¿qué podemos hacer para garantizar la escucha, ya que por lo que explicaste no es tan fácil el escucharse a uno mismo ni a los otros?
- Quisiera decir dos cosas; me gustó lo de la sin razón, aunque le agregaría sin razón aparente. Las razones que nos llevan a la acción no siempre están a la vista. Y lo de garantizar merece un párrafo aparte.

Es imposible garantizar nada en términos de predicción del comportamiento humano. La conducta humana es, por naturaleza, impredecible.

Lo que podemos hacer, en todo caso, es ayudar a estar más atentos, es decir, desarrollar una actitud que permita lograr una mejor autoobservación.

Para reflexionar sobre lo que preguntas me gustaría presentar una secuencia de tres momentos que nos resultará útil para poder avanzar.

Para poder escucharse a uno mismo y escuchar a los otros, es un requisito básico el **Estar Atento**. Estamos en la Figura 4.

Este primer paso que definimos como la actitud de Estar Atentos, es lo que nos permitirá en algún momento el **Darnos Cuenta**.

Comenzaremos así a descubrir la acción de nuestros propios puntos ciegos y también de lo que le puede estar ocurriendo al otro con los suyos.

Si logramos mantener esta actitud atenta, comenzaremos a darnos cuenta de lo que tenemos que hacer y lo que es más importante, también hallaremos la forma de expresarlo.

Cuando estamos haciendo esto, en realidad ya estamos en el tercer paso que es el **Hacernos Cargo**, de la parte que nos corresponde para mejorar la escucha mutua, y hacer posible el diálogo.

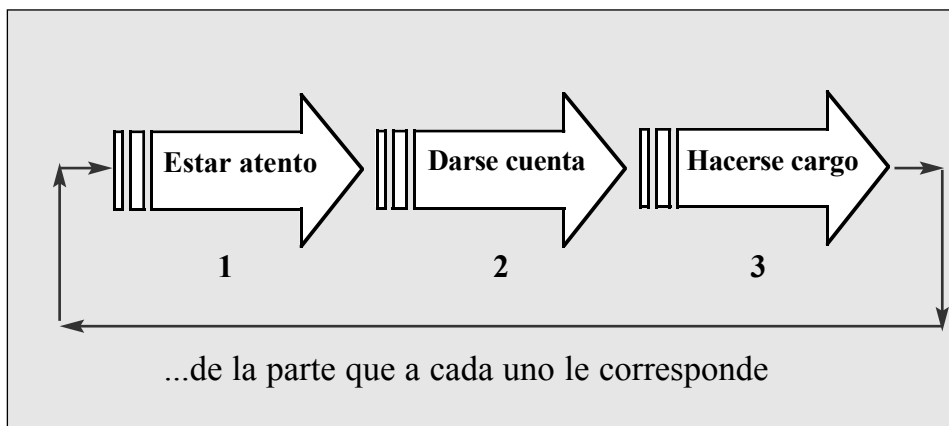


Figura 4

Como vemos, no estamos hablando de algo vinculado en forma directa con la inteligencia en el sentido tradicional, sino con la capacidad de “ver”, que incluye el verse a sí mismo.

- ¿Pero en qué quedamos, es o no es inteligencia?
- Es la inteligencia que definimos antes, la inteligencia como visión, la capacidad de “ver”, la capacidad de darnos cuenta de ciertos procesos que nos afectan a nosotros mismos.

No es la inteligencia del cociente intelectual. Me interesa que podamos pensar este fenómeno como un proceso dinámico.

- ¿Y cuál es la inteligencia del cociente intelectual entonces?
- Es el potencial intelectual que tiene una persona, es el que exploran los tests de inteligencia. Pero ese número que refleja el CI no expresa el caudal intelectual del que esa persona dispone.

Para ilustrar esto, imaginemos dos discos que se pueden desplazar uno sobre el otro. El que está por detrás es el “disco duro” de la inteligencia, el que es expresado por un número al hacer un test, es el CI y el otro

disco, el que se le superpone, es expresivo de los procesos emocionales (Figura 5)

Cuando nos enfrentamos con situaciones que percibimos como amenazantes por ejemplo, o situaciones que en general nos resultan tensionantes, es como si se produjera un desplazamiento del disco anterior, (emoción) sobre el posterior (intelecto), dándose un fenómeno similar al de un eclipse.

Nuestro intelecto queda “eclipsado” por la movilización emocional, viéndose afectado entonces nuestro rendimiento intelectual.

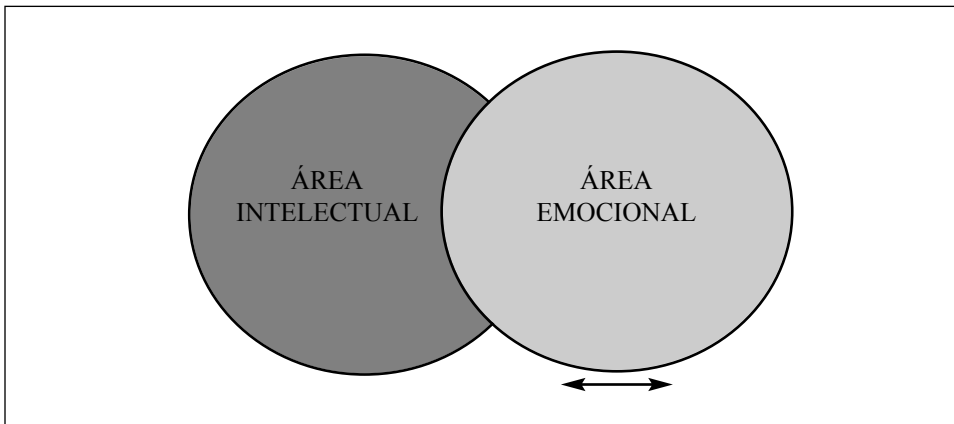


Figura 5

Otra forma de explicar este fenómeno sería la siguiente. Tracemos nuevamente un par de ejes cartesianos, sobre la abscisa coloquemos el tiempo y sobre las ordenadas los diferentes grados de enojo que podemos alcanzar.

En esta simplificación esquemática tendremos entonces dos conjuntos de personas que podremos agrupar de la siguiente manera:

Por un lado individuos cuya respuesta emocional es la que observamos en la curva **1**, podríamos denominarlos como de “enojo rápido” o de “enojo fácil”.

Por el otro lado tendremos personas que se demoran más tiempo en enojarse y responden a la curva **2**, de “enojo lento” (Figura 6).

Este es otro elemento conceptual útil para comprender lo que ocurre en la dinámica de resolución de conflictos.

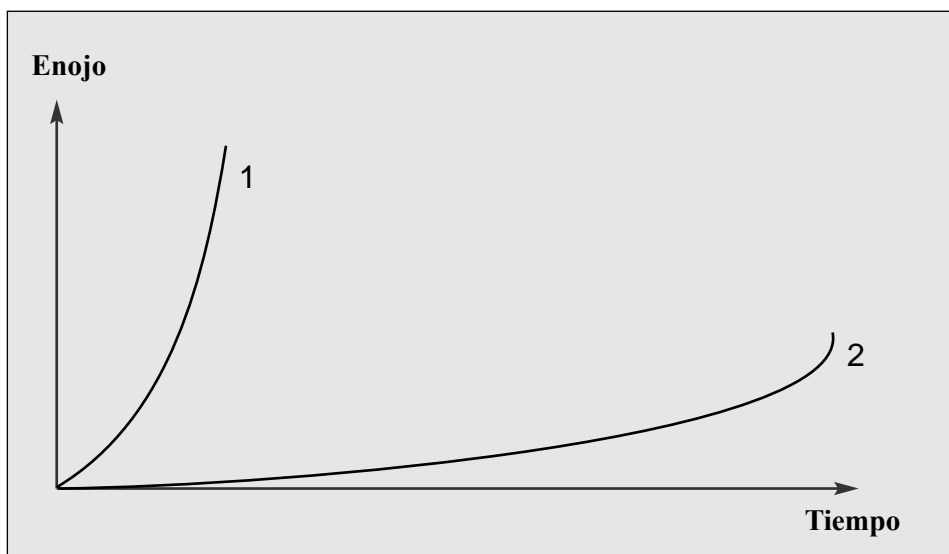


Figura 6

- ¿Estamos hablando de la inteligencia emocional?
- Estamos hablando de un fenómeno humano muy estudiado por la psicología dinámica y que Daniel Goleman ha popularizado con la denominación de inteligencia emocional.
- ¿Y esta inteligencia se puede desarrollar?
- En principio digo que si, pero antes hay otro aspecto a considerar que es el siguiente:
 - Una cosa es cómo una persona **ES**.
 - Algo diferente es cómo una persona **ESTÁ**.

En el primer caso nos referimos a un aspecto estructural de la personalidad; como está constituido su psiquismo y cual es entonces su estilo predominante en la interacción personal; como es.

En el segundo caso nos referimos a cómo alguien está; como se encuentra en ese momento particular, que tiende a desarrollar cierto tipo de vínculos con determinados interlocutores.

- Esto segundo no lo entiendo bien.
- Me refiero a cómo me siento en este momento, (como **ESTOY**) por ejemplo triste, entusiasta, alegre, preocupado, etc., pero además, cómo me siento en relación a ciertas características de la persona que tengo delante.

Por ejemplo, si yo soy alguien que no soporta a las personas arrogantes y debo tratar con alguien que tiene esa cualidad, ello contribuirá a que en ese momento me sienta mal predispuesto para mantener un diálogo con dicha persona ya que a mí me molesta.

En este caso no es que yo **sea** de determinada manera, sino que **estoy** de determinada manera.

También digamos que la personalidad de base (como **ES**) promueve en alguna medida cierto tipo de manifestaciones de conducta que serán matizadas o exacerbadas por las condiciones vinculares que se establezcan.

- Según entiendo todo esto tiene que ver con la inteligencia emocional, pero regreso a una pregunta anterior; ¿se puede desarrollar esta inteligencia, es decir, una persona puede cambiar?
- ¿Preguntas si es posible que una persona que responde a la curva **1** puede pasar a ser una persona que responda a la curva **2** de la Figura 5? No es sencillo pero tampoco podemos afirmar que sea imposible. Deberíamos profundizar un poco más.

Examinemos esto con algunas preguntas:

- ¿Qué es lo que determina que nos comportemos como lo hacemos?
- ¿Cuál es el generador de nuestras conductas, que a veces nos lleva a una buena resolución de las situaciones conflictivas y otras a trabarnos y quedar atascados en medio del conflicto?
- ¿Qué es lo que opera en cada uno de nosotros cuando nos ponemos tercos, inflexibles, rígidos y en otras ocasiones en cambio, podemos abrirnos a escuchar puntos de vista diferentes a los propios, nos sentimos y nos mostramos flexibles, lo que nos permite establecer nuestro punto de vista con firmeza, pero con el “juego de cintura” necesario que expresa firmeza con flexibilidad? *

– No sé, pero me suena que tiene que ver con las actitudes.

– Justamente, lo que está modelando y direccionando la conducta es la **actitud**. Mediante la observación de la conducta podemos hacer inferencias acerca de las actitudes (Figura 7).

Si prestamos atención veremos que las **Actitudes** también se expresan a través de los **Supuestos Psicológicos**, que son las ideas desde las que partimos al hacer nuestra apreciación del mundo.

Así mismo estos supuestos son también expresivos de las **convicciones** que se encuentran en un nivel más profundo.



Pirámide de la estructura generadora de la conducta

Figura 7

* Ejercicio “Firmeza y Rigidez” al final del capítulo.

Éstas constituyen estructuras mentales, que cuanto más antiguamente se hayan formado, más difícil será que se modifiquen, pues las convicciones, son nuestras creencias, también nuestros valores.

Ésta estructura modela nuestro sistema perceptivo. Se trata de los modelos mentales que hemos ido desarrollando desde nuestra más temprana infancia.

A partir de ideas, conceptos, supuestos que fuimos escuchando de nuestros referentes mayores y que fueron conformando nuestros paradigmas; nuestro modo singular de mirar el mundo y la vida.

- Y las actitudes, los supuestos psicológicos, las convicciones ¿se pueden cambiar?
- Es una buena pregunta, porque nos invita a la reflexión. Las convicciones, como dijimos, constituyen nuestras matrices de pensamiento más arcaicas y han ido modelando nuestro sistema perceptivo, de modo que nuestras representaciones se ajusten siempre a la lógica interna singular que la sustentan.

Por este motivo, es que vemos sólo lo que queremos y podemos ver. Las convicciones difícilmente pueden ser modificadas con palabras, discursos, promesas, arengas, reglamentos o manuales de procedimiento. Sólo pueden modificarse por la fuerza que otorga la evidencia de los hechos.

“Tenemos la capacidad de ver, pero también la responsabilidad de ampliar nuestra visión”

Ejemplo: si a lo largo de mi historia personal, yo he desarrollado la convicción de que los conflictos no se pueden resolver, que no queda más remedio que aprender a convivir con ellos pues nada cambiará; de esta convicción devendrá un modo particular de enfrentarlos.

La actitud en consecuencia estará totalmente alineada con esa convicción, y la conducta observable en el tratamiento de conflictos será expresión, en toda su magnitud, de tal convicción.

El abordaje del conflicto en este caso entonces, será torpe e ineficaz, ya sea porque el modo singular de tratarlo sea evitándolo, o yendo al “choque”, o con una conducta de sumisión, o de rebeldía o autoritaria, etc.

– ¿Y qué es lo que haría que una persona cambie su convicción?

– En el caso de nuestro ejemplo, podría ser que esa persona participe en el tratamiento de una situación conflictiva, en una situación en la que las partes logran resolver sus diferencias, establecer un acuerdo y trabajar luego juntas en la puesta en práctica de la solución encontrada.

Esa situación se constituye en un hecho concreto que muestra de modo inequívoco que existe una posibilidad de lograr un resultado diferente al que históricamente él pudo pensar.

A partir de esta evidencia, no se producirá un cambio mágico; las personas no cambian bruscamente e incorporan una nueva convicción.

En un primer momento es posible que conviva con cierta duda respecto de lo que había pensado durante toda su vida.

Si existe cierta inteligencia mínima, me refiero a la inteligencia como capacidad de “ver”, esa que despierta la curiosidad por superar puntos ciegos, es probable que tal duda alimente esa actitud de curiosidad que le pueda llevar a la exploración de nuevas formas de mirar y de aproximarse a la problemática de la resolución de conflictos.

– ¿Que se le abra la cabeza?

– Si lo quieres poner en esos términos, digamos que es la apertura que le permitirá hacer un buen uso de aspectos metodológicos y técnicos que, recién ahí podrá conocer para aplicar con éxito.

– ¿Entonces ahora ya veremos las técnicas?

–Tendrás que armarte de paciencia, pues todavía no vamos a ver las técnicas.

Cuento: “El Círculo del 99”

Para quienes no han leído el libro “Recuentos para Demián”, de Jorge Bucay, trata de una secuencia de cuentos que el terapeuta, (“El Gordo” en el texto) cuenta a su paciente, en el marco del proceso terapéutico.

El cuento viene a propósito del diálogo que el paciente mantiene con su terapeuta y comienza así:

– ¿Por qué gordo, por qué nunca se puede estar tranquilo?

– ¿?

– Claro, a veces me pongo a pensar. La relación con Gabriela va bien, mucho mejor que en otros tiempos, pero no llega a ser lo que a mí me gustaría. No se, falta pasión, fuego o diversión, no sé.

En la facu pasa algo parecido, voy a las clases, aprendo, rindo en los exámenes y los apruebo. Pero no es completo, me falta el gusto, el placer cotidiano de sentir que estoy estudiando lo que quiero. Y lo mismo es con el trabajo. Estoy bien y me pagan bastante dinero, pero no el que a mí me gustaría ganar.

– ¿Y es todo así?

– Creo que sí. Nunca puedo descansar y decir: bueno ahora sí, está todo bien. Es así con mi hermano, con mis amigos, con el dinero, con mi estado físico, con todas las cosas que me interesan.

– Hace unas semanas, cuando estabas angustiado por la situación en tu casa, ¿no te pasaba esto?

– Supongo que sí, pero había otras preocupaciones más grandes que tapaban estas otras cosas. Esto de hoy, de alguna manera es “un lujo”, es lo que le daría sentido a todo lo demás.

– ¿Esto es: tu preocupación empieza cuando los grandes problemas desaparecen?

-
- Claro.
- Osea, este problema empieza cuando no tienes problemas.
- ¿Cómo?
- Claro, cuando todo mejora.
- Y...sí!
- Dime Demián, ¿cómo te suena esto de admitir que tienes un problema que empieza “cuando todo mejora”?
- Me siento un estúpido.
- Lo que es, es, ...–me dijo el gordo–. Hace mucho que no te cuento un cuento de un rey.
- Es Verdad.
- Había una vez un rey, digamos “clásico”.
- ¿Qué es un rey “clásico”?
- Un rey clásico en un cuento, es un rey muy poderoso, que tiene una gran fortuna, un hermoso palacio, grandes manjares a su disposición, hermosas esposas, y acceso a todo lo que se le ocurra. Y a pesar de todo no es feliz.
- Ah...
- Y cuanto más clásico el cuento, más infeliz el rey.
- Y este rey ¿cuán “clásico” era?
- Muy clásico.
- ¡Pobre!

Había una vez un rey muy triste que tenía un sirviente, que como todo sirviente de rey triste, era muy feliz.

Todas las mañanas llegaba con el desayuno a despertar al rey cantando y tarareando alegres canciones de juglares. Una gran sonrisa se dibujaba en su distendida cara y su actitud para con la vida era siempre serena y alegre.

Un día, el rey lo mandó llamar.

– Paje –le dijo– ¿cuál es el secreto?

– ¿Qué secreto, Majestad?

– ¿Cuál es el secreto de tu alegría?

– No hay ningún secreto, Alteza.

– No me mientas, paje. He mandado a cortar cabezas por ofensas menores que una mentira.

– No le miento, Alteza, no guardo ningún secreto.

– ¿Por qué estás siempre alegre y feliz? ¿eh? ¿por qué?

– Majestad, no tengo razones para estar triste. Su Alteza me honra permitiéndome atenderlo. Tengo mi esposa y mis hijos viviendo en la casa que la corte nos ha asignado, vivimos vestidos y alimentados y además su Alteza me premia de vez en cuando con algunas monedas para darnos algunos gustos, ¿cómo no estar feliz?

– Si no me dices ya mismo el secreto, te haré decapitar –dijo el rey–. Nadie puede ser feliz por esas razones que has dado.

– Pero, Majestad, no hay secreto. Nada me gustaría más que complacerlo, pero no hay nada que yo esté ocultando...

– Vete, ¡vete antes de que llame al verdugo!

El sirviente sonrió, hizo una reverencia y salió de la habitación.

El rey estaba como loco. No consiguió explicarse cómo el paje estaba feliz viviendo de prestado, usando ropa usada y alimentándose de las sobras de los cortesanos.

Cuando se calmó, llamó al más sabio de sus asesores y le contó su conversación de la mañana.

– ¿Por qué él es feliz?

– Ah, Majestad, lo que sucede es que él está fuera del círculo.

– ¿Fuera del círculo?

– Así es.

– ¿Y eso es lo que lo hace feliz?

– No Majestad, eso es lo que no le hace infeliz.

– A ver si entiendo, estar en el círculo te hace infeliz.

– Así es.

– Y él no está.

– Así es.

– ¿Y cómo salió?

– ¡Nunca entró!

– ¿Qué círculo es ese?

– El círculo del 99.

– Verdaderamente, no entiendo nada.

- La única manera para que lo entendiera, sería demostrarlo con hechos.
- ¿Cómo?
- Haciendo entrar a tu paje en el círculo.
- Eso, obliquémoslo a entrar.
- No, Alteza, nadie puede obligar a nadie a entrar en el círculo.
- Entonces habrá que engañarlo.
- No hace falta, Majestad. Si le damos la oportunidad él entrará solito, solito.
- ¿Pero él no se dará cuenta de que eso es su infelicidad?
- Si, se dará cuenta.
- Entonces no entrará.
- No lo podrá evitar.
- ¿Dices que él se dará cuenta de la infelicidad que le causará entrar en ese ridículo círculo, y de todos modos entrará en él y no podrá salir?
- Tal cual. Majestad, ¿estás dispuesto a perder un excelente sirviente para poder entender la estructura del círculo?
- Sí.
- Bien, esta noche te pasaré a buscar. Debes tener preparada una bolsa de cuero con 99 monedas de oro, ni una más ni una menos. ¡99!
- ¿Qué más? ¿Llevo los guardias por si acaso?
- Nada más que la bolsa de cuero. Hasta la noche, Majestad.

- Hasta la noche.

Así fue. Esa noche, el sabio pasó a buscar al rey.

Juntos se escurrieron hasta los patios del palacio y se ocultaron junto a la casa del paje. Allí esperaron el alba.

Cuando dentro de la casa se encendió la primera vela el hombre sabio agarró la bolsa y le pinchó un papel que decía:

ESTE TESORO ES TUYO.
ES EL PREMIO
POR SER UN BUEN HOMBRE.
DISFRÚTALO Y NO CUENTES
A NADIE
COMO LO ENCONTRASTE.

Luego ató la bolsa con el papel en la puerta del sirviente, golpeó y volvió a esconderse.

Cuando el paje salió, el sabio y el rey espían desde atrás de unas matas lo que sucedía.

El sirviente vio la bolsa, leyó el papel, agitó la bolsa y al escuchar el sonido metálico se estremeció, apretó la bolsa contra el pecho, miró hacia todos lados y entró en su casa.

Desde fuera escucharon la tranca de la puerta, y se arrimaron a la ventana para ver la escena.

El sirviente había tirado todo lo que había sobre la mesa y dejado sólo la vela. Se había sentado y había vaciado el contenido en la mesa.

Sus ojos no podían creer lo que veían.

¡Era una montaña de monedas de oro!

Él, que nunca había tocado una de estas monedas, tenía hoy una montaña de ellas para él.

El paje las tocaba y amontonaba, las acariciaba y hacía brillar la luz de la vela sobre ellas. Las juntaba y desparramaba y hacía pilas de monedas.

Así, jugando y jugando empezó a hacer pilas de 10 monedas:

Una pila de diez, dos pilas de diez, tres pilas, cuatro, cinco, seis... y mientras sumaba 10, 20, 30, 40, 50, 60... hasta que formó la última pila: **¡9 monedas!**

Su mirada recorrió la mesa primero buscando una moneda más. Luego el piso y finalmente la bolsa.

“No puede ser”, pensó. Puso la última pila al lado de las otras y confirmó que era más baja.

– ¡Me robaron –gritó– me robaron, malditos!

Una vez más buscó en la mesa, en el piso, en la bolsa, en sus ropas, vació sus bolsillos, corrió los muebles, pero no encontró lo que buscaba.

Sobre la mesa, como burlándose de él, una montañita resplandeciente le recordaba que había 99 monedas de oro, “sólo 99”.

“99 monedas es mucho dinero”, pensó.

Pero me falta una moneda.

Noventa y nueve no es un número completo –pensaba–.

Cien es un número completo pero noventa y nueve, no.

El rey y su asesor miraban por la ventana. La cara del paje ya no era la misma, estaba con el ceño fruncido y los rasgos rígidos, los ojos se habían vuelto pequeños y arrugados, y la boca mostraba un horrible rictus, por el que asomaban los dientes.

El sirviente guardó las monedas en la bolsa y mirando para todos lados para ver si alguien de la casa lo veía, escondió la bolsa entre la leña. Luego tomó papel y pluma y se sentó a hacer cálculos.

¿Cuánto tiempo tendría que ahorrar el sirviente para comprar su moneda número cien?

Todo el tiempo hablaba solo, en voz alta.

Estaba dispuesto a trabajar duro hasta conseguirla.

Después quizás no necesitaría trabajar más.

Con cien monedas de oro, un hombre puede dejar de trabajar.

Con cien monedas un hombre es rico.

Con cien monedas se puede vivir tranquilo.

Sacó el cálculo. Si trabajaba y ahorraba su salario y algún dinero extra que recibía, en once o doce años tendría lo necesario.

“Doce años es mucho tiempo”, pensó.

Quizás pudiera pedirle a su esposa que buscase trabajo en el pueblo por algún tiempo. Y él mismo, después de todo, él terminaba su tarea en palacio a las cinco de la tarde, podría trabajar hasta la noche y recibir alguna paga extra por ello.

Sacó las cuentas: sumando su trabajo en el pueblo y el de su esposa, en siete años reuniría el dinero.

¡Era demasiado tiempo!

Quizás pudiera llevar al pueblo lo que quedara de comida todas las noches y venderlo por unas monedas. De hecho, cuanto menos comieran, más comida habría para vender...

Vender...

Vender...

Estaba haciendo calor. ¿Para qué tanta ropa de invierno?

¿Para qué más de un par de zapatos?

Era un sacrificio, pero en cuatro años de sacrificios llegaría a su moneda cien.

El rey y el sabio, volvieron al palacio.

El paje había entrado en el círculo del 99...

...Durante los siguientes meses, el sirviente siguió sus planes tal como se le ocurrieron aquella noche.

Una mañana, el paje entró a la alcoba real golpeando las puertas, refunfuñando y de malas pulgas.

– ¿Qué te pasa? –preguntó el rey de buen modo.

– No me pasa nada, no me pasa nada.

– Antes, no hace mucho, reías y cantabas todo el tiempo.

– Hago mi trabajo, ¿no? ¿Qué querría su Alteza, que fuera su bufón y su juglar también?

No pasó mucho tiempo antes de que el rey despidiera al sirviente.

No era agradable tener un paje que estuviera siempre de mal humor.

– Y hoy cuando hablamos, me acordaba de ese cuento del rey y el sirviente.

Tú, yo y todos nosotros hemos sido educados en esa estúpida ideología: Siempre nos falta algo para estar completos, y sólo completos se puede gozar de lo que se tiene.

Por lo tanto, nos enseñaron, la felicidad deberá esperar a completar lo que falta...

Y como siempre nos falta algo, la idea vuelve al comienzo y nunca se puede gozar de la vida...

*Pero qué pasaría
si la iluminación llegara a nuestras vidas
y nos diéramos cuenta ,así, de golpe
que nuestras 99 monedas
son el cien por ciento del tesoro,
que no nos falta nada,
que nadie se quedó con lo nuestro
que nada tiene de más redondo
cien que noventa y nueve,
que esta es sólo una trampa,
una zanahoria puesta frente a nosotros
para que seamos estúpidos,
para que jalemos del carro,
cansados, malhumorados,
infelices o resignados.
Una trampa rara que hace que nunca dejemos de empujar
y que todo siga igual...
...eternamente igual!
...cuántas cosas cambiarían
si pudiésemos disfrutar de
nuestros tesoros tal como están.*

– Pero ojo, Demián, reconocer en 99 un tesoro. No quiere decir abandonar los objetivos. No quiere decir conformarse con cualquier cosa.

Porque **aceptar es una cosa y resignarse es otra.**

Pero eso es parte de otro cuento.

Ejercicio: Firmeza y Rigidez, para experimentar corporalmente su diferencia.

Consigna:

Se trata de un ejercicio a realizar entre dos personas.

Póngase de pié, con ambas piernas muy juntas, de frente a su compañera/o y lleve la totalidad de su cuerpo al máximo estado de rigidez que pueda.

Debe poder experimentar que usted es como de una sola pieza, en la que no existe alguna articulación.

Su compañera/o debe apoyar un dedo en su pecho, a la altura de la clavícula y ejercer una suave presión hasta que usted experimente la pérdida de equilibrio.

Podrá observar que con una pequeña fuerza se logra hacer perder el equilibrio a la otra persona.

Acto seguido, abra ambas piernas hasta que los pies queden a una distancia entre sí aproximadamente igual a la separación de los hombros.

Mantenga en flexión las rodillas y permita “juego de cintura”, de modo que usted pueda esquivar cualquier acción de quien tiene enfrente que pueda llevarle a perder el equilibrio.

Cuando su compañera/o intente presionarle en la clavícula, usted podrá mover su cuerpo sin modificar la posición de sus pies sobre el suelo, ya que usted se encuentra “bien parada/o”, con firmeza en el lugar en que ha marcado su posición, pero con la flexibilidad necesaria para lograr la mayor afirmación en su posición sin perder el equilibrio.

A la rigidez corporal le corresponde rigidez mental y dureza emocional y a la firmeza con flexibilidad, también le corresponde su equivalente a nivel mental y emocional.

La conclusión es que cuando uno se halla bien parado en su posición pero no con rigidez sino con una actitud flexible, adquiere mayor seguridad, es menos vulnerable, pues está en mejores condiciones de esquivar los ataques verbales o presiones, ya que puede mantener un mejor equilibrio en su posición.