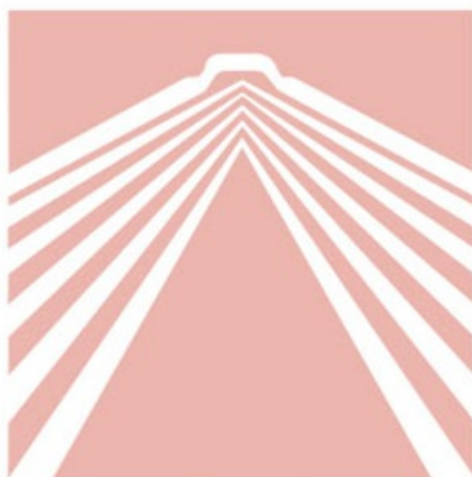


José Amador Delgado Montoto

Mi pareja **NO** me escucha

Manual para duros de oído



PIRÁMIDE

José Amador Delgado Montoto

Mi pareja NO me escucha

Manual para duros de oído

EDICIONES PIRÁMIDE

Índice

Introducción

1. Personas, ilusiones y otras consideraciones

Personas y personajes (ser o parecer)

2. Cinco lobitos tiene la loba (y el lobo)

Bailando con lobos

3. Aprendiendo a escuchar

El poder del pensamiento

El sistema de creencias

Pensamiento y emociones

Escuchar a los demás empieza por escucharse a uno mismo

4. El ciclo evolutivo de la pareja

El inicio. El enamoramiento

Segunda etapa. El conocimiento del otro

Tercera etapa. Las turbulencias

Cuarta etapa. La pausa

5. La kaleborroka de la comunicación. Las discusiones

¿Cómo afrontar los desencuentros?

Dos no discuten si uno no quiere

6. Armas de destrucción masiva. Los reproches

Reproches en el ámbito de la pareja

7. Claves para comunicarse eficazmente

La que se avecina

Practicando la escucha activa

No interrumpa a los demás cuando están hablando

Evite los juicios

No se precipite a dar soluciones

Si no tiene nada mejor que decir, no rompa el silencio

8. Dos manzanas son una cosa..., y una manzana y una pera son otra

El mecanismo de proyección

Epílogo. El pasado siempre vuelve

«Los muertos que vos matáis gozan de buena salud»

Créditos

INTRODUCCIÓN

¿Por qué nos sentimos irresistiblemente atraídos por ciertas personas? ¿Qué fórmula secreta hace que algunas parejas permanezcan unidas toda la vida? ¿Por qué hay individuos que parecen disfrutar de cada cosa que hacen, mientras que otros parecen apagados permanentemente?

¿Le gustaría ser una persona apreciada, mantener la llama del amor encendida pese al paso del tiempo o gozar cada momento de su existencia?

La posibilidad de acceder a una vida plena viene de serie, no es un extra. Tenemos la capacidad de atraer a la gente o ser rechazados, de enamorarnos o desenamorarnos, de vivir dichosamente o amargarnos cada instante de nuestra existencia.

No podrá evitar que hoy llueva o luzca el sol, pues no está bajo su control, pero sí puede optar por abrirse al mundo o encerrarse en sí mismo. Usted tiene un gran poder, el poder de convertirse en una persona apreciada o generar indiferencia en los demás; eso sí puede elegirlo.

Para muchas personas el éxito radica en tener muchos amigos, formar una familia, ser invitado a actos sociales o poseer un trabajo con alta remuneración. El éxito del que hablamos nada tiene que ver con la cantidad: da igual que usted tenga cientos de seguidores en las redes sociales, si ninguno de ellos va a visitarlo al hospital cuando enferme; da igual si tiene familiares, si lo único que esperan de usted es que les adelante parte de la herencia; da igual que sea invitado a encuentros sociales, si está para rellenar huecos, y da igual que tenga un gran sueldo si gasta más de lo que percibe.

El verdadero éxito es conseguir que tus amigos te aprecien, que tu familia te quiera y respete, devolver a la sociedad parte de lo que te ha dado y hacer del trabajo tu pasión.

Le propongo un viaje en el que usted sea el protagonista. Un viaje en el que descubra las claves del éxito personal, familiar, social o laboral. Para llevar a cabo esta aventura nos adentraremos en el universo de la pareja.

Las claves de la relación de pareja no son, esencialmente, distintas de aquellas que rigen con los compañeros de trabajo, amigos o simplemente cuando nos encontramos la primera vez con otra persona. La diferencia fundamental radica en el nivel de comunicación empleado.

La pareja representa el nivel más íntimo de comunicación. En este micromundo no caben los disfraces, y más temprano que tarde las personas muestran su verdadera cara. En numerosas ocasiones algunos individuos descubren, sorprendidos, que la pareja con la que han convivido durante años resulta un completo extraño. Es corriente que en estos casos parezca que es el otro el que ha cambiado, pero..., ¿qué ha pasado realmente?

En las siguientes páginas intentaré dar respuesta a esta y otras cuestiones

similares. Para ello partiré de un primer capítulo donde describo una experiencia personal que cambió mi vida. Fue un simple encuentro casual, pero no como tantos otros. En el epílogo, el verdadero protagonista de la historia, Vicente (nombre figurado), pasa de la apariencia a la esencia. Por un momento estuve tentado de modificar el título por «De capullo a mariposa», pero alguien, de cuyo nombre no logro acordarme, me lo impidió.

En el segundo capítulo descubrirá la personalidad dominante de su pareja y de usted mismo. No lo tome a pecho, pues todos hemos pasado, alguna que otra vez, por cada una de las personalidades descritas. Si le gusta jugar, puede aprovechar para «catalogar» a otras personas que le rodean, bien sean amigos, compañeros de trabajo, clientes... Le garantizo que pasará un rato divertido.

Para la lectura del tercer capítulo le sugiero «apertura de mente». En otras palabras, no dé por sentado que lo que ve es la realidad. Para ayudarle le explicaré cómo funciona el triángulo pensamiento-emoción-conducta (PEC). Además, le enseñaré la manera de que sus PEC no le controlen a usted y sí usted a ellos. Descubrirá, con asombro, que lo que le molesta de su pareja, y en general de los demás, es lo que le molesta de usted mismo. Si usted es de los que piensa «yo soy así», le recomiendo que relea este capítulo cuando haya acabado el libro.

En el cuarto capítulo relaciono las fases por las que pasa la pareja con el ciclo vital y el torrente hormonal. Espero no parecer pretencioso. Si usted lleva muchos años con la misma pareja, su lectura le proporcionará comprensión sobre situaciones pasadas y presentes. Por el contrario, si lleva poco tiempo, será un buen manual para predecir y encarar problemas futuros. Los tiempos que se marcan son aproximados, no son reglas matemáticas; téngalo en cuenta cuando proceda a su lectura.

A través del quinto de los capítulos nos adentraremos en uno de los deportes de riesgo más habitual en nuestro país, las discusiones. Le propongo una manera de enfocar este peliagudo asunto que evite crear heridas permanentes. Comprobará, con numerosos ejemplos, cómo nace una discusión, adónde nos conduce y de qué forma afrontarla. He denominado al capítulo «La kaleborroka de la comunicación. Las discusiones», porque se trata, por lo regular, de emociones de baja intensidad; ahora bien, sean de mayor o menor calado, pueden dejar profundas huellas en la mente del agraviado.

El sexto capítulo es una continuación del anterior, con una importante diferencia: la intensidad pasa de baja a medio-alta o alta. El reproche supone una descalificación hacia la otra persona. Como en la película de Joseph H. Lewis *El séptimo de caballería*, el ataque al contrario va directo a su línea de flotación y solo acaba cuando uno de los dos pierde o los reproches (es decir, las balas) se agotan. Tras un reproche ya nada vuelve a ser igual; por tanto, cuídese muy mucho de entrar en este pérvido juego.

Para el séptimo capítulo me he servido de una peculiar comunidad de vecinos. Cada personaje de la comunidad nos ofrece una manera de ver el mundo que repercutirá directamente en sus relaciones, tanto personales como sociales. El presidente de este embrollo nos descubrirá qué es la escucha activa o, dicho de otro

modo, cómo apaciguar a las fieras sin necesidad de usar el látigo. Se describen diversas técnicas, de demostrada eficacia, para facilitar la labor.

He dejado para el octavo capítulo una de las estrategias más utilizadas por el género humano en las relaciones personales: el mecanismo de proyección. Esta manera de conducirse destroza todo tipo de comunicación y hace inviable el acuerdo. En la pareja supone el principio del fin. Su puesta en escena acaba, en unos segundos, con todo lo bueno que haya habido. Se basa en la falsa creencia de que los seres humanos son, esencialmente, diferentes. Cuando lea las diferencias biológicas entre plantas, animales y humanos lo comprenderá mejor.

A modo de epílogo, le hablaré de la trascendencia que tienen algunas experiencias en los primeros años de vida. Muchas de las vivencias diarias, malestares, situación económica, relaciones personales, etc., tienen su raíz en la infancia, la niñez o la adolescencia. La única manera que conozco de mejorar estas situaciones es mediante la sabia escucha. Deseo que los ejemplos que acompañan el texto puedan servirle para reconocer en usted mismo si eso que tanto le molesta y no le deja en paz está ahí desde hace tiempo y le impide avanzar.

1. PERSONAS, ILUSIONES Y OTRAS CONSIDERACIONES

Hace algunos años me encontré con Vicente, un antiguo compañero del instituto. La alegría del reencuentro nos hizo volver a retomar la vieja amistad, que nos había hecho ser compañeros de fiestas y saraos. Tras unas semanas viéndonos de forma habitual, me confesó que padecía una enfermedad muy grave y que en unos meses pasaría a mejor vida.

Era una persona de poder, tanto social como económicamente. Creo que de no ser por su situación médica no habría perdido más de cinco minutos charlando conmigo. Sus ocupaciones impedían lo que él denominaba «frivolizar con el tiempo». Me llamó la atención que, pese a la brutal revelación, no había perdido el porte y su vestimenta era impecable. No le faltaba detalle, y parecía llevar con gran dignidad lo que le habían dicho que «inevitablemente» iba a suceder.

Esclavo del reloj, seguía atendiendo frenéticamente sus negocios. Digamos que su vida no había cambiado en nada desde que recibiera la «noticia». Mi amigo era el gran referente, el cabeza de familia responsable, y ni quería ni podía ofrecer a los demás otra imagen que no fuera la del hombre fuerte y sólido. Su mujer simplemente lo seguía, como lo había hecho durante toda su vida.

Sentados delante de una taza de café, le pregunté a bocajarro: ¿qué te ha enseñado tu enfermedad? Me miró como quien mira a un chino sacando fotos a una paella y no me respondió. Tras una larga pausa, volví a la carga con un poco de humor negro: ¿cómo ha variado tu vida desde que sabes que te quedan dos telediaros?

Por un instante pensé que se levantaría, pagaría la cuenta y no volvería a verlo. Cuál fue mi sorpresa cuando, en vez de estirarse más, empezó a encogerse. Verás, me dijo, no ha cambiado nada, sigo haciendo lo mismo, aunque por dentro me comen los demonios. De repente empezó a coger carrerilla... No sé si mi vida ha sido como yo quería, supongo que soy una persona exitosa y envidiada por mucha gente, pero es como si algo fallara.

Al comprobar que me había abierto la puerta de su corazón, decidí seguir con el interrogatorio y entré a matar, poniendo el dedo donde más duele: ¿y la familia, cómo lleva tu situación?

¿Mi familia?... En estas últimas semanas parece que he descubierto su existencia. Tengo una gran culpa por no haberlos atendido adecuadamente, y ahora he caído en la cuenta de que me han dado mucho más a mí que yo a ellos. Creo que los he descuidado, que no he sabido apreciarlos ni valorarlos. Jamás me han hecho un reproche, siempre han estado a mi lado, y yo..., ¿dónde narices he estado?

Por un momento me pareció reconocer en mi amigo a Iván Ilich, el personaje de *La muerte de Iván Ilich*, de León Tolstoi, cuando se preguntaba: ¿Y si toda mi vida, mi vida consciente, ha sido de hecho lo que no debía ser?

PERSONAS Y PERSONAJES (SER O PARECER)

Cuando recibimos un impacto emocional de este calibre, o nos desmoronamos o nos reconstruimos. Mi viejo colega de pupitre había optado por la demolición, feo asunto.

Resulta complicado para las personas, especialmente si disfrutaban de éxito social y económico, no llegar a creerse el personaje que representan. Continuamente reciben halagos y loas que van reforzando el disfraz y debilitando al Ser. Se precisa una mente preclara para sustraerse a tanto boato. Vicente había construido un pequeño imperio a base de esfuerzo y tesón, de tal manera que el personaje había acabado devorando a la persona.

La esencia de Vicente se había obscurecido con el paso del tiempo, y en su lugar se había instalado una imagen, una apariencia, una simple ilusión..., que los demás y él mismo fueron retroalimentando a lo largo de los años.

Pero las ilusiones son efímeras. Habitualmente un acontecimiento inesperado nos hace despertar y, de repente, ¡todo cambia! La enfermedad había pillado con el paso cambiado a mi buen amigo, y el mundo de las apariencias daba paso a la cruda realidad.

Al tomar conciencia de la situación es frecuente que aparezca el fantasma de la culpa, y en esas se encontraba el brillante empresario.

Con todo el cariño del que fui capaz, le solté (sin vaselina) lo siguiente: «Querido amigo, serás un as de los negocios, ya podrías enseñarme algo, pero emocionalmente eres el perfecto tarugo». Has precisado, continué, de una fuerte sacudida para darte cuenta de la diferencia entre lo importante y lo urgente. Lo primero, lo importante, no tiene horarios, está ahí, es tu Ser, tu existencia. Lo urgente son los negocios, las citas, el día a día. Tu enfermedad puede ayudarte, puede ser una estupenda oportunidad, quizá no esté todo perdido.

Vicente me miró profundamente, y luego simplemente me preguntó: ¿Qué puedo hacer?

Le sugerí que comenzara por sentir a las personas más cercanas, su mujer especialmente. Para ello era conveniente que delegara las cuestiones profesionales. Era el momento de centrarse en lo verdaderamente importante.

La mujer de Vicente tenía adoración por su marido, pero no tanto por lo que representaba sino por lo que era; no necesitaba demostraciones ni alharacas, con su presencia era suficiente. Ella sí tenía clara la diferencia entre Ser y parecer. Dotada de una sensibilidad especial (algunos lo llaman empatía), desde la noticia de la cruel enfermedad decidió que, pasara lo que pasara, iban a ser sus mejores días y semanas.

Entonces Vicente y su mujer tomaron una decisión radical: se irían a México, donde habían pasado su luna de miel. Esta vez el viaje lo harían sin fecha de vuelta.

De México se fueron a Colombia, luego a Argentina y de allí a Brasil. Seis meses después regresaron a España, y para sorpresa de propios y extraños no quedaba rastro de su enfermedad. Los médicos lo llamaron «remisión espontánea».

Lo que pasó durante su travesía fue toda una revelación. Pero no se apuren; en el

capítulo final lo desarrollaré con detalle, tengan paciencia.

2. CINCO LOBITOS TIENE LA LOBA (Y EL LOBO)

¿Se ha parado a pensar cómo se relaciona usted con las personas que le rodean? Cada día se llevan a cabo decenas de contactos con otras personas; no todas esas interacciones tienen el mismo calado, como es natural.

En un primer nivel de comunicación, la relación con los otros es superficial. Se trata, normalmente, de saludos, algún comentario sobre el tiempo o la noticia del día, preguntas sobre alguna cuestión común, etc.

Ejemplos de este primer nivel se pueden encontrar desde el momento en que ponemos el pie fuera de la puerta de casa: bajamos en el ascensor con algún vecino, nos encontramos con alguien desconocido en el portal, solicitamos al camarero que nos ponga un café, cogemos un taxi, compramos la prensa, pedimos ayuda a un vendedor sobre las características de un producto, instamos a que nos aclaren una duda, pedimos información por teléfono...

Raramente se plantea cómo reaccionar en este nivel de comunicación. Lo habitual es dejarse llevar y esperar a que la persona con la que se interactúa nos responda. La creencia generalizada es que cada persona es como es y nosotros no podemos influir en su actuación. Craso error.

Analicemos la siguiente situación: cinco clientes entrar en un bar a tomar un café.

1. El primero de ellos se acerca a la barra, empieza a buscar con la mirada al camarero y solicita su consumición mostrando premura. El barman está atareado, pues han entrado varios clientes al mismo tiempo y hace caso omiso al primer requerimiento.
2. El segundo viene acompañado de otra persona con la que charla amigablemente. Apenas repara en quién está detrás de la barra y tranquilamente espera a que el camarero le vea para hacer su petición.
3. El tercero entra en el local malhumorado; no está teniendo un buen día. Se apoya en la barra y coge la prensa hojeándola sin interés. Tras unos minutos de espera, eleva la voz y reclama la presencia del barman.
4. El cuarto apenas balbucea un saludo, y cuando se acerca el camarero le pide la consumición mirando hacia otro lado y quejándose de la suciedad de la barra.
5. El quinto mira a todo el mundo de soslayo, esboza una sonrisa y, tras dar los buenos días de manera cálida, espera a que le atiendan. Cuando el barman se dirige a él, hace un gesto cómplice e inicia una pequeña conversación sobre el café de media mañana y sus efectos reparadores.

Antes de continuar, quiero que se ponga en la piel del camarero. Sitúese en la escena y visualice a cada cliente. Intente ver cómo va vestida cada persona, cuál es su expresión, cómo se mueve... Tómese unos minutos y recuerde que usted está detrás de la barra.

¿Qué sensaciones ha tenido?

1. En el primer caso, la premura del cliente hace que el camarero acelere el ritmo. Exigido a dar una respuesta inmediata, el camarero se encuentra bajo presión. Ha de ser amable si quiere que su negocio prospere, pero al mismo tiempo su objetivo inmediato es dar lo que el cliente pide, priorizando esto último.

Cuando una interacción está marcada por el tiempo, las reglas se rompen. Nos situamos en un plano impersonal, en el que hacemos nuestro trabajo y recibimos la correspondiente recompensa. Es decir, el camarero sirve lo más rápido posible lo que se le pide y, tras el servicio, recibe el pago de su trabajo.

En las grandes ciudades estas situaciones son muy comunes. Todo el mundo parece tener prisa y no importa el disfrute, sino el acabar cuanto antes para pasar a otra cosa. Las relaciones humanas pasan a un segundo plano. En realidad no se puede hablar de relaciones, sino más bien de **transacciones**.

Difícilmente se podría encontrar un cliente de esta guisa en un lugar pequeño. En los pueblos y zonas rurales no caben los agobios, y cada cosa precisa su tiempo.

El urbanita ha perdido la capacidad de disfrute de los pequeños momentos. Azuzado por llegar a tiempo a su casa o trabajo, apenas repara en lo que le rodea. La sensación que queda es deshumanizadora. ¿Se ha sentido así alguna vez?

2. Vayamos con el segundo caso. Si lo ha meditado, enseguida caerá en la cuenta de que la palabra clave aquí es «**ignorar**». El cliente que pide el café está absorto en su charla, sea esta del calibre que sea, pues ello es irrelevante. ¿Qué hace cuando se encuentra con otro ser humano? Nada, simplemente lo desdena.

Pocas cosas hacen más daño que el desdén. Cuando nos sentimos ignorados solemos responder con la misma moneda. Al fin y al cabo no nos conocemos, no somos familia, más tarde que temprano volveremos a vernos...

Se trata de un rechazo encubierto. ¿Se imagina que fuera al médico, y en medio de una animada charla con su pareja, le dijeran al galeno «tengo un potente resfriado, dese prisa y pásame las recetas»? Piénselo unos instantes. A nadie se le ocurre ignorar a un médico, pero a un camarero...

¿Ha sentido alguna vez que le ignoraban por su profesión? ¿Ha ignorado usted a otros por su trabajo? ¿Alguna vez que ha ido al médico ha tenido la percepción de que no le dedicaba la atención debida, que le estaba ignorando?

La sensación que queda cuando una persona sufre algún desdén es de falta de valor. La autoestima se resquebraja, nos sentimos humillados en nuestro orgullo. El otro, seguramente sin proponérselo, nos ha reducido a la nada.

Todos necesitamos ser valorados, como más ampliamente se desarrollará. Precisamos del reconocimiento de los demás y buscamos a las personas que nos reconocen.

3. En el tercer caso el cliente trae una mochila. No me refiero a algo físico, sino que su carga es emocional. Por algún motivo su estado de ánimo está alterado, aunque seguramente sea algo pasajero. No tiene apetencia en conversar, simplemente quiere que le dejen en paz.

Cuando estamos malhumorados todo nos sienta mal, vemos el mundo a través de un cristal opaco. En ocasiones estos estados llevan a considerar a los demás como enemigos o culpables de los males propios.

La mala leche se contagia. Probablemente lo más inteligente es alejarse de aquel que porta una mochila, pero ello no siempre es posible. Como si de un virus se tratase, cuando nos topamos con alguien mal encarado tendemos a mal encarnarnos nosotros. Un buen ejemplo son las estériles discusiones por un accidente de tráfico.

Las emociones negativas salpican a cuantos estén en su círculo de influencia, generando en los demás una coraza protectora. En estas situaciones podemos volver a las cavernas, al despertar nuestros más ancestrales instintos de defensa o huida.

La sensación que tenemos es la de que alguien nos **ataca**. Si somos personas equilibradas poco o nada nos afectará, pero esto lo trataremos más adelante.

¿Siente usted que le agreden continuamente? ¿Se encuentra a menudo con gente desequilibrada? ¿Percibe hostilidad hacia otras personas, colectivos, instituciones...?

4. El cuarto de nuestros protagonistas se podría definir como un desdeñador activo. A diferencia del segundo personaje, este manifiesta abiertamente **desprecio**. En términos clínicos se le etiquetaría como un sujeto pasivo-agresivo. Afortunadamente no somos etiquetadores.

Prefiero hablar de una especie de Indiana Jones en busca del defecto perdido. Por muy bien que usted haga las cosas, él siempre encontrará algo que esté mal.

Una vez que sentimos desaire nos cambia el humor. Puede que reaccionemos con otro desprecio, con ira o de múltiples maneras. En casos extremos podemos acudir a la violencia, pero, como es fácil suponer, nada de esto soluciona el problema.

La persona que acostumbra a humillar, probablemente ha sufrido humillaciones en el pasado. Mediante el menosprecio hacia los demás intenta superar sus propias miserias. Aquellos que se sienten víctimas acaban actuando como verdugos. En algunos casos la persona no es consciente de su actitud hacia los demás, y simplemente busca venganza de manera inconsciente.

¿Siente que algunas personas lo menosprecian? ¿Cree que algunas personas destacan de usted solo aquello que no sabe hacer? ¿Piensa que su vida es un caos?

5. En cuanto al quinto de nuestros protagonistas, si han sido sagaces supondrán que se trata de un buen modelo a seguir.

Si las emociones negativas se contagian, lo mismo acontece con las emociones positivas. Cuando nos encontramos con una persona afable, estamos predispuestos al contacto personal, a mantener diálogos abiertos y francos. Las personas amistosas surten en las demás personas un efecto relajante que invita a la conversación.

El cliente número cinco no juzga, solo observa con curiosidad. Se interesa por todo lo que le rodea y repara en aquello que hace grande al ser humano. Su actitud no es de fingimiento ni de camelo, **disfruta** de las personas.

Los demás son para él el espejo donde mirarse. En realidad, así ocurre también en el resto de los casos que hemos analizado. El hecho diferencial radica en que nuestro último cliente es consciente de su reflejo. Al sacar lo mejor de los demás, saca lo mejor de sí mismo. Los «otros» representan una excelente ocasión para crecer como

individuo.

Cada encuentro con el otro se convierte en una oportunidad. Para este cliente la vida se compone de pequeños momentos, donde dar lo mejor de uno mismo supone recibir lo mejor de los demás.

La sensación que transmite es de paz. Por un instante sentimos más profundamente nuestra humanidad, nuestro ser interior.

¿Goza de cada instante de su vida? ¿Aprovecha cualquier encuentro para descubrirse en él? ¿Considera a los demás sus contrarios? ¿Qué opina de la frase «divide y vencerás»?

BAILANDO CON LOBOS

Aclaremos, por si hubiera alguna duda, que en algún momento el que más y el que menos ha adoptado alguno de los cinco comportamientos. En las relaciones superficiales no suele tener mayor trascendencia, pero una sola vez en el universo de la pareja puede tener consecuencias funestas.

1. La primera de las personalidades descrita la denominaremos **«personalidad comercial»**. Esta forma de ser se basa en algo tan antiguo como el trueque. Veamos la definición de esta palabra que nos ofrece el diccionario: «Acción de dar una cosa y recibir otra a cambio, especialmente cuando se trata de un intercambio de productos sin que intervenga el dinero».

Cuando uno de los miembros de la pareja, o ambos, optan por esta filosofía, la relación discurre por caminos pedregosos. Los intercambios no siempre son equilibrados, e inevitablemente uno sale más favorecido que el otro. Con el paso del tiempo comienzan las reclamaciones... «Cuando necesitaste el coche te lo dejé sin preguntar, y ahora que yo lo preciso pones pegas», «siempre me toca ceder a mí», «cada vez que transijo acabo perdiendo»...

Las demandas para el restablecimiento del equilibrio comercial acostumbran a acompañarse de reproches y críticas varias. Está en juego el poder y cualquier estrategia es válida para conseguirlo, bien a través del chantaje emocional, la manipulación o cualquier otra modalidad.

Los individuos con personalidad comercial son fácilmente detectables: raramente van de frente, nunca hablan de sí mismos, a no ser que sea para destacar sus logros, y su conducta es distinta fuera de casa que en el ámbito de la pareja. Su carácter es risueño, gustan de estar en grupo y no desaprovechan la oportunidad para mostrar sus habilidades.

Se podría decir que este tipo de individuos llevan una doble vida. Por un lado son encantadores con la gente en general, y por otra son limitantes y manipuladores con su pareja. En puridad, se trata del mismo comportamiento, aunque adopta distintos formatos en función del conocimiento que los demás o su pareja tiene de ellos. Por esta razón no hablan de sí mismos, encubren sus verdaderas intenciones y distraen la atención de los demás con abundante verborrea.

Dice el refranero español que «dos que se acuestan en el mismo colchón acaban siendo de la misma condición», así que cuando los dos miembros de la pareja asumen la personalidad comercial y llevan a cabo un pacto de no agresión, nos encontramos con máquinas perfectas para conseguir y explotar las más variadas relaciones sociales. Si usted ha sido ungido con amigos de este abolengo y le invitan a cenar, le aconsejo que vacíe los bolsillos antes de salir de casa.

2. La segunda de las personalidades la llamaremos **«personalidad hostil»**, o si lo prefiere puede denominar a estos sujetos como «indiferentes pasivos» o simplemente «bordes».

No se trata de hostilidad manifiesta, pues eso corresponde al cuarto tipo de personalidad. Este tipo de individuos ignoran a las personas que no les interesan, no les prestan atención.

Son perfectamente reconocibles en los ambientes laborales, pues únicamente muestran amabilidad hacia los dirigentes. Por el contrario, con los iguales y de rango inferior apenas se relacionan.

En el entorno de pareja estos sujetos se sienten superiores. Mantienen, como lo hacen en otros ambientes, relaciones personales jerárquicas, de tal modo que ellos son los jefes y su pareja los servidores y/o lacayos. Ni que decir tiene que lo mismo reza para sus hijos, caso de que los haya.

Hay que estar observantes con este tipo de sujetos, dado que al inicio de las relaciones son galantes y solícitos, para una vez conseguido su objetivo mostrar su verdadera cara.

Los efectos sobre la pareja de este tipo de personalidad son profundamente destructivos, pudiendo crear tal grado de indefensión que lleve a la parte desdeñada a tomar decisiones profundamente equivocadas.

3. Hablaré ahora de la tercera de las personalidades, a la que denominaremos **«personalidad negativa»**. Aunque suele ser pasajera, los pasajes puede tener una gran amplitud.

Para este tipo de personas nada está bien, nada les sirve, viven en permanente amargura. Si les toca la lotería se quejarán de que tienen que pagar impuestos, y si no les sonrío la suerte se quejarán de que les toca a otros, en cuyo caso los impuestos les importan poco.

Las relaciones de pareja con estas joyas suelen ser rutinarias y cansinas. Los lamentos permanentes hacen que los diálogos vayan menguando y la exposición al televisor aumentando, siendo los telediarios los programas favoritos, debido a sus altas dosis de violencia, desgracias y males varios. Sin duda la televisión refuerza la idea de que todo o casi todo es malo.

A medida que pasan los años y el malhumor se impone, los amigos desaparecen, a veces incluso por voluntad propia. Es frecuente, por este motivo, verlos en las bodas en las mesas de los solitarios y las parejas singulares.

Según las leyes de la matemática, negativo + negativo = positivo; pues bien, en lo que se refiere a las leyes de la pareja ni mucho menos es así. Cuando los dos miembros de la pareja adoptan los mismos roles adversos la cosa va a peor. La vida

se contempla, entonces, como una senda de sufrimiento y malestar, en la que levantarse cada mañana es una tortura.

Si usted es una persona de corazón limpio y en su libertad ha decidido hacer la buena obra del mes invitando a cenar a una pareja de este talante, le aconsejo que una vez terminado el ágape se tome unas vacaciones en algún resort del Caribe con todo incluido. Lo necesitará.

4. A la cuarta de las personalidades la llamaremos **«personalidad exterminadora»**. En ocasiones puede confundirse con la personalidad hostil, pero hay una diferencia sustancial: la intención. Estos individuos son conscientes, en todo momento, del daño causado; no reparan en el quién ni cuándo ni cómo, solamente pretenden la aniquilación (en términos psicológicos) del contrario.

La característica que mejor los define es la capacidad para usar y tirar a las personas. Cuando estas convienen a sus fines pueden ser grandes seductores; ahora bien, una vez que ya no les interesan, les dejarán tirados.

Los más inteligentes emplean una vieja estrategia militar: «divide y vencerás». Así, intrigarán y harán todo lo posible para socavar la fama e integridad de aquel que les molesta. Amparados en el anonimato, usan el delgado filo de la difamación para rematar al «enemigo».

Es fácil imaginar las relaciones de pareja de estos personajes. Al principio, sobre todo las primeras semanas, desarrollarán todo su potencial fascinador para una vez conseguido su objetivo pasar a una segunda fase, basada en el control y dominio; una vez logrado, inician la destrucción.

Las parejas que contienen a algún exterminador tienen fecha de caducidad. La resistencia, entendida como no aceptación, solo implica dolor.

En ocasiones, la parte de la pareja perjudicada tratará, infructuosamente, de reconducir la relación mediante la cesión, hasta llegar, en ocasiones, a la humillación. Si no lo logra y persiste en mantener la actitud, su salud mental puede peligrar.

5. Para acabar describiremos la **«personalidad amable»**. La filosofía de los individuos con esta personalidad es tan sencilla como efectiva, y se podría definir así: «más se consigue con miel que con hiel».

Muchos dirán que, en los tiempos que nos ha tocado vivir, es casi imposible hacer de la cordialidad una virtud. Sin embargo, las personas más exitosas, tanto en el terreno económico como social o personal, cultivan esta capacidad.

La persona afable acaba venciendo cualquier resistencia. Su punto de partida se basa en la convicción de que cuando son atacados no se debe responder con la misma moneda, sino escuchando. Lo habitual es que cuando nos sentimos atacados intentemos defendernos; eso al menos es lo que nos han enseñado, pero es un demoníaco error.

Cuando se produce un conflicto, del tipo que sea, y una de las personas se altera o pierde los nervios, la respuesta de contraataque no hace sino incrementar el conflicto, de modo que el asunto puede terminar en una gran discusión de dimensiones poco recomendables. Sin embargo, si en vez de reaccionar impulsivamente nos limitamos a escuchar lo que tiene que decir la otra persona, poco a poco va rebajándose la tensión.

Dedicaremos, más adelante, un capítulo a esta cuestión.

Esta capacidad es esencial para llevar a buen puerto la relación de pareja. Sea amable todos los días del año, díglele a su pareja lo mucho que le importa, y no espere a que se produzca una desavenencia para expresar, con toda claridad, sus sentimientos. Si usted no es capaz de exteriorizar sus emociones, no espere luego que le escuchen.

Como diría un conocido presentador de televisión, «Permítame que insista»: no necesita hablar, pues un gesto o una mirada cómplice es suficiente, pero no se olvide de hacerlo al menos una vez al día.

Las parejas que permanecen en el tiempo confiesen que nunca dan nada por hecho, cuando piden algo lo hacen «por favor» y cuando reciben algo «dan las gracias». Estas dos fórmulas, dichas genuinamente, favorecen el respeto y refuerzan la estabilidad dentro de la pareja.

Tampoco se pase de vueltas, todo en su justa medida. Una buena amiga me contaba, hace años, que tuvo que separarse por exceso de atenciones. Ciertamente, su pareja no pensaba en otra cosa que en cumplir sus caprichos y necesidades. Al nacer el hijo se sintió desplazado y no consiguió remontar. Ser amable no significa ser condescendiente; algunos confunden estas dos situaciones y luego se sorprenden al ser desechados.

Para que las cosas vayan bien intente practicar cada minuto de su vida la última de las personalidades. Le aseguro que saldrá ganando.

3. APRENDIENDO A ESCUCHAR

A diario nos cruzamos con cientos de personas, la mayoría desconocidas. En ocasiones fijamos la atención en alguna de ellas porque algo nos resulta familiar, ya sea su ropa, la manera de andar, el semblante alegre o triste, la mirada perdida o vivaracha, el gesto desatado o contenido, la actividad que realizan, etc. Supuestamente son situaciones inocuas a las que no damos importancia, pues atraen nuestro interés tan solo uno o dos segundos y enseguida pasamos a otra cosa.

Imagínese que está en un cruce de calles, en medio del cual un guardia hace señales a los vehículos para que aceleren la marcha. Usted está parado a la espera de cambiar de acera, tiene prisa, durante unos segundos observa al agente y piensa: «Dios, qué latazo, si no fuera por este pesado ya estaría del otro lado, me está volviendo loco con tanto pitido». Por fin el tráfico se detiene, y usted cruza con paso acelerado. A los pocos segundos se habrá olvidado de lo que ha pasado, o eso cree.

Aparentemente no ha pasado nada. De hecho, usted no ha notado cambio alguno, ha seguido su vida tan normal. Seguramente nunca más se acordará de ese día que estaba parado a la espera de cruzar la calle.

Sin embargo, las cosas no son tan simples. En fracciones de segundo todo su cuerpo se ha visto modificado por el inocente episodio. Sin que usted se diera cuenta, su sistema hormonal ha liberado una pequeña cantidad de cortisol (la hormona del estrés); inmediatamente se ha visto modificada la frecuencia cardíaca y la tensión arterial, la actividad cerebral ha cambiado en los lóbulos temporales y frontales, así como la actividad en su páncreas, pulmones, bazo, etc. La lista de transformaciones que ha sufrido su cuerpo sería tan larga que necesitaríamos folios y más folios para enumerarlas.

Lo que acabo de contar es posible gracias a nuestro sistema nervioso autónomo, el mismo que hace posible la digestión, el sueño o la respiración. Mientras usted sigue con su existencia, su inteligente organismo realiza todas las funciones necesarias para el mantenimiento de la vida.

El día continúa...

Usted está absorto en la rutina diaria, reflexionando sobre el informe que tiene que acabar a última hora del día, cuando por tercera vez una persona se le acerca e intenta venderle unos boletos. Nada tiene contra la persona ni su ofrecimiento, pero es la tercera vez en menos de veinte minutos que alguien interrumpe su plácido paseo, así que le responde con un seco «NO, gracias».

Algo en su interior se ha movido. Siente que ha rechazado a una persona que solo intentaba buscarse la vida, pero claro, por otro lado, no puede pararse con todo el mundo. Por un instante masculla sobre la situación de aquellas gentes que casi se ven obligadas a mendigar. Este pensamiento le lleva a buscar culpables: «en qué país

vivimos, que incluso gente preparada tiene que vender por la calle...», «adónde vamos a llegar, la culpa es de los políticos, mucho prometer y luego...».

De nuevo una pequeña dosis de cortisol ha sido liberada. Está indignado con usted mismo y con el sistema; razones seguramente no le faltan. De manera imperceptible va cargándose de negatividad. Usted no es consciente, pero su próximo encuentro puede convertirse en una mala experiencia.

Dos horas después...

Uno de los compañeros de trabajo ha sufrido una inoportuna gastroenteritis y usted tiene que cubrirlo, precisamente en el momento en que estaba más centrado en su labor. El percance no le sienta nada bien. Es la tercera vez en el mes que se ve obligado a frenar su tarea por culpa de otro. El malestar va «in crescendo» y enseguida es consciente de que no va a salir a su hora del trabajo, precisamente hoy que tenía pensado pasarse por la «peña».

Los pensamientos destructivos se disparan... «Siempre me toca a mí», «a saber si estará mal o se lo habrá inventado», «estoy hasta las narices de ser el último mono», «dan ganas de mandarlo todo al carajo»..., y de nuevo se dispara el cortisol.

Su organismo ya trabaja a toda máquina, el estrés es cada vez mayor, y su cuerpo, obediente, ha elevado la presión arterial y aumentado el bombeo de sangre al corazón, entre otras miles de medidas.

Al final del día...

Exhausto, llega a su casa, asienta las posaderas en el sofá y enciende el televisor. Están emitiendo el informativo vespertino. Un presentador de aspecto impecable lee, con voz grave, las noticias en el teleprompter, como siempre sin fallos y con una narración perfecta.

Las informaciones se suceden con vértigo: dos niños palestinos tiroteados en Gaza, un grupo de terroristas que asalta un mercado de algún país árabe y un nuevo caso de violencia de género en nuestro país dan paso a los deportes. Un último chute de cortisol antes de irse a la cama.

Intenta dormir, pero los acontecimientos del día vienen a la cabeza. Su cuerpo está vencido, pero su mente no para. Intenta pensar en otra cosa, pero ni por esas...

El relato que hemos hecho podría identificarse con el vivir cotidiano de millones de personas, especialmente en las grandes urbes. Cada día gentes de diferentes condiciones y circunstancias ven peligrar su salud física y mental debido a un ritmo de vida incongruente con nuestra naturaleza.

El estrés se ha convertido en una de las principales causas de enfermedad. La descarga continua de cortisol y sus consecuencias sobre el sistema nervioso y endocrino son hartamente conocidas. Las visitas al médico se suceden, no para sanar, sino para que nos receten la pastilla mágica con la que continuar al día siguiente en esta permanente locura.

Ya en 1998, un estudio de la Universidad de Harvard, realizado por Murray y López, advertía que las cinco enfermedades mundiales más comunes previstas para el año 2020 tendrían como factor subyacente de forma directa o indirecta el estrés. Estas enfermedades son: cardiopatías, depresión severa, accidentes de tráfico, derrames y enfermedades crónicas de pulmón.

Depresión, ansiedad, insomnio, pérdida de apetito, dolores musculares, malhumor..., la lista de males es interminable. Somos como hámsteres subidos a la noria, dando vueltas y vueltas sin saber muy bien cuál es el destino ni cuándo parar. Hasta el disfrute está programado: salimos corriendo al cine, pasamos horas buscando aparcamiento, haciendo cola para la entrada y las palomitas, saliendo a toda pastilla para coger menos tráfico... Como diría Mafalda, «Paren el mundo que me quiero bajar».

El panorama es preocupante, y frente a él quedan dos opciones: o bien seguir haciendo lo mismo o bien otra cosa. Parafraseando a Albert Einstein, «Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo».

No podemos evitar que el guardia haga sonar su silbato, tampoco tener que sustituir a un compañero de trabajo y mucho menos reprogramar los telediarios. Nadie ha dicho que la vida fuese fácil. Por mucho que lo deseemos, seguirán pasando cosas que no nos agradan; pero sí podemos impedir que los acontecimientos indeseables nos perjudiquen, causen estados personales de ansiedad y arruinen nuestra existencia. Todo está contenido en la forma de ver el mundo. ¿Desea abandonar las viejas gafas?

Cambiar el mundo debe ser agotador, así que le propongo cambiarse a usted mismo. En realidad, cuando es usted el que cambia, la realidad que lo circunda también cambia. Para ello debe tomar conciencia de dos hechos importantes:

1. Lo que usted piensa afecta a todo su ser. Cada célula, de los 300 billones que componen nuestro cuerpo, contiene la información de la totalidad de nuestro organismo. La parte contiene al todo y el todo a la parte.
2. Cada pensamiento envía señales electroquímicas a su cerebro, que en milésimas de segundo lo convierte en algo físico.

No se preocupe si le suena a chino lo que acaba de leer, pues poco a poco lo iremos desgranando. En la información contenida en estas dos premisas se encuentran las claves de su nueva vida. De usted depende seguir dando vueltas a la noria o cambiar y tomar el mando.

EL PODER DEL PENSAMIENTO

Muchas de las personas internadas en psiquiátricos escuchan voces que les impulsan a realizar actos contrarios a lo considerado socialmente aceptable por el conjunto de la sociedad. Debo decir que a mí me pasa a veces lo mismo y, a poco que lo piense, también a usted, apreciado lector. Me refiero a escuchar voces, no a realizar

actos fuera de la norma, aunque a veces...

Mantenemos diálogos internos continuamente, solemos decir que estamos pensando. Nuestra mente no para ni un instante, pasando de una cosa a otra con gran facilidad. Se ha parado alguna vez a pensar: ¿Qué estoy pensando?

Recordemos qué elucubraba cuando estaba en la acera a la espera de cruzar la calle: «Dios, qué latazo, si no fuera por este pesado ya estaría del otro lado, me está volviendo loco con tanto pitido». En la ecuación que le propongo usted es el observador y lo observado es el pensamiento que acabamos de describir. Medítelo despacio: usted (su ser) es el que observa, y el pensamiento (el producto de su cerebro) es lo observado.

El pensamiento que ha tenido no es autónomo. Para llegar a él millones de neuronas han sido activadas, miles de redes neuronales han sido creadas por primera vez y centenares de compuestos químicos se han entrelazado. El cerebro ha hecho posible todo esto, pero ¿quién ha dado la orden? La respuesta es tan simple como misteriosa: ha sido usted (su ser, su conciencia).

Usted ha creado el pensamiento, y el cerebro ha sido el soporte. Ha dado una instrucción, y todo su organismo, obedientemente, se ha puesto manos a la obra para llevarla a cabo.

En el caso que nos ocupa, su pensamiento ha desatado los pequeños demonios que lleva dentro. Por un momento ha sentido una incipiente ira hacia el guardia que dirigía el tráfico y ello ha tenido consecuencias inmediatas. Pero si adopta un papel activo como observador, entonces deberá preguntarse: ¿Por qué me ha irritado el guardia?

Los acontecimientos no se suceden por azar, ni el guardia lo ha cabreado por casualidad. Todo está contenido en su sistema de creencias, ese que ha estado elaborando día a día, durante su vida, en el que familia, amigos y sociedad han sido determinantes.

Puede que tenga aversión a la autoridad porque un día estuviera inmerso en un fenomenal atasco, puede que en aquel momento tuviera tan solo doce años y los silbatos de los agentes le asustaran, y puede, solo puede, que usted haya sentido miedo en aquel instante.

EL SISTEMA DE CREENCIAS

Haga lo que haga, lo hará impulsado por un pensamiento previo, basado en una creencia que ha ido instalándose en usted en el transcurso de su vida.

Para entender su funcionamiento, recuerde cuándo empezó a conducir. Al principio repasaba mentalmente cada paso para poner en marcha el vehículo, pero poco a poco fue adquiriendo la destreza suficiente para conseguir, al mismo tiempo, llevar la marcha adecuada, visualizar a los otros coches, tomar el camino correcto, etc. Una vez que se hizo diestro en el manejo, fue capaz de mantener la atención en la conversación y apenas enterarse durante kilómetros del camino recorrido. Así

funcionan las creencias, son respuestas automáticas que se disparan en milésimas de segundo.

Otra característica de las creencias es su estabilidad y consistencia. Es harto complicado que modifiquemos nuestra visión del mundo, pues necesitamos agarrarnos firmemente a nuestras ideas aunque ello nos suponga un perjuicio. Si alguien osa contradecirnos, reaccionaremos rechazando cualquier visión divergente.

Las creencias moran en nuestro inconsciente; una vez que se aposentan, buscamos confirmarlas. Piense un momento en la última disputa que ha tenido; supongamos que fue de índole política. Usted no intervino en la disputa para escuchar a los demás, sino para reafirmar su manera de ver el asunto. ¿Conoce a alguien que haya cambiado de opinión tras una discusión política?

Para que me entiendan, recurriré a uno de los ejemplos anteriores. Si recuerdan el cuarto de nuestros clientes, el desdeñador activo, había reprochado al camarero la suciedad de la barra.

Ahora les propongo que hagan un ejercicio de imaginación. Supongan que han tenido dos vidas, con sus dos infancias correspondientes. Tiren de fantasía y síganme.

Durante la primera de sus vidas sus padres eran personas rígidas y las normas en casa estaban bien delimitadas. Una de las normas incluía que toda la casa, pero especialmente su alcoba, estuviera siempre limpia y reluciente. Cuando se despistaba y no era capaz de mantener la habitación limpia, sus padres le reprochaban con dureza su comportamiento: «Eres un guarro», «Cuántas veces tenemos que decirte que antes de ir al colegio debes todo limpio», «Nos estás agotando la paciencia»...

Usted ya es mayor, supongamos que tiene 40 años. No se acuerda ni de las frases ni del contexto, pero sí es capaz de retener conscientemente que sus padres castigaban con energía su falta de aseo. Por decirlo de otro modo, usted no tiene imágenes de aquellos momentos, aunque sí es consciente de las emociones que sintió.

Ahora vamos a su segunda vida. Sus padres eran personas cariñosas, tranquilas, amantes del orden y la higiene. La familia aprovechaba la hora de la comida para comentar los asuntos del día, entre los que se incluía la limpieza de la casa. Cuando encontraban algún desajuste, preguntaban: ¿No has tenido tiempo de hacer la cama?, ¿Hoy se te han pegado las sábanas?, ¿Qué te parece si mañana te levantas un poco antes, y así te dará tiempo a arreglar la habitación?

Igualmente, usted tiene 40 años. Tampoco se acuerda ni de las frases ni del contexto, pero siente que sus padres dialogaban con usted cuando no hacía algo bien. Tampoco conserva imágenes de esos momentos, pero sí de las emociones que sintió.

En ambos casos el subconsciente lo ha registrado todo: olores, sabores, colores, imágenes, etc.

Resumamos: usted observa la escena del cuarto cliente y el camarero. Como ha tenido dos vidas, va a situarse en la primera de ellas y a percibir la situación desde esa óptica.

Desde la experiencia de su primera vida, muy probablemente censure la actitud del barman y aplauda la del cliente. Para usted no tiene perdón que un profesional mantenga sucia su barra, y calificará de mugriento lo que seguramente no es más que

una mancha sobre la sufrida barra.

Por el contrario, la actitud del cliente le parecerá adecuada. Alguien debe enseñar modales al roñoso camarero. La crítica está más que justificada, pues al fin y al cabo era lo que sus padres hacían con usted.

En su segunda vida la cosa cambia. El censurado ahora es el cliente, y no entiende cómo puede menospreciar al camarero. Si la barra presenta suciedad, el cliente debería hacérselo notar de manera más amable; el menosprecio no es admisible. Usted, en esta segunda vida, ha sido corregido muchas veces, tantas como cualquier otro, pero las correcciones no llevaban apareadas castigos emocionales.

En ambos casos se ha disparado el sistema de creencias. Cuando hablamos de creencias nos referimos a todas aquellas experiencias que han tenido lugar en nuestra vida, tanto en la familia como en la escuela, el trabajo o en cualquier ámbito.

El sistema de creencias genera respuestas automáticas en milésimas de segundo. No somos conscientes de las mismas. Aplaudimos las situaciones que encajan con nuestras creencias y reprobamos las situaciones que no se adecuan a las mismas, así de simple.

Es indiferente lo que haya ocurrido. El caso es que su sistema de creencias determina su pensamiento, a no ser que... usted se convierta en observador de sí mismo, de sus pensamientos y emociones. Sí es así, habrá dado un gran paso.

PENSAMIENTO Y EMOCIONES

El pensamiento tiene pareja de baile, se llama emoción. Ambos danzan juntos, muy juntos. Se podría afirmar que las emociones son expresiones físicas de los pensamientos. En el cerebro cada uno tiene su espacio: en el lóbulo frontal (neocórtex) se encuentra la reflexión, y en el sistema límbico las emociones.

Ambos sistemas, el emocional y el racional, se retroalimentan; por decirlo de un modo sencillo, se dan la razón mutuamente. Cuando pensamos algo negativo, las emociones son de ira, rabia, odio o parecidas; cuando lo que pensamos es algo positivo, nos asaltan emociones de alegría, felicidad, paz y similares. Jamás se cruzan, de modo que si usted tiene un pensamiento negativo no saltará de júbilo, y, por el contrario, si tiene uno positivo no se enfurruñará. Son la pareja de baile perfecta, pues nunca se pisan.

Para aclarar más la relación entre pensamiento y emoción emplearé el símil de la radio. El pensamiento vendría a ser las ondas que emplea la radiodifusión para hacer llegar el mensaje a los oyentes. Estas ondas no se ven, no se pueden tocar; como los pensamientos, van y vienen por el aire. Hasta que una persona enciende el receptor no son nada, pero una vez que el receptor es puesto en marcha las ondas se convierten en voces, se materializan. Las emociones dan soporte físico a los pensamientos, como el receptor de radio lo hace con las ondas.

Todavía un apunte más. Usted tiene la posibilidad de elegir qué onda (pensamiento) desea materializar. Es como un receptor de ondas de radio: sabe que

existen muchas cadenas emitiendo y usted elige cuál escuchar; puede ser música clásica, noticias, deportes, idiomas, magazines, etc. De la misma manera, en el mundo real usted estimula un pensamiento e instantáneamente impulsa una emoción; si ha movilizado un pensamiento negativo, es seguro que se materializará una emoción relacionada con la ira o el resentimiento.

Tuvo suerte de estar solo un par de minutos en la acera esperando a que el guardia le diera paso. Apenas dio tiempo para colocar uno o dos pensamientos, acompañados de una minidosis de ira. Si hubiera pasado más tiempo se activaría el circuito de la ansiedad. Este circuito funciona de una manera simplona: el pensamiento induce emoción y la emoción carga nuevos pensamientos (en la misma línea argumental positiva o negativa), lo que incrementa la presión emocional, que de nuevo genera nuevos pensamientos y así hasta que mande parar. En casos extremos, si la persona no corta el circuito puede llegar a producirse un problema de salud mental.

Si ha llegado hasta aquí, será consciente del poder de la mente y habrá aprendido algo muy importante. Si usted NO se escucha es seguro que tampoco escuchará a los demás.

ESCUCHAR A LOS DEMÁS EMPIEZA POR ESCUCHARSE A UNO MISMO

Todos hemos oído, en alguna ocasión, quejarse amargamente a alguien de nuestro entorno de que no le escuchan. Tal vez usted mismo se ha disgustado recientemente por este motivo. El lamento es harto frecuente cuando se refiere a la pareja.

Que la pareja no escuche duele especialmente, pues pensamos que aquella persona que mejor nos conoce debería ser la que mejor nos entendiese. Pero este modo de pensar encierra una gran contradicción; a poco que analicemos las causas nos daremos cuenta de lo erróneo de la apreciación.

Hagámonos la siguiente pregunta: ¿se ha dado cuenta de que antes de enfadarse con su pareja, usted ya estaba enfadado consigo mismo? Es muy improbable que si usted está en paz y tranquilo pueda «atacar». ¿Qué ha pasado entonces?

Ahora cobra sentido todo lo dicho al inicio. En efecto, sus pensamientos negativos (ira, resentimiento, ansiedad...) han desatado la «fiera» que lleva dentro. Da igual si estos pensamientos (versus sentimientos, recordemos que van juntos, que son pareja de baile) los ha tenido en la calle, en el trabajo o en la casa, o que se refieran directa o indirectamente a su relación de pareja o no tengan nada que ver con ella. Usted no es consciente de todo esto, simplemente ocurre. Lo ilustraré con un ejemplo.

Recuerde lo molesto que le resultó el silbato del guardia. Pues bien, llega a casa y algo cae al suelo, de nuevo un sonido desagradable. Ha sido la gota que colma el vaso y usted reacciona primitivamente. ¿Cómo?, atacando. Harto de soportar ruidos, estalla y comienza a desahogarse. Pero... ¿por qué con su pareja?, ¿qué culpa tiene ella o él?

Ciertamente ninguna, pero eso no importa. Al guardia no le puede llamar la

atención, sería un despropósito, así que descarga el arsenal de negatividad sobre la persona con la que tiene más confianza. ¿Percibe ahora la contradicción?

Los adolescentes hacen lo mismo. Con su grupo de iguales son unos benditos, excepto en momentos puntuales, pero al llegar a casa les cambia la cara, pudiendo llegar a ser muy despreciativos, altaneros e insolentes. Son sabedores de que sus padres «soportarán» su carácter vehemente, y aunque los quieran les harán pasar un mal rato. Frustrados y/o heridos porque la chica o el chico no les ha hecho caso, o simplemente porque no les ha contestado al WhatsApp, reflejarán sus frustraciones a través de gestos y muecas (algunas dignas de un buen cómic de Mortadelo) que sus santos padres tolerarán estoicamente. Ellos, me refiero a los padres, tampoco tienen la culpa.

O usted controla sus pensamientos, o estos acabarán por controlarlo a usted, así de simple. Por esta razón reflejamos en los demás lo que nos molesta de nosotros mismos. Piénselo detenidamente... Recuerde la última discusión con su pareja: ¿De dónde venía? ¿Con quién estuvo? ¿Qué sucedió durante el día o unas horas antes? Más adelante veremos con detenimiento el tema.

Por el momento quédese con esta idea: «Nuestras neuronas espejo reflejan en los demás lo que nos molesta de nosotros mismos».

4. EL CICLO EVOLUTIVO DE LA PAREJA

Si un simple encuentro casual puede significar la intervención del estado emocional, ¿qué no puede acontecer cuando interaccionamos con nuestra pareja?

La pareja representa el nivel de comunicación más íntimo. Aquello que se puede disimular o esconder en el ámbito de las relaciones más superficiales, aquí no tiene cabida. Por eso la mentira o el engaño hacen tambalear, cuando no acabar, la relación.

La regla general predice que cuando mantenemos contactos honestos con las personas que a cada paso nos encontramos, igualmente la relación de pareja será honesta.

La pareja es un organismo vivo. Como todo bicho viviente, está condenado a evolucionar o morir. Durante su desarrollo los organismos atraviesan diversas fases que lo modifican; por ejemplo, usted no es el mismo que cuando era un embrión. Igualmente la pareja va evolucionando, y en su recorrido atraviesa distintos momentos.

EL INICIO. EL ENAMORAMIENTO

La primera fase de una relación de pareja suele durar en torno a los tres/seis primeros meses, cuando se produce el llamado enamoramiento. Durante esta etapa estamos obnubilados, ciegos de amor. Cualquier cosa que hace nuestra pareja nos parece maravillosa, encantadora, deslumbrante. Tenemos la necesidad permanente de estar a su lado, de compartir actividades.

¿Cuántas veces ha asistido a esta escena?: Un grupo de amigos sale a cenar, digamos que son unas diez personas. Entre ellas hay una nueva pareja, que hace pocas semanas que se ha conocido. A la hora de sentarse, la nueva pareja se negará en rotundo a hacerlo por separado; por más que lo intente, no conseguirá que se despeguen. Durante la cena permanecen muy cercanos, haciéndose carantoñas y compartiendo las viandas. Al poco rato la pareja estará en su mundo, próximos al grupo pero ajenos mentalmente al mismo.

Estará pensando: ¡Menudos empalagosos! Correcto. El enamoramiento tiene muy poco o nada de racional. A lo largo de esta fase nos fundimos con el otro; no necesitamos más, solo sentir y ser sentidos. El mundo sobra.

No traten de entenderlo, es así. Cuando le preguntaron ¿por qué su equipo (Real Zaragoza), tan limitado, había conseguido tantos éxitos?, el mítico V. Boskov (entrenador del 79 al 82 del Real Madrid) respondió «fútbol es fútbol». Una perogrullada, pero, ¿cómo explicarlo?

Para ejemplificar los primeros pasos de una pareja, vamos a hacer un paralelismo con la evolución del ser humano. La primera etapa, **la infancia**, abarca desde el

nacimiento hasta los seis años. Piense en los primeros años de vida de un chiquillo: todo lo quiere tocar, y sus manos son su herramienta de aprendizaje. Lleve al infante al mercado, a la casa de unos amigos, al parque... Da igual, esté donde esté ha de palparlo todo. ¿Recuerda la canción de Serrat *Esos locos bajitos*, cuando dice: «Niño, deja ya de joder con la pelota; niño, que eso no se dice, que eso no se hace, que eso no se toca»? Pues eso.

El infante se mueve en el mundo de las sensaciones físicas. Todo le llama la atención, todo es una novedad: salir a la calle, abrir un paquete, rebuscar entre sus objetos... En definitiva, cualquier cosa le ilusiona. Los ojos se abren como platos ante la mínima novedad, y poco a poco va descubriendo los misterios del mundo que le rodea. Así son los primeros meses de la relación en pareja.

Si la mala leche liberaba cortisol (recordemos, la hormona del estrés), el enamoramiento descarga otras hormonas de efectos muy distintos: la dopamina y la norepinefrina (las hormonas de la euforia y el romance).

Como es bien conocido, la dopamina es liberada por drogas como la cocaína, el opio, la heroína o el tabaco y el alcohol (estas últimas socialmente aceptadas), sustancias de gran poder adictivo. En los primeros meses los consumidores son felices, desbordan amistad y la vida es de color de rosa, pero al poco todo cambia, y si no son capaces de «desengancharse» entrarán en una espiral de dependencia de la que no siempre es fácil salir.

El comportamiento de los enamorados no dista mucho de la persona que está bajo los efectos de las drogas, y de cierta manera podemos hablar de una sobredosis de positivismo. Cualquier cosa que haga nuestra pareja nos parecerá fantástica, nada nos disgusta, nada nos saca de nuestro ensimismamiento. Solo tiene que prestar atención a la cara de una persona enamorada, irradia luz. En este estado las personas tienen mejor humor, son menos proclives al conflicto y colaboran animosamente en los proyectos.

Pero la dopamina y la norepinefrina van decayendo con el paso de las semanas, la euforia se va relajando poco a poco y el romanticismo va dando paso a una visión más materialista. Al final de esta etapa las hormonas pierden fuelle, y algunas personas en ese instante se preguntan: ¿Qué está pasando, ya no me atrae como antes?

La naturaleza es sabia, y nos ofrece un tiempo prudente para generar atracción y sentirnos atraídos. Una vez que se sobrepasa ese tiempo, o pasamos a otra fase, o lo dejamos y seguimos buscando a la persona adecuada.

Es interesante comparar qué pasa al final de esta etapa con la dopamina buena, o sea la que producimos de manera natural, respecto a aquella otra que es desencadenada por el consumo de sustancias adictivas. En el primer caso, como hemos dicho, o nos desenamoramos o creamos vínculos estables con la otra persona. Sin embargo, hay una tercera posibilidad: caer en una relación tóxica.

Fíjense que, cuando la relación daña a la pareja, se habla comúnmente de relación tóxica. El empleo de este término no es casual: al igual que daña cualquiera de las sustancias de las que hemos hablado, la relación de pareja basada en la dependencia

está, igualmente, intoxicada.

Pretender alargar el enamoramiento, habida cuenta de los indudables placeres que nos ha reportado, es un lamentable error. A la larga, el dolor que se produce es muy superior a los supuestos beneficios de seguir a toda costa intentando mantener algo que ya no existe.

Por tanto, solamente hay dos posibilidades. O permanecer en esta fase perenemente, cambiando de pareja cada seis meses, o establecer un mayor vínculo con la otra persona, es decir, pasar a la etapa siguiente.

SEGUNDA ETAPA. EL CONOCIMIENTO DEL OTRO

Tras el impacto inicial, comienza una etapa más sosegada marcada por la exploración interior. La pareja buscará su sentido como tal. Es el paso del mundo físico al mundo mental. Esta etapa de la relación de pareja abarca desde que disminuye la anterior de enamoramiento, aproximadamente sobre los seis meses, hasta aproximadamente los tres años.

Esta segunda etapa en la evolución de la pareja se corresponde, en el desarrollo general, con la etapa de la **niñez**, poco más o menos de los seis a los doce años. Este ciclo se caracteriza por ser un período de equilibrio y tranquilidad. Los profesores y padres lo saben muy bien, pues durante este período los niños apenas dan problemas, aceptan las normas de buen grado, son obedientes y solícitos y no se oponen, simplemente ven y repiten.

Haciendo el paralelismo con la pareja, tras el descubrimiento inicial se pasa a la fase de consolidación. Los enamorados repetirán aquellas actividades que les hacen felices: si le gusta el cine irán al cine, si les gusta jugar al parchís jugarán al parchís o si les gusta hacer senderismo harán senderismo. Ven y repiten.

La calma chicha de esta fase se debe, en parte, a la presencia de nuevas hormonas, en especial de oxitocina (la hormona del compromiso) y vasopresina (la hormona de la fidelidad). Hablemos un poco de ellas.

Madre naturaleza, en su infinita sabiduría, ha diseñado estas hormonas con el fin de causar que las relaciones entre las partes no se circunscriban al ámbito físico. Pensemos que uno de los propósitos de la pareja es perpetuarse a través de los hijos y que estos precisan de atención constante, especialmente durante los tres primeros años de vida. Para poder llevar a buen puerto la crianza se precisa que los integrantes de la pareja mantengan un gran compromiso, habida cuenta de los innumerables desvelos que genera un infante. Cuando uno de los miembros de la pareja decide abandonar el nido, por la razón que fuere, el acto de criar queda debilitado, generando consecuencias no deseables cuyo análisis no es propósito de este libro.

Debo aclarar que no me parece ni bien ni mal que algunas personas opten por ejercer la crianza voluntariamente de manera solitaria, es una responsabilidad que cada cual tiene que repensar.

La oxitocina aparece en dosis elevadas al acabar la primera etapa de una relación.

Su misión es causar el desarrollo de vínculos de confianza entre la pareja, estimulando la estabilidad y seguridad de la misma. Si están pensando en personas que conozcan, o en ustedes mismos, cuya aversión al compromiso sea evidente, quizá y solo quizá pueda tratarse de una cuestión hormonal. Obviamente, no todos somos iguales. Esta hormona se libera al contacto con el compañero o compañera, tanto en las relaciones sexuales, como cuando hay caricias o mimos. Si observan una pareja y uno de los miembros de la misma está acariciando el pelo del otro, es seguro que un chorrillo de oxitocina se ha liberado.

En cuanto a la vasopresina, los científicos han descubierto, en investigaciones con ratones, que los animalillos pasaban de la poligamia a la monogamia en cuanto aumentaban la ración de esta hormona. Para aquellos escépticos, les diré que compartimos más del 98 por 100 de material genético con tan denostado mamífero. Esta hormona despierta el instinto protector en los varones, de tal manera que se ha comprobado que ya durante el embarazo el hombre produce más vasopresina, pero cuando coge a su hijo en brazos la liberación de esta hormona es total. El sentido biológico es claro: proteger a la prole.

Al margen de la presencia de hijos en la relación, ambas hormonas tienen un rol determinante, reforzando la unión y dándose los enamorados protección mutua. Observen que muchas quejas de las parejas tienen que ver con la falta de confianza o con la sensación de no pasar suficiente tiempo juntos (sentirse abandonados, desprotegidos).

Personalmente, envidio a esas parejas de ancianos que siempre van juntos de la mano, un gesto inocente que a los detractores de la arruga deja insípidos. En esa caricia van contenidas más emociones que en cualquier superproducción de Hollywood. Si usted quiere mantener la llama del amor encendida, no deje de acariciar, tocar, sentir, pues esto lo es todo, y jamás, repito, jamás, cambie la cama unisex por las frías camas gemelas..., y si ya lo ha hecho dónelas a una ONG; le quedarán agradecidos y se habrá librado de una cómoda incomodidad.

«Cuando busques amor no busques la belleza, busca el corazón, que es lo que interesa», Refrán castellano.

TERCERA ETAPA. LAS TURBULENCIAS

A partir del tercer año de relación las cosas comienzan, silenciosamente, a cambiar. Las hormonas de la etapa anterior vuelven a niveles normales, y si la pareja no alimenta su amor llegan las turbulencias. Esta etapa tiene su final hacia el séptimo u octavo año de relación, aproximadamente.

Debo aclarar, antes de proseguir, qué entiendo por «alimentar el amor». En muchas conversaciones informales se dice aquello de «la relación hay que cuidarla día a día para evitar la rutina». Ciertamente, la relación basada en el amor precisa de constante mimo para evolucionar. Es como una planta: todos los días debemos regarla, orientarla al sol, y se ha comprobado que si, además, le hablamos, crece más

fuerte y mejor. Algo similar acontece con la relación de pareja llegado este punto.

Un beso al llegar, un gesto cómplice, un viaje inesperado, un comentario agradecido o cualquier «detalle» puede considerarse alimento para la relación. Observen que una de las quejas de millares de personas es que su pareja ya no tiene «detalles» con ella. Este lamento es tan común que se ha convertido en argumento de autoridad para zanjar una discusión.

Mantener la llama del amor viva es condición necesaria, pero no suficiente. De nada sirve alagar a la pareja si luego el día a día está lleno de reproches y discusiones, como veremos posteriormente.

En algún momento, durante esta etapa, es probable que uno de los miembros de la pareja comience a desengancharse, abriéndose paso el hastío o la rutina. ¿Qué sucede? Para entenderlo, volvamos a comparar la evolución de la relación de pareja con la evolución de la persona.

Tras la niñez llega, cuan elefante entra en una cacharrería, la **adolescencia**, y con ella se incrementan dos nuevas hormonas cuyos efectos son bien conocidos: la testosterona (en los chicos) y los estrógenos (en las chicas). Los límites temporales de este ciclo evolutivo están claros en su inicio, sobre los 12 años, pero son difusos en su final, en teoría sobre los 18 años.

Tal y como sucede en la adolescencia, se producen en la pareja diversos cambios perceptibles y otros que no lo son tanto. De estos últimos, el más llamativo es la presencia del Ego en la relación. Por decirlo sencillamente, lo más importante ya no es el otro, sino uno mismo, esto es, el Ego. Inmersos en la cultura del YO tengo, YO quiero, Yo primero, la otra parte de la pareja pasa a segundo plano, y ahora los cuidados son para uno mismo. Esta idea es reforzada continuamente desde los medios de comunicación, muy interesados en el consumidor y poco en la persona. Reflexionen por un momento lo que les propongo: ¿cuántos anuncios publicitarios están dirigidos a satisfacer las necesidades de la pareja? Prácticamente ninguno, si exceptuamos los que se refieren al sexo implícita o explícitamente. Curioso, ¿no? Les pido que lo piensen detenidamente cuando se sitúen frente al televisor. Hablamos de publicidad, pero tampoco series, películas o programas de entretenimiento tienen apenas en cuenta los valores de la pareja, a no ser que se trate de ver cómo se hacen daño mutuamente. Lamentable espectáculo, pero en absoluto inocente.

«Cuando el Ego entra por la puerta, el amor salta por la ventana» es mi particular versión de un popular dicho conocido por todos. Desde el punto y hora en que la máxima preocupación es satisfacer nuestras necesidades (reales o imaginadas), los otros pasan a un segundo plano. Si estorban los apartamos y si convienen los utilizamos. Así de simple.

A semejanza de los adolescentes, contrariados porque no obtienen todo aquello que desean, el Ego adulto está en permanente disconformidad. La inestabilidad emocional identificativa del período de la adolescencia genera inseguridad, y para superarla atacarán a cuanto o cuantos se interpongan en su camino. Los ataques son, mayoritariamente, de tipo físico en los chicos y de tipo verbal en las chicas, aunque no siempre es así.

En la pareja, a partir del tercer año también aparecerán los ataques. Sin saber muy bien cómo, de repente pequeñas cosas comienzan a sentar mal. Aquello que antes se aceptaba, ahora se pone en cuestión. Esto descoloca, naturalmente, a la persona atacada, que no entiende qué puede estar pasando. ¡Pero si te encantaba hacer senderismo...!

Los ataques acostumbran a tomar la forma de discusiones y reproches, y una vez que aparecen en escena ya nada vuelve a ser igual. Llegados a este punto la relación se ve seriamente afectada y la vuelta atrás suele tener corto recorrido. Trataremos más adelante el tema del reproche. Les va a sonar, créanme.

Las turbulencias pueden quedar en eso, o por el contrario convertirse en potentes «tsunamis». La existencia de «malos momentos» en una relación es algo natural. Cosa bien distinta es la presencia de continuos e interminables desencuentros; cuando esto sucede, las partes se ponen a la defensiva y cualquier palabra o gesto se interpreta como un ataque.

La línea roja que delimita el fin de una relación es la falta de respeto. Al producirse este, bien verbalmente o incluso de manera física, seguir manteniendo la pareja solo traerá dolor a ambos miembros. Lo aconsejable, de llegar a esta situación, es alejarse de la manera más civilizada posible.

Aunque en menor medida, las turbulencias también se dan en etapas anteriores y siguientes, pero es en esta fase cuando suelen aparecer con más intensidad y por ello entrañan mayor peligro.

Superada la tempestad, vuelve la calma. Las parejas que han sabido superar unidos los vientos desfavorables encontrarán equilibrio y paz en la etapa siguiente. Aquellos y aquellas que han naufragado en las procelosas aguas del amor, si no se han ahogado, iniciarán una nueva travesía.

Una última nota aclaratoria. Cuando hablo de que esta fase se da entre el tercer y el séptimo año de relación no estoy diciendo que pueda ocurrir una ruptura fuera de estos plazos. Es harto frecuente que una pareja que ya no sintoniza siga conviviendo varios años después, o contrariamente se desligue años antes por motivos económicos, personales, presiones sociales u otros.

CUARTA ETAPA. LA PAUSA

Pasado el séptimo año de la relación la pareja entra en una fase de relativa calma. En condiciones normales las peleas disminuyen, así como los desencuentros, lo que hace que la serenidad presida la convivencia. Fruto de esta nueva manera de enfocar la relación, los enfados se solucionan «civilizadamente», sin apasionamientos, sin ira, sin resentimiento.

Volviendo al paralelismo en la evolución de la pareja con la evolución de la persona, llegamos al final del desarrollo, y tras la adolescencia aparece la **madurez**. En condiciones normales, sobre los 18 años el ser humano ha completado su desarrollo. Los dentistas saben que a esa edad nace la muela del juicio, y es juicio el

que aparece como signo distintivo de la madurez.

En los tiempos actuales, sin embargo, es extraño que una persona a los 18 años haya terminado su ciclo vital. La adolescencia se ha ido prolongando hasta superar con creces los 20 años, e incluso en ocasiones pareciera que nunca se consigue. Algunas personas con 30 años o más parecen eternos adolescentes. Piensen en su entorno, ¿conocen algún caso, verdad?

Me pregunto si será por este motivo por el que también la muela del juicio sale cada vez más tarde, a veces pasados los 40. Los «expertos» dicen que es porque ya no la necesitamos. Parte de razón no les falta, pues entre la comida rápida y la telebasura nada se mastica.

Llegar a la madurez como pareja no está siendo empresa fácil. En una gran mayoría de ocasiones las discusiones se eternizan, y los un tiempo enamorados, ahora cansados y debilitados, optan por pasar página.

El clima social tampoco es que ayude a esta PYME. En realidad, las que triunfan son las grandes empresas de carácter impersonal, horarios incompatibles con la conciliación familiar y despido fácil. Diluidos en la masa, las personas pierden su identidad y son fácilmente controlables.

No obstante, algunas parejas consiguen acabar su ciclo. Sin duda se trata de espermatozoides ganadores. Si usted, lector o lectora, ha conseguido llegar a la madurez como pareja, mi más sincera enhorabuena. Pero no se confíe, pues lo complicado no es llegar, sino mantenerse.

El mayor riesgo de esta etapa lo representa la «rumiación». No me refiero con ello a que nos hayamos convertido en animales que vuelven a masticar por segunda vez el alimento; más bien quiero aludir con ello a la práctica, casi obsesiva en algunos casos, de dar y dar vueltas a algún asunto, volviendo a masticarlo una y otra vez, por decirlo de algún modo.

Todo tiene su lógica. Debido a que en esta postrera etapa de la relación ya no reina la disputa, algunas personas tienden a «guardarse» en su interior los enfados; dicho de otra manera, prefieren ahorrarse lo que piensan y no expresan lo que sienten. Cómo táctica elusiva es una buena estrategia, pero... los buenos resultados a corto plazo tendrán su coste.

Es común que aquello que no se dice, pero que deseamos expresar, se aloje en nuestro subconsciente. Una vez instalado en él perdemos el control, y sin casi percibirlo aflora en el momento menos adecuado. Les pondré un ejemplo aclaratorio.

Imagínense a Pedro, un señor de 50 años que lleva 20 casado. Un día su mujer y él van a cenar con unos amigos. Durante el banquete su esposa comenta que Pedro es un verdadero inútil con el «bricolaje». A lo largo de treinta minutos la mujer parece pasárselo en grande describiendo las chapuzas de Pedro, el cual se mantiene callado esbozando, de cuando en cuando, una forzada sonrisa. Para ella el asunto carece de importancia; ha sido una manera de echarse unas risas, sin apreciar mala intención en sus comentarios. Pero su marido no lo ha visto de la misma manera.

A Pedro no le han hecho gracia las diatribas de su mujer y se ha sentido incómodo parte de la cena por esa causa, pero no ha dicho nada. Es más, van pasando los días y

el bueno de Pedro sigue sin abrir la boca sobre el asunto. Con lo fácil que hubiera sido comentarle a su mujer que se había sentido herido... Sin embargo, decide no hacerlo, en la creencia de que así evitará un probable conflicto. Oculto a la luz, el subconsciente se ha quedado con «la copla».

Durante las siguientes semanas Pedro recuerda sus brillantes habilidades de otra época, añora su juventud y frescura y empieza a considerar si los 50 años que acaba de cumplir serán el inicio de su decadencia. Apostado frente al espejo, comprueba cómo su antes abundante cabello va menguando, a la par que su antes inexistente barriga va expandiéndose. Definitivamente se está transformando en un ser inoperante. Rememora las carcajadas de sus amigos, no hay duda.

Poco a poco nuestro hombre va cargándose de negatividad. No hay día que pase sin pensar en el asunto de la cena, hasta que los acontecimientos dan un giro inesperado. En plena «rumiación» su mujer le hace notar que la cisterna del baño se ha estropeado, y la respuesta de Pedro es rápida y contundente: «Pues llama a tus amigos para que la arreglen». Habemus lío.

Sin embargo, la mujer, sabia e inteligente, no contesta con otro reproche. Conocedora de que hace ya algunas semanas que el comportamiento de su marido no es el habitual, piensa y pregunta: ¿Te ha pasado algo, cari?

Aunque al principio Pedro no admite que le pase nada, al poco se desmorona. Cuenta a su mujer cómo se sintió aquella noche, lamentándose de los jocosos comentarios de ella. En un gesto de nobleza y sinceridad, su mujer le pide perdón; no era su intención, y ahora es consciente de que, quizá, estaban de más sus palabras.

Tras varias semanas rumiando nuestro protagonista deja el asunto, vuelve a tener apetito, se relaja y duerme de un tirón. Así funciona nuestro cerebro. Ojalá siempre fuese de esta manera, pero desafortunadamente en ocasiones las cosas no acaban como he relatado. Rumiar puede convertirse en un arma de autodestrucción (masiva o no) y hacer tambalear la relación. Dicho esto, piense en la última vez que estuvo rumiando algo: ¿cuánto tiempo pasó dando vueltas al asunto?, ¿cuál era el motivo?, ¿cómo lo resolvió?, ¿qué consecuencias tuvo? y, sobre todo, ¿MERECIÓ LA PENA?

El otro gran enemigo de las relaciones de larga duración es la rutina acomodaticia. Lo repetiré. Nombre: rutina; apellido: acomodaticia. La rutina, per se, no es ni buena ni mala, sencillamente es necesaria; sin rutinas no podríamos vivir. Piense por un momento en la cantidad ingente de cosas que repite todos los días; si no lo hiciera su vida sería un caos. Cosa distinta es la acomodación, entendiendo por tal la resistencia al cambio, a cualquier cambio.

La ejecución de una rutina nos proporciona algo muy interesante: seguridad. Nos sentimos tranquilos y en paz cuando vemos que las cosas se repiten, y por esa razón refunfuñamos cuando tenemos que modificar nuestros hábitos. Esto es especialmente cierto cuando nos vamos haciendo mayores, pues con el paso del tiempo somos menos permeables a los cambios; por eso la gente de mayor edad suele ser más conservadora. Los asesores (miles hay) de los gobernantes conocen el fenómeno muy bien; saben que la sola insinuación de que su adversario político va a cambiar algo les hace temblar, y naturalmente «lo aprovechan» inoculando miedo al cambio a padres y

abuelos.

En la pareja acontece algo semejante. Con el paso del tiempo los cambios acostumbran a no ser bienvenidos. Es frecuente que un miembro de la pareja se encuentre a gusto en su zona de confort, mientras que el otro acusa su rutinaria vida. Complicado dilema. En estos casos el peor enemigo es la impaciencia.

Recuerdo una pareja, de cuyo nombre tampoco logro acordarme, que entró en una especie de bucle por este motivo. Se habían conocido siendo unos niños, apenas con doce años, y desde aquel entonces se atrajeron irremediabilmente. A los 30 años de edad ya habían tenido un par de enanos, y casi sin darse cuenta habían pasado parte de su juventud cambiando pañales, ahorrando para un piso y trabajando duro. Gracias a su tesón disfrutaban de una posición económica desahogada.

Un día estábamos celebrando el cumpleaños de un amigo común, cuando se me acercó y empezamos a charlar. De manera inocente le pregunté qué tal le iba en casa. Dado que era de origen gallego, me contestó con otra pregunta tópica de la forma de ser del noroeste peninsular: ¿Por qué lo preguntas? En ese momento intuí que algo no marchaba. Decidí pedir dos cervezas, asentar las posaderas en un cómodo sofá y escuchar.

Llevaba un tiempo preocupado por su relación de pareja, pues a menudo su mujer parecía «ausente». No había discusiones ni malas palabras, y en realidad nada negativo pasaba. Sin embargo, tenía la sensación de que ella no era feliz como antes. Le pregunté cómo se encontraba él, y la respuesta fue fulminante: estupendamente.

Dado que nuestra amistad venía de lejos, resolví no sacármelo de encima con frases populares como ¡no te preocupes, no pasa nada!, ¡será un mal momento, pasará!, ¡un fin de semana sin niños y arreglado!, o la que más me mola ¡todas las parejas tienen problemas, tranquilo!

Lo que les estaba pasando era más antiguo que el mecanismo de un martillo. Él se había acomodado, había construido su propio mundo y todo parecía funcionar a la perfección. Por la semana trabajar, y al llegar a casa sofá y tele, los fines de semana comidas con la familia, salida algunos sábados noche con parejas amigas, etc. Mi amigo no precisaba más; su zona de confort era generosa, y por eso no entendía qué era lo que podía estar sucediendo. Ella, en cambio, no parecía tan a gusto. Había dedicado su juventud a sacar su familia adelante, anteponiendo las necesidades de los demás a las suyas propias. Primero eran sus hijos, su marido y la familia, y solo si quedaba un ratito lo dedicaba a ella misma. Noble empeño, pero precisaba, también, otras cosas.

En mis relatos, los conflictos siempre acaban bien; será que mi memoria solo recuerda lo bello. El caso es que mi amigo rememoraba lo genial que antaño lo pasaban con cosas tan sencillas como salir al cine o a pasear SOLOS. Y por ahí vino la solución. Cerca de su domicilio había quedado un local libre, y sorprendentemente no lo habían alquilado los chinos; en él se había montado una especie de gimnasio que ofrecía clases de todo tipo de baile... El resto se lo pueden imaginar: nuevas actividades, nuevos amigos; en fin, aire fresco.

Si de verdad le importa su pareja, aunque hayan pasado años y años no deje de

sorprenderla, de mostrarle su afecto. No se acomode, párese de vez en cuando a pensar que le haría feliz, y no malgaste su tiempo rumiando.

Un último apunte antes de proseguir. No haga caso a quien le diga que la vida en pareja no está de moda, o mejor hágale caso y compruebe cómo vive la persona que le aconseja. Luego, solo medite y decida.

Comparativa entre ciclos evolutivos de la pareja/ciclos evolutivos generales

Fases evolutivas en la pareja	Fases evolutivas en el ser humano
EL ENAMORAMIENTO De 1 día a 6 meses	INFANCIA De 0 a 6 años
CONOCIMIENTO DEL OTRO Del 6.º mes al 3.º año	NIÑEZ De 6 a 12 años
LAS TURBULENCIAS Del 3.º al 7.º año	ADOLESCENCIA De 12 a 18 años
LA PAUSA Del 7.º año en adelante	MADUREZ Desde 18 años al final de la vida

5. LA KALEBORROKA DE LA COMUNICACIÓN. LAS DISCUSIONES

Hace algunos años se emitía en televisión un programa singular. El formato era el siguiente. Tres parejas metidas en la cama comentaban temas diversos. La primera de ellas, la más joven, estaba recién casada. La segunda estaba formada por una pareja de cuarentones que se suponía llevaba ya varios años de matrimonio a la espalda. Y la tercera eran dos ancianos poco encantadores que mantenían una relación ciertamente tormentosa.

Ignoro cuál de las tres parejas tenía mayor audiencia, aunque me inclino a pensar que los venerables abuelos eran los más cotizados.

El guión del programa era tan sencillo como eficaz. Se proponía un tema, y las tres parejas platicaban metidos entre sábanas. El resultado final era que la primera pareja nunca se enfadaba y siempre cedía una de las partes, la segunda discutía pero sin llegar la sangre al río, y los abuelos literalmente se despedazaban entre ellos hasta la humillación.

El programa gozó durante varios años de una audiencia notable. Tal fue su éxito que varias cadenas de televisión autonómicas compraron los derechos, como aquellas obras de teatro que están durante meses en cartelera en la capital y luego hacen su «tournée» por provincias. Emulando al gran Forges, ¡País...!

Lo más llamativo era comprobar la sonrisa que producían en los telespectadores las discusiones y reproches que dadivosamente se intercambiaban los actores. Es de suponer que fuera porque no le tocaba a ellos; cosa muy distinta hubiera sido si las discusiones y los reproches les afectasen directamente. Parece que el mal ajeno reconfortase.

En el mundo real estas cosas suelen hacer poca gracia. No conozco a nadie que haya salido dando botes de alegría tras una discusión, y mucho menos tras haber recibido un reproche.

Las discusiones habitualmente preceden a los reproches. ¿Qué hace que discutamos? ¿Qué finalidad tiene una discusión? Intentemos responder a estas preguntas.

El gen de la disputa, si es que existe, se llama «llevar la razón». Y es que, nos guste o no, todos creemos tener razón, nuestra verdad es la verdad absoluta. Raramente damos nuestro brazo a torcer, y si lo hacemos es a regañadientes. Cuesta admitirlo, pero así es.

Cuando discutimos no razonamos, aunque en apariencia así parezca. Lo que importa es que nos den la razón, y lo de menos son los argumentos. Tras una disputa nunca hay ganador ni perdedor, todos ganan. Es algo así como las elecciones o los debates políticos, donde al final los partidarios de una u otra opción levantan los brazos y enseñan orgullosos el símbolo de la victoria.

En una discusión de amigos las cosas no van a mayores. A fin de cuentas, el asunto es pasar un rato más o menos divertido. Con el jefe las cosas cambian; cuando hay una relación jerárquica ya sabemos lo que ocurre..., el que manda siempre tiene la razón, es una cuestión de supervivencia. Pese a ello, la persona de rango inferior se dará la vuelta, y en su fuero interno irá rumiando las bondades de su propuesta.

Los desencuentros son habituales entre los seres humanos. Cuando, además, uno o una de estos humanos cohabita con usted, es de esperar que más tarde o más temprano aparezcan las discrepancias. Lo contrario es creer en pececitos de colores.

En las relaciones de pareja las discusiones pueden acarrear efectos altamente nocivos. Evitarlas tampoco es buena idea, dado que puede generar resentimiento. Nos encontramos así en un dilema: ¿entramos en discusión o nos callamos?

¿CÓMO AFRONTAR LOS DESENCUENTROS?

Existen cientos de libros que abordan esta temática, sabios consejos de expertos y aficionados de gran utilidad. Por su parte, la red está saturada de páginas que nos indican cómo proceder ante los conflictos. Todos aportan valor, pero sin actitud son inocuos.

Me quiero referir a la manera en la que vemos al otro. Por más técnicas que manejen y literatura que consulten, los desacuerdos aparecen sin llamarlos, de manera espontánea y sin dar tiempo de reacción. La resolución de la discordia va a depender, casi exclusivamente, de cómo usted vea al otro, de las emociones que suscita. Le pica la curiosidad, ¿verdad? Pues acompañeme.

«Si alguna vez no te dan la sonrisa esperada, sé generoso y da la tuya. Porque nadie tiene tanta necesidad de una sonrisa como aquel que no sabe sonreír a los demás», DALAI LAMA.

La frase del sabio resume a la perfección la actitud de quien ama a los demás. Solo desde una percepción positiva del otro es posible el diálogo. Cuando vemos en el otro a un enemigo es cuando se produce la discusión. El diálogo propicia el encuentro, la discusión solamente la ganancia.

Si lo piensan detenidamente, una discusión no es más que una lucha de Egos. Podemos dejarnos llevar por el Ego y defender nuestra razón hasta el límite que definamos, o bien ser generosos y aceptar los puntos de vista de la otra persona.

Una visión auténtica implica generosidad; ambas van indefectiblemente ligadas. Si usted ve a los demás como el reflejo de sí mismo, no queda otra que ser generoso; de otro modo se estaría negando a usted. La persona generosa antepone el bien del otro al suyo propio, que es tanto como decir que el Ego queda suprimido.

Generosidad y Ego no pueden coexistir, son incompatibles. Usted debe elegir: o una vida basada en el consumo de objetos y bienes, o una visión más elevada fundamentada en la realización personal.

«La virtud y la generosidad son recompensadas de un modo inescrutable»,
NELSON MANDELA.

Llegados a este punto le propongo que medite las siguientes cuestiones:

- A pesar de no tener un buen día, ¿sonríe a los demás?
- A pesar de no tener un buen día, ¿cumple sus obligaciones con ilusión?
- A pesar de no tener un buen día, ¿cede en sus gustos personales para satisfacer a los demás?
- A pesar de no tener un buen día, ¿escucha a los demás, les dedica tiempo?
- A pesar de no tener un buen día, ¿procura que sus conocimientos lleguen a quien lo necesita?
- A pesar de no tener un buen día, ¿entiende los malos días de los demás?
- Y todo ello lo hace en silencio, sin publicarlo en las redes sociales.

Y ahora me gustaría que pensase lo siguiente: ¿qué sensación le queda tras pasar un rato con una persona sonriente, cumplidora, desinteresada, paciente, altruista, comprensiva y discreta? Si es una persona honesta, convendrá conmigo en que la presencia de un ser con estas características sacará lo mejor de usted mismo. En presencia de alguien así nos rendimos. ¿Cómo podríamos hacerle daño o juzgarla? En esta tesitura no caben los bajos sentimientos.

Le propongo que durante una semana sonría. Hágalo con todo aquel que se cruce en su vida, obsequie a quien se encuentre con una franca y sincera muestra de gratitud. Los efectos serán increíbles, verá cómo los demás agradecen su semblante y comprobará, con asombro, la conexión que se produce.

A la semana siguiente añada a su sonrisa una nueva faceta. Haga las cosas con ánimo, cumpla lo mejor que sepa con aquello a que se dedica. Da igual si usted conduce un autobús, trabaja en una oficina o pasea perros. Todas las mañanas, al levantarse, dígame a sí mismo que será un día maravilloso, lleno de oportunidades. Volverá a sorprenderse, y a medida que pasen los días constatará que se siente mejor, con más ganas, con más ilusión. Al hacer bien las cosas el humor mejora y los reveses se diluyen.

Incorpore en la tercera semana una nueva capacidad, la flexibilidad. Anteponga los intereses de los demás a los suyos, haga una lista de cosas que les gustaría hacer a los más próximos a usted, y luego busque la manera de encajar esos intereses con sus obligaciones. Disfrute haciendo felices a los otros y verificará que usted es doblemente feliz. Si tiene dudas, recuerde cómo cuando sus hijos eran bebés, daba igual la hora o el momento, estaba siempre para ellos. ¿Ha encontrado algo que llene más?

Después de tres semanas practicando estas tres experiencias notará enormes cambios en usted y su entorno. Las personas se acercarán a usted como imanes. Su ser empezará a iluminarse y las cosas negativas desaparecerán de su vida como por encanto. Pero aún queda un poco más, solo un poco, y podrá afirmar que su vida ha dado un gran cambio.

Un hábito tarda, de media, unos 21 días en automatizarse, así que antes de proseguir asegúrese de que sus nuevas capacidades se han instalado definitivamente en usted. Espere un mes o dos antes de continuar. Durante ese tiempo no pare de poner en práctica sus recién adquiridas habilidades y disfrute de sus efectos.

Como hizo anteriormente, durante otras tres semanas aprenderá nuevas capacidades. En la primera semana de esta segunda parte dedique una porción de su tiempo a escuchar a los demás; más adelante desarrollaremos esta cuestión, así que por el momento solamente dedique tiempo a escuchar lo que los demás piensan o sienten. No sea impaciente, deje que aquellos que necesitan hablar lo hagan, sin interrumpirlos. Nada hay más importante para las personas que sentirse genuinamente apreciadas, y ello comienza escuchando lo que tienen que decir.

La segunda semana es especialmente dificultosa en sus inicios, por lo que le sugiero que elija con esmero una asociación o grupo en el que sus conocimientos sean especialmente útiles. Hacer algo por los demás nos dignifica. A este respecto me viene a la memoria la pirámide de A. H. Maslow. Para quien no la conozca, le diré que Maslow publicó en 1943¹ una teoría sobre la automotivación en cinco niveles: en el primer nivel de la pirámide estarían las necesidades fisiológicas, luego la seguridad, en el tercer nivel las necesidades sociales, en el siguiente la autoestima y en el último nivel estaría la necesidad de autorrealización. A este último nivel nos referimos en este apartado. Si usted es docente puede colaborar con alguna asociación para chicos con dificultades, si es jardinero puede dedicar algunas horas a la semana a hacer más bellos los jardines de una residencia de ancianos, o si es bancario puede enseñar a los adolescentes cómo proteger su dinero e invertirlo sabiamente. Da igual a lo que se dedique o si puede emplear más o menos tiempo, pues de lo que se trata es de que haga algo por los demás. Como dijo John F. Kennedy, «no te preguntes qué puede hacer tu país por ti, pregúntate qué puedes hacer tú por tu país».

Si ha llegado hasta aquí, la tercera semana se convertirá en un placer para usted. Pensará que cómo no lo había hecho antes, pero no se preocupe, porque a muchos nos ha pasado lo mismo. Recordemos lo que antes se comentó: «A pesar de no tener un buen día, ¿entiende los malos días de los demás?».

La clave de esta última cualidad es la ausencia de juicio. Para poder entender a las personas debemos eliminar el juicio. Entiéndaseme bien, no me refiero al juicio como algo racional, sino al juicio como algo valorativo. Me explicaré con un ejemplo. Una madre acaba de tener un hijo y decide darle el pecho hasta que el cuerpo aguante; por el contrario, otra madre, en similares circunstancias, opta por la alimentación no natural. Dependiendo de sus creencias, usted puede pensar que es mejor que la madre elija la alimentación natural o pensar lo contrario. En realidad, da igual lo que usted piense. Lo perverso comienza cuando hace un juicio de valor de ese hecho, en el momento en que «acusa» de ser mala madre por darle el pecho o por no hacerlo.

El que juzga se erige en sumo sacerdote de la verdad. Por tanto, si algo contradice sus pensamientos lo rechazará de plano. Esta manera de conducirse genera división entre «los que están conmigo y los que están contra mí». Ni que decir tiene a qué nos ha llevado esta manera de ver el mundo; las guerras son buen ejemplo de ello.

Creerse en posesión de la verdad es propio de necios.

Al juzgar no vemos a las personas, sino sus creencias. Este es el error fundamental. Insisto, si solo vemos las creencias y/o pensamientos en las personas, las aceptaremos o rechazaremos en función de que esas creencias sean similares o diferentes a las dominantes. Lo llamativo del caso es que la mayoría de las creencias están condicionadas por la educación recibida y por los medios de comunicación. No son propias, sino impuestas.

La ausencia de juicio implica aceptación incondicional del otro. Da igual cómo piense o qué costumbres tenga, lo relevante es la persona, el ser. Inmediatamente que nos acostumbremos a ver a los demás de esta manera la visión del mundo cambia, pasando de valorar lo que nos separa a apreciar lo que nos une. En este contexto sería impensable empuñar un arma para acabar con la vida de nadie. Quizá, solo quizá, las guerras entre los pueblos hayan sido causadas para sustentar la ambición de unos pocos, alimentando la división entre muchos.

Después de seis semanas practicando esta forma de vida verá que se producen cambios inimaginables. No es que el mundo haya cambiado, ni lo pretenda; usted es el que ha cambiado, pero le parecerá que ha sido el mundo el que ha sufrido modificaciones. Lo que más le sorprenderá es comprobar cómo las personas gozan de su compañía, las oportunidades aparecen como por generación espontánea y su salud es inmejorable.

No le pido que me crea sin más, solamente que invierta seis semanas de su vida. En el peor de los casos al menos habrá saboreado, por un tiempo, el valor de las personas y se habrá sentido más unido a ellas.

DOS NO DISCUTEN SI UNO NO QUIERE

Aparejada a la idea de que nuestro punto de vista es el verdadero está la de que los demás deben satisfacer nuestros deseos y necesidades. La cuestión no es baladí.

Usted no puede evitar que algunas personas quieran atacarlo, pues en el fondo discutir es una forma de ataque socialmente aceptado. La persona que agrede está frustrada por no haber sido satisfechos sus apetitos y, como consecuencia, opta por proyectar en los demás sus miedos más profundos.

En la pareja es frecuente que alguno de los miembros de la misma sufra por no conseguir aquello que anhela. En el siguiente ejemplo veremos la secuencia completa de una discusión. Para ello emplearé el lenguaje del teatro.

ACTO 1.º. Supongamos que usted ha tenido un desengaño en su trabajo. Esperaba un ascenso, pero de manera inesperada la persona elegida para el puesto ambicionado ha sido un conocido del jefe. Sentimiento dominante: frustración.

ACTO 2.º. Cabreado, regresa a su casa. Por el camino va vomitando mentalmente todo tipo de maldiciones sobre la persona que considera culpable de tamaña injusticia. Sentimiento dominante: ira.

ACTO 3.º. Ya en su hogar, nada le place. No tiene apetito, la televisión le aburre y

no le apetece hablar. Sentimiento dominante: apatía.

ACTO 4.º. Algo insignificante le molesta e inicia un diálogo destructivo: «menuda porquería de persiana, otra vez desencajada, deberías tener más cuidado cuando la subas...». Sentimiento dominante: no existe. Ahora usted está proyectando la frustración, la ira y la apatía.

DESENLACE. Existen dos posibilidades: la primera es que su ataque sea respondido, es decir, que su pareja conteste agriamente al sentirse amenazada; la segunda es que su pareja se inhiba, no haga nada y soporte estoicamente la agresión verbal. En ninguno de los dos casos usted ha solucionado su problema, pues el puesto ansiado sigue siendo para otro, y solamente ha conseguido enturbiar su relación. Nada de lo que usted quería ha cambiado. Bueno, en realidad sí que ha habido un cambio, aunque no deseado: ha trasladado el mal humor a su media naranja. ¿Es esto lo que quiere? ¿Qué ha conseguido con la proyección? ¿Es ahora mejor persona que antes? ¿Discutir le ha proporcionado algún beneficio?

Responderé por usted: NO a todo. Entonces, ¿cuál es la alternativa?, se preguntará.

Solamente existe un camino. Piense que su pareja no está con usted por ser un conocido actor de cine, ni por ser un rico multimillonario, ni tampoco por poseer dones especiales que le convierten en un ser divino. Su pareja está con usted porque le quiere, y si no es así cambie de pareja en cuanto le sea posible.

Partiendo de la certeza anterior, simplemente HABLE. No se trague solo el «marrón», su pareja se lo agradecerá, y si no fuera así, insisto, cambie en cuanto pueda de pareja. ¿Qué cree que prefiere su pareja, unos morros siliconados o una conversación franca? ¿Piensa que callando y no compartiendo sus miserias es más fuerte, tal vez más hombre o mujer?

En cuanto tenga oportunidad, cuénteles lo que ha pasado. No se limite a describir los hechos, vaya más allá y dígame cómo se sintió. No sea timorato, hable con claridad de las emociones que suscitó en usted lo que ha vivido, y si tiene que llorar, hágalo.

Tras esta catarsis, tómese unos días para reflexionar sobre lo sucedido, el tiempo que necesite. Si fuera el caso que acabamos de teatralizar, analice su actuación. Seguramente descubra que no era el momento, no importa. Recuerde la frase de Thomas Edison: «No he fracasado, solo me he topado con 10.000 maneras que no funcionan».

Más adelante vuelva a dialogar con su pareja y pídale que sea firme con usted. Ahora es el momento de recibir retroalimentación. Sométase a su crítica, no crea que todo lo que hace es perfecto, pues, como cualquier ser humano, está repleto de taras, y nadie mejor que su pareja las conoce y podrá reflejarlas. Ojo, está aprendiendo, no sea memo y se cabree porque su pareja le señala lo que hace menos bien.

Tal vez no haya conseguido el ascenso añorado por su forma de vestir, quizá por su cara seria y distante, o puede que la causa haya sido su poco interés por escuchar a los demás, da igual. Si no es consciente del asunto, volverá a repetir los mismos errores y obtendrá los mismos resultados.

Y sobre todo..., no pronuncie frases como las siguientes:

- «Yo ya lo sé».
- «Ya te lo dije».
- «Esto que me dices ya lo hago...».
- «Esto es muy complicado para mí».
- «Yo no sirvo para esto».
- «Esto no está hecho para mí».
- O la mejor de todas: «¡yo soy así!».

Le sugiero que relea esta última parte y recuerde el motivo real de su último enfado, frustración o apatía. Luego, si así lo desea, coméntelo con su pareja. Si, además, como consecuencia de su mal humor ha habido conflicto casero..., pida perdón y perdónese, no hay nada que honre más.

NOTAS

- [¹](#) A. H. Maslow (1943). A Theory of Human Motivation. *Psychological Review*, 50, 370-396.

6. ARMAS DE DESTRUCCIÓN MASIVA. LOS REPROCHES

«La gente inteligente habla de ideas, la gente común habla de cosas, la gente mediocre habla de gente», JULES ROMAINS (Louis Henri Jean Farigoule, 1885-1972).

Si algo es capaz de destruir cualquier intento de diálogo son los reproches. Llama la atención la facilidad que tenemos los humanos para criticarnos. Es difícil pasar un día entero sin ser objeto de un reproche o efectuarlo nosotros. ¿Qué tendrá que a tanta gente atrae?

Basta con pasarse unos minutos viendo la televisión para comprobar cuán sencillo y común es escuchar palabras y frases recriminatorias. Se diría, incluso, que muchos programas radiofónicos y televisivos basan su existencia en zurrarse unos a otros. De hecho, es inusitado encontrar una tertulia televisiva en la que los participantes no acaben enzarzándose en descalificaciones e insultos. Es lo que hay.

Antes de adentrarnos en el proceloso mundo del reproche, vayamos a su origen. El reproche nace de la frustración. Empleamos esta destructiva forma de comunicación cuando algo no sale como nos gustaría. En cierta manera, los reproches han sustituido a la argumentación. Sin duda no requieren el mismo esfuerzo mental.

A fin de ilustrar la anterior afirmación, voy a permitirme la licencia de evocar al gran Camilo José Cela y recordar uno de sus pasajes más originales. Vaya por delante mi admiración por la persona.

En 1989, Camilo José Cela recogía el galardón que le otorgaba el Nobel de literatura. En ese momento se desató una importante polémica. ¿Cómo era posible que habiendo recibido el Nobel, aún no poseyera el reconocimiento de un premio como el Cervantes en su propio país?. En medio de la controversia se le preguntó qué opinaba, a lo que el escritor contestó con el siguiente reproche respecto del Cervantes: «Es un premio cubierto de mierda».

Sin embargo, seis años después recogió, de manos del entonces Rey Don Juan Carlos I, el codiciado premio Cervantes. Un día antes escribió lo siguiente en el diario ABC: «Mañana voy a entrar en tu circo, Alcalá, con las sandalias en la mano y el mirar clavado en el polvo, para recibir el alto honor que la fortuna ha querido depararme. Sólo quiero que sepas, y pongo a Miguel de Cervantes por testigo de que hablo con la verdad, que el agua pasada jamás debe mover el molino de la vida de nadie».

Cuando los periodistas sacaron a colación la frase, el ingenioso gallego respondió que «la mierda era para otros». Genio y figura.

Don Camilo estaba, ciertamente, frustrado. Como tantos españoles, fue reconocido antes en el extranjero que en su propio país. Como consecuencia del desdén recibido

por sus paisanos, reaccionó con un desdén mayor. ¿Cuántas veces le ha pasado algo parecido a usted?, salvando las distancias.

Cuando las cosas no nos salen bien, los demonios aparecen. Lo más primitivo de nuestro ser se desboca. En nuestra genética llevamos inscrito, desde hace millones de años, la respuesta de huida o lucha ante situaciones consideradas como potencialmente peligrosas.

Al ser reprochados reaccionamos de una de estas dos maneras: o bien simulamos que no nos afecta la crítica y, por tanto, nos vamos (huida), o bien manifestamos de manera abierta nuestro enfado enfrentándonos a la otra persona (lucha). En otras palabras, optamos por una postura pasiva o agresiva, dependiendo de la situación. Son respuestas aprendidas.

Es lógico suponer que cuando el ser humano era cazador y se veía atacado por algún animal u otro hombre, decidiría en milésimas de segundo qué posición tomar. Si el agresor era más fuerte y las posibilidades de victoria mínimas, saldría corriendo cuan alma que lleva el diablo. Si el agresor era más débil o al menos de igual tamaño, probablemente escogiera la lucha.

En el mundo actual, los desaires no se resuelven a mamporros. Nos movemos en el terreno simbólico. Cuando recibimos una mala contestación o una crítica podemos percibirla como una agresión, poniendo en marcha uno de los dos mecanismos mencionados. A diferencia de nuestros antepasados, no nos liamos a estacazos, pero en esencia la emoción es la misma.

Aunque los reproches más evidentes son verbales, lo cierto es que la mayoría no lo son: un gesto despectivo, una mirada desafiante, darse la vuelta altivamente, fingir que no nos escuchan, etc.

El reproche representa un ataque personal. La persona que lo emite está habitualmente cargada de ira. Al recriminar la conducta o el pensamiento, minimizamos a la otra persona, la empequeñecemos. No conozco a nadie que le guste que le reprochen.

Algunos hablan, al referirse al reproche, de crítica constructiva. Créanme, no existe tal cosa, al menos en el imaginario del ser humano. Crítica y constructiva son términos antagónicos. Tampoco conozco a nadie al que le guste que le critiquen.

No debemos confundir crítica y corrección. La crítica actúa en el nivel personal, la corrección actúa sobre el comportamiento. Esta sutil diferencia representa la línea roja en el ámbito comunicativo.

Veamos dos ejemplos, en este caso del mundo laboral, donde se ilustra la disparidad crítica/corrección:

JEFE: ¿Peláez, tiene los dos informes que le pedí ayer?

PELÁEZ: Verá, el relativo a la situación de la empresa «X» está completo.

JEFE: Ya, ¿y el que le encargué para enviar a la administración?

PELÁEZ: Estamos trabajando en ello (¿les suena la frase?, es una licencia del autor).

JEFE: Querido Peláez, le dije claramente que quería los dos informes para «Ya». ¿Cree usted que los pido por capricho? Los clientes no pueden esperar.

PELÁEZ: Los acabaré a tiempo, descuide.

JEFE: Si hiciera lo mismo que usted no tendríamos clientes. Me canso de repetirle las cosas, parece que

no me escuchara.

PELÁEZ: A última hora tuve que atender a otro cliente y me fue imposible.

JEFE: Siempre justificándose, es usted una inutilidad, parece que acaba de empezar a trabajar en la empresa. No me puedo fiar de usted.

PELÁEZ: Lo siento, me quedará la hora de la comida. No se preocupe, que lo acabaré a tiempo.

JEFE: Eso espero, al menos haga algo de provecho.

PELÁEZ: Claro, señor, así lo haré.

Veamos el segundo caso, en el que el jefe corrige:

JEFE: ¿Peláez, tiene los dos informes que le pedí ayer?

PELÁEZ: Verá, el relativo a la situación de la empresa «X» está completo.

JEFE: Ya, ¿Y el que le encargué para enviar a la administración?

PELÁEZ: Estamos trabajando en ello.

JEFE: Ok, ¿qué ha pasado con el segundo informe?

PELÁEZ: A última hora tuve que atender a otro cliente y me fue imposible.

JEFE: Ahora mismo necesitamos los informes, es la prioridad. En otra ocasión, pase el cliente a otra persona.

PELÁEZ: Disculpe, pensé que era necesario atender al otro cliente primero.

JEFE: Cuando tenga dudas pregunte.

PELÁEZ: Lo siento, me quedará la hora de la comida. No se preocupe, que lo acabaré a tiempo.

JEFE: Le agradezco el esfuerzo.

PELÁEZ: Me pongo a ello y disculpe de nuevo.

En el primer ejemplo, el jefe reprocha al empleado de manera innecesaria. Es cierto que la acción de este no ha sido la correcta, pues debió atender primero a sus obligaciones y no desviarse con otras cosas; pero en vez de corregir la conducta, el jefe reprende a la persona haciéndole sentir mal.

Como hemos dicho anteriormente, el reproche es un ataque personal. Al tratarse de una relación jerárquica, el acusado no puede rebelarse (luchar) y decide defenderse intentando justificar algo que sabe no puede excusar (una manera de huir).

El reproche no educa, tan solo genera resentimiento, y es eso, precisamente, lo que consigue su jefe. El empleado sigue sin saber cómo debe actuar y el jefe ha creado mal ambiente con su subordinado. ¿Qué creen que sucederá la próxima vez? Probablemente que el empleado juegue a la defensiva, en previsión de lo que le puede pasar.

La relación entre jefe y empleado se ha convertido en una relación de dominación/sumisión. Este tipo de nexo suele acabar mal.

Las personas intolerantes acostumbran a utilizar los reproches como una forma de dominio. Se podría afirmar que su Ego se ve fortalecido cuando humillan. Se trata de individuos insanos que obtienen placer/poder mediante la burla, la humillación o el escarnio de otras personas. En el fondo del dominador yace un profundo estado de inseguridad. Muchas de estas personas han sufrido vejaciones en la infancia y/o adolescencia. No pudiendo ni huir ni luchar contra su dominador, tuvieron que aguantar vilezas tales que le impidieron su desarrollo natural.

Al tener poder, las personas intransigentes pisarán al débil y se mostrarán sumisos con el fuerte, reproduciendo lo que han vivido. Simplemente hay un cambio de roles:

antes eran las víctimas, y ahora son los verdugos. Las relaciones personales con este tipo de sujetos son muy complicadas. A menudo pierden a sus amigos, socios o parejas, al intentar someterlos. En ocasiones consiguen mantener cierta estabilidad con alguna persona, siempre y cuando esta asuma el rol de dominador (simbólicamente) o dominado con ellos.

De otra manera, si los individuos intolerantes no consiguen poder se erigirán como víctimas, apelando a todo tipo de estratagemas, especialmente la manipulación, para mantener a los demás cerca de ellos. Estas personas tienen una especial habilidad para hacer sentir culpable a todo aquel que le rodea.

Contrariamente al caso anterior, los intransigentes sin poder consiguen mantener relaciones duraderas con amigos, socios o parejas. La razón es que es más difícil deshacerse de un manipulador que de un opresor. El manipulador tiende a esconder sus verdaderas intenciones, actúa a nivel emocional y es capaz de mentir sobre lo más evidente. El opresor, sin embargo, expresa directamente sus intenciones, antepone el supuesto «bien común» sobre los derechos individuales y dibuja el mundo partido en dos: los que están conmigo o contra mí.

Comparen estas frases, dichas por personalidades de «gran prestigio», y juzguen por ustedes mismos. Omito deliberadamente los autores:

— Opresor:

- Impondré el orden aunque sea necesario usar la fuerza.
- No toleraré insurrecciones ni ataques a las instituciones.
- Si quieres tener éxito, promete todo y no cumplas nada.
- La independencia, igual que el honor, es una isla rocosa sin playas.
- Una única muerte es una tragedia, un millón de muertes es una estadística.
- Con humanidad y democracia nunca han sido liberados los pueblos.
- La masa es descartable, hombres grises.

— Manipulador:

- Para manipular eficazmente a la gente es necesario hacerles creer que nadie les manipula.
- Hice lo que tenía que hacer, no podía hacer otra cosa.
- España está totalmente a salvo de la crisis financiera (2007).
- Todos somos culpables de la ruina del planeta.
- No he venido a la política a hacer dinero.
- Queremos la paz, lo hemos dicho miles de veces.
- La guerra a veces puede no solo ser necesaria, sino moralmente justificable.

Hablemos ahora del segundo de los ejemplos. La diferencia se halla en apenas dos frases, comparémoslas:

JEFE 1.º: Querido Peláez, le dije claramente que quería los dos informes para

«Ya». ¿Cree usted que los pido por capricho? Los clientes no pueden esperar.
JEFE 2.º: ¿Qué ha pasado con el segundo informe?

Salta a la vista la intención de ambas frases. En la primera vemos que el jefe solo reprocha, no va más allá. En la segunda el jefe se interesa por lo que ha ocurrido; no juzga ni hace valoraciones apriorísticas. La intención es conocer la causa del problema, para hacer un diagnóstico de la situación y prever acciones futuras.

No contento, el primero de los jefes insiste:

JEFE 1.º: Si hiciera lo mismo que usted no tendríamos clientes. Me canso de repetirle las cosas, parece que no me escuchara.

Más de lo mismo. No hay intención alguna de saber qué ha pasado ni de buscar futuras soluciones. La intención es simplemente humillar, hacer de menos al subordinado. Dicho de manera popular, la finalidad es «quedar por encima». Sutilmente, el jefe ha pasado del terreno profesional al personal.

JEFE 1.º: Siempre justificándose, es usted una inutilidad, parece que acaba de empezar a trabajar en la empresa. No me puedo fiar de usted.

JEFE 2.º: Ahora mismo necesitamos los informes, es la prioridad. En otra ocasión, pase el cliente a otra persona.

Mientras que el primer jefe ataca sin piedad, socavando la personalidad y profesionalidad del empleado, el segundo esgrime razones y soluciones, expresando con nitidez qué hay que hacer y cómo actuar ante un imprevisto. En ningún momento se aparta de lo profesional; las cuestiones de trabajo se ciñen al trabajo, así de simple. No obstante, sí hay una alusión a lo personal:

JEFE 2.º: Le agradezco el esfuerzo.

El segundo jefe enseña mediante la corrección y acaba valorando la dedicación de su empleado. No hay que tener excesivas luces para suponer que cuando necesite recurrir al empleado, este dará lo mejor de sí mismo.

Reprochar versus humillar, o bien corregir versus convencer... ¡He ahí la cuestión!

REPROCHES EN EL ÁMBITO DE LA PAREJA

Partiendo de que el reproche bloquea la comunicación incluso entre extraños, es fácil hacerse una idea de lo que supone en el entorno de la pareja. Los efectos se multiplican exponencialmente, dado que afectan a la comunicación en su aspecto más íntimo.

Las heridas que dejan las críticas en el nivel superficial pueden curarse en poco tiempo, pero las que se producen en la pareja pueden acabar con la misma. Una sola palabra o un solo gesto son suficientes para que años de relación se deterioren. Así de

graves son sus consecuencias.

El reproche genera distanciamiento y queda instalado en nuestro inconsciente. Se necesita una potente capacidad de perdón para evitar que nos persiga toda la vida. Así de contundente puede llegar a ser una sola crítica.

Después de una riña, aderezada con punzantes comentarios, es normal suponer que se enfríe la relación. En este estado, los miembros de la pareja adoptan posturas distantes, desconfiando de decir u oír aquello que les puede disgustar. El camino a recorrer para recuperar la buena sintonía está satinado de dificultades. Una vez abierta la herida, y dependiendo de su tamaño, se precisa tiempo y paciencia hasta recuperarse. En muchas ocasiones las parejas no permiten que pase el tiempo, y una nueva discusión reabre las heridas. Es el principio del fin.

Quizá crea, amigo/a lector/a, que exagero. No le pido que me crea, tan solo que eche un vistazo a su vida y analice qué fue lo que le más le molestó. Estoy convencido que de las cinco cosas que más le disgustaron, las cinco fueron alguna modalidad de reproche. Tómese una pausa y piénselo. Si lo desea puede armarse de papel y lápiz, le sorprenderá el resultado.

Como es natural, no todos los reproches tienen la misma carga emocional. Lo común es que se comience con pequeños comentarios de baja intensidad, para progresivamente ir subiendo el tono. Es el efecto jarra, por el que gota a gota se va llenando el recipiente hasta que el agua se derrama; de la misma manera, comentario a comentario la paciencia se va agotando. ¿Lo ven?, «agotando... goteando... gota a gota».

Un día todo explota. En lo que se tarda en...

Esto fue lo que le debió pasar a Richard Gere en la archiconocida película *Pretty Woman* (1990). En esta versión moderna de Cenicienta el protagonista tiene, al inicio de la cinta, una conversación telefónica con su novia. Una vez que acaba la llamada, Richard Gere (Edward) coge el Lotus Sprint de su abogado y se pierde en la ciudad. El resto forma parte del imaginario colectivo.

Recordemos el diálogo telefónico que tiene lugar entre el actor y su novia:

Pretty Woman (1990)

Edward Lewis (Richard Gere) se encuentra en una sala privada, de pie, hablando por teléfono:

EDWARD: Le dije a mi secretaria que lo arreglara todo. ¿Te ha llamado?

JESSICA: Sí, me ha llamado. Hablo con tu secretaria más que contigo.

EDWARD: Comprendo.

JESSICA: Yo también tengo mi vida, ¿sabes?

EDWARD: Esta semana es muy importante para mí, te necesito aquí.

JESSICA: Pero tú nunca me avisas. Crees que estoy a tu disposición.

EDWARD: No, Jessica, no creo que estés a mi disposición.

JESSICA: Pues de esta manera me haces sentir siempre. Quizá debería irme de esta casa.

EDWARD: Si eso es lo que quieres hacer...

JESSICA: Cuando vuelvas a Nueva York lo discutiremos.

EDWARD: Este me parece un buen momento.

JESSICA: Por mí perfecto, adiós (cuelga el teléfono).

EDWARD: Adiós, Jessica.

A continuación EDWARD se encuentra con una antigua pareja en una fiesta, y esta le comenta que acaba de casarse.

EDWARD le hace la siguiente pregunta: ¿cuando salíamos juntos, hablabas quizá con mi secretaria más que conmigo?

La exnovia le responde: fue una de mis damas de honor.

Jessica, cansada de los desplantes de su pareja, estalla. No sabemos qué ha pasado anteriormente, aunque es fácil suponer que el enfrentamiento llevaba tiempo latente.

En la conversación que tiene lugar entre Edward y Jessica surgen con intensidad las críticas. Ya comentamos que el reproche corta de raíz cualquier intento de diálogo, y eso es precisamente lo que pasa. Los personajes se atrincheran, cada uno en su búnker. Comienza la lucha.

Cuando Jessica ofrece la posibilidad de discutirlo ya es tarde. Edward se ha puesto en modo «Esto lo soluciono yo en un momento», así que pone a su novia entre la espada y la pared, forzándola a elegir: o lo tomas o lo dejas, esta es mi vida; si te gusta perfecto, y si no te gusta puedes marcharte. En este contexto pocas posibilidades existen. Jessica tiene que decidir entre blanco o negro.

Qué diferente hubiera sido si Edward, al recibir el reproche, hubiera contestado algo parecido a esto: «Lo siento, Jessica, últimamente no te dedico el tiempo que mereces. El trabajo acaba absorbiéndome. Cuando quieras nos sentamos, cenamos y lo hablamos, te pido disculpas...». Claro que si fuera así, no habiéramos disfrutado de esta película.

Es común la queja de Jessica. En no pocas ocasiones entre la pareja surgen conflictos de intereses: los horarios, los niños, las tareas domésticas... Nada ni nadie pueden evitarlo. Es algo tan natural como la vida misma.

Si quiere mantener relaciones de pareja estables, cuídese mucho en introducir reproches en su discurso. Recuerde que hacerlo implica entrar en el terreno personal, y eso tiene efectos demoledores. Piense en la conducta que le ha disgustado y refiérase estrictamente a ella.

7. CLAVES PARA COMUNICARSE EFICAZMENTE

En la escuela se enseña que tenemos cinco sentidos. Nada que objetar. Desafortunadamente, no nos explican cómo usarlos. Se da por hecho que si vemos, oímos, tocamos, olemos o gustamos es porque tenemos vista, oído, tacto, olfato y boca.

Podemos conocer qué es un helado viendo fotos o documentales, aprender cuántos tipos de helado existen, su proceso de elaboración, cómo se conservan, qué ingredientes lo componen, quién hizo el primer helado, en qué país se consume más, qué beneficios reporta, de qué manera influye en la salud, la diferencia entre un helado de chocolate y uno de hielo..., pero solo al probarlo sabremos en realidad de lo que estamos hablando.

Lo mismo pasa con el sentido del oído. Podemos conocer la biografía y obra de Mozart, pero solo al escucharlo nos emocionará o nos dejará fríos. Del mismo modo, podemos conocer decenas de aves, pero hasta no escucharlas no admiraremos la belleza de su canto o el incordio del mismo.

La información que recogen nuestros sentidos es procesada por el cerebro. En realidad, sin el procesador central, o sea el cerebro, las impresiones que dejan los sentidos no servirían de gran cosa. Los sentidos reciben la información, pero es el cerebro quien le dota de significado, al analizarla, compararla y sintetizarla.

A fin de ilustrar lo que les cuento, les hablaré del caso del perro del vecino. Aclaro que todos los personajes son de ficción y que cualquier parecido con la realidad es pura coincidencia.

Cuando usted tiene una sensación acústica, su cerebro la interpreta en función de su experiencia previa, dándole forma y transformándola en una percepción. Todos conocemos el característico sonido del ladrido de un perro. Desde muy pequeños nos han enseñado a identificarlo, de tal manera que cuando suena el ladrido nos aparece una imagen conocida; incluso según el tipo de ladrido podemos visualizar un perro más grande o más chico, más familiar o menos conocido, etc.

La sensación física es similar para todos los humanos. La diferencia radica en la interpretación que cada uno hace del sonido recibido. En su caso, si le ha mordido un cánido cuando era pequeño probablemente sienta angustia con el ladrido; si por el contrario se ha criado entre chuchos, le resultará amable el mismo sonido.

LA QUE SE AVECINA

En la urbanización «El Silencio» vivía gente variopinta, aunque solamente me centraré en algunos de sus vecinos. Un día uno de los paisanos de la «Urba» adquirió un precioso cachorro de fox terrier. Para quien lo ignore, les diré que esta raza era

utilizada antaño para hacer salir a los zorros de las madrigueras. Bien sea por la merma de raposos o por lo oneroso de su caza, vaya usted a saber, este animalillo ha pasado a hacer compañía a los humanos en su mismo hábitat, es decir, en casa.

Como decía Corey Ford (escritor americano): «Debidamente entrenado, el hombre puede llegar a ser el mejor amigo del perro». Se ve que el dueño del fox terrier no debía estar bien entrenado, porque el animal no dejaba de ladrar fuese día o noche. Esta cuestión tenía divididos a los vecinos.

El inquilino del **1.ºA** era un hombre mayor, ya jubilado. Aunque gozó de los favores de alguna muchacha en su juventud, su carácter irascible hizo imposible la convivencia por tiempo prolongado. Apenas salía de casa y su más amado pasatiempo era escuchar tangos. Cuando ladraba Trotski, que así se llamaba el fox terrier, creó en honor a León Trotsky, se dirigía colérico a la vivienda del presidente de la comunidad a exponer sus quejas. Tras varias visitas llegó a un acuerdo con la comunidad: no pagaría derramas mientras el can siguiese con su sinfonía.

Los propietarios del **1.ºB** eran dos adorables ancianos, afables, solícitos y cariñosos, en especial con los niños. Por lo que contaban, llevaban 50 años casados y les parecía que fuesen 50 meses; debía de ser cierto, puesto que siempre iban de la mano. Con el paso del tiempo habían perdido audición, así que casi ni percibían los conciertos de Trotski. Cuando fueron consultados sobre el asunto, se limitaron a decir que en cuanto tuviera cachorrillos les regalaran uno.

En el **1.ºC** también residía una pareja de ancianos, aunque su parecido con los anteriores era nulo. Camilo y Camila llevaban desde el principio en la urbanización. Como propietarios que eran, jamás faltaban a una reunión de la comunidad. Su queja recurrente era la elevada cantidad de dinero que costaba el mantenimiento del edificio. Los ladridos del chucho eran para ellos como punzantes clavos en la cabeza. Poco dispuestos a la negociación, cada vez que escuchaban el monótono sonido llamaban a la policía local, la cual tomaba nota. Para su desgracia, cuando la policía local acudía a su llamada el canino apenas se oía.

Note el lector que los pisos primeros estaban ocupados por gente de edad avanzada, seguramente por tener que subir menos escaleras (los ascensores de las comunidades sufren continuas averías) o bien por ser más asequibles (las pensiones no se llevan bien con los áticos).

Los pisos segundos estaban vacíos. Pertenecían a una entidad bancaria que, además, era olvidadiza en el pago de la comunidad. Los inquilinos habían sido desahuciados una vez que la hipoteca era mayor que el valor real del piso y no tenían liquidez para pagar.

En el **3.ºA** habitaba una joven pareja de recién casados. Gustaban de poner el volumen del televisor a más decibelios de los permitidos. El presidente de la comunidad les había advertido que rebajaran la sonoridad. Ellos, encantadores, lo hacían siempre que se lo pedían. En una de las visitas por este motivo el presidente aprovechó para comentarles lo de Trotski. La respuesta que recibió fue lacónica: «¿Qué perro?», para a continuación añadir «algo escuchamos alguna vez; un nombre raro para un can, ¿no?».

El **3.ºB** estaba ocupado por otra pareja, esta con tres niños: el mayor de 14 años, la mediana de 12 y el benjamín de tan solo 2 años. El pequeño de la familia tenía por costumbre llorar todas las noches. La madre alegaba que el muy golfo no quería irse a la cama si no se iban sus hermanos mayores. Las refriegas eran continuas a causa del inconsolable llanto de «Arturito». Al iniciar el show diario, el hermano mayor se metía en su habitación a escuchar música (con cascos) y la hermana mediana regañaba a la madre, al padre y al niño por el mismo motivo: «¿Por qué no le compráis un bozal?», preguntaba la preadolescente. La hora del desayuno y la del almuerzo tampoco podían considerarse como la hora feliz de la familia: Arturito se negaba a comer, los hermanos solían aparecer y desaparecer de la mesa, cuan protagonistas de la saga Crepúsculo, y los padres estaban a punto del *harakiri*. El paciente presidente intentó en varias ocasiones hablar con ellos sin encontrar el momento, así que no les consultó.

El **3.ºC** había sido adquirido por unos extranjeros, de Liverpool según parece. Solo los habían visto en un par de ocasiones por la residencia, así que no procedía la consulta.

El único **ático** del edificio pertenecía a un empresario inmobiliario que poseía un pastor alemán ya mayor (los perros, con la edad, como los humanos, atemperan su comportamiento). Debido a su frenética actividad, el presidente no encontraba ocasión para hablar con él. Un domingo, cuando el empresario paseaba a su perro pastor, el presidente lo abordó... ¿Para qué lo haría? A los pocos minutos del encuentro el empresario le habló de unas plazas de garaje en el centro de la ciudad que eran una ganga. Como no había manera de parar la conversación, el presidente se comprometió a visitar en próximas fechas el lugar. Al regresar a su domicilio, y tras meditarlo, concluyó que el fox terrier no debía molestarlo en exceso. Además, entre dueños de canes hay una química especial, un consentimiento tácito hacia los excesos del mejor amigo del hombre. Asunto zanjado.

No había otro ático, así que se preguntarán que dónde moraba Trotski. La casa tenía dos bajos. Uno de ellos estaba registrado por un consorcio de nombre americano y nunca se había ocupado. En el otro **bajo** es donde nuestro protagonista daba sus brincos. Poseía una magnífica terraza que los dueños del can aprovechaban para celebrar cumpleaños y fiestas varias. Como buenos vecinos, invitaban a sus pares a tomar algo cada vez que había algún sarao. Habitualmente solo los venerables ancianos hacían acto de presencia, y en ocasiones bajaban una exquisita tarta de chocolate que preparaban con esmero.

La familia adquirió a Trotski cuando su hija hizo la primera comunión, un regalo del cual eran conscientes les traería dolores de cabeza. Sabedores de que el chuchito podía molestar por su canto, habían revisado las normas de la comunidad y nada se decía del tema. Consecuentes con la filosofía «es mejor pedir perdón que pedir permiso», llevaron al animal al piso.

No crean que olvidé al sufrido **presidente**. Si alguien de ustedes, estimados lectores, ha sido presidente de comunidad, sabrá que solo se acuerdan de ellos cuando hay problemas. Aun así no me he despistado. El buen señor tenía su residencia en

otro bloque. El año en que Trotski apareció en la urbanización, precisamente debía tomar la presidencia un inquilino de los que hemos hablado. No hubo consenso, y por décimo año consecutivo el presidente asumía la carga.

Resumiendo, nuestra peculiar comunidad está compuesta por los siguientes estereotipos:

- 1.ºA: Hombre, solitario e irascible.
- 1.ºB: Pareja de ancianos, pacíficos y agradecidos.
- 1.ºC: Pareja de ancianos, amargados y protestones.
- 3.ºA: Pareja recién casada, enamorados y en su mundo.
- 3.ºB: Pareja de mediana edad con niños, ocupadísimos y excesivos.
- 3.ºC: Extranjeros inversionistas, *no comment*.
- Ático: Empresario inmobiliario, su vida son los negocios.
- Bajo: La familia de Trotski, felices y sociables.
- El presidente: Hombre paciente y apaciguador.

Comencemos con el vecino del 1.ºA. Recuerde su forma de ser solitaria e irascible. No tolera que nadie se inmiscuya en su mundo; dicho claramente, la gente le molesta. Cuando algo le perturba se siente atacado, disparándose la cólera. Indignado, pide explicaciones y no cede hasta que se satisfacen sus necesidades. O los demás ceden a sus peticiones y/o caprichos, o se genera un problema.

En su afán conciliador, el presidente negocia una solución momentánea. Al final se sale con la suya, pero el precio pagado es alto, pues se ha alejado de un poco más de sus congéneres. Sentirá el rechazo, pero eso para él no es nada nuevo. Envuelto en su rol de víctima, echará la culpa a los otros de su mala suerte.

A lo largo de su vida seguramente se haya topado con personajes como el vecino del 1.ºA. La característica común a todos ellos es la «**intransigencia**». Parapetados en su ego, no asimilan nada que venga de fuera.

Estas personas no escuchan; su oído funciona perfectamente, pero la atención está centrada en ellos mismos. Cuando van en coche se cabrean por el ruido que hacen los coches de los demás, se duchan por la noche pero se enojan cuando es el vecino quien lo hace, lanzan migas de pan a los patos (al lado de un cartel que lo prohíbe) pero se quejan de que los animalillos están gordos, no hacen nada por nadie mas se sienten heridos cuando el gobierno no hace nada por ellos.

En definitiva, su vida es un continuo lamento. En realidad lo que le molesta no es el ladrido del perro, es que el perro sea de otro.

Obvia decir que las posibilidades de relacionarse en pareja de una manera duradera son pura quimera para estos sujetos.

Los amables y solícitos vecinos del 1.ºB, al contrario que el vecino gruñón, están abiertos al mundo. Tras una larga vida han entendido que el mal humor no trae nada bueno. Su filosofía de vida es simple: «haz bien y no mires a quién». Este modo de estar en el mundo les proporciona todo lo que ellos anhelan: amistad, paz y aprecio.

Al escuchar a Trotski perciben vida. En algún momento ellos también fueron niños y comprenden la felicidad que supone para un tierno infante la llegada de un

perrillo al hogar. Lejos de enfadarse, comparten la alegría de los demás y son conscientes de que las pequeñas molestias que pueda causar el can no son nada comparadas con las vicisitudes que han tenido que pasar en la vida.

Los sabios ancianos, aunque duros de oído, escuchan mucho mejor que la mayoría de los mortales. En realidad van mucho más allá. Cuando Trotsky ladra son capaces de ponerse en el lugar de sus dueños; su escucha es total, al trascender el chirriante sonido y entender qué hay detrás del mismo. Solo una persona sabia es capaz de mantener el equilibrio interior incluso en las condiciones más difíciles.

El modelo de vida escogido por estos venerables ancianos ha sido la **cooperación**. Frente a la propaganda masiva que incita al enfrentamiento y la competencia brutal, han preferido valorar lo que queda de ser humano en la mayoría de los mortales. No crean que esto pasa porque se han hecho mayores, cometerían un error. A cualquier edad podemos elegir ver a los demás como nuestros enemigos o caer en la cuenta de que cada vez que hacemos algo a los demás, sea positivo o negativo, nos lo estamos haciendo a nosotros mismos.

«Primero vinieron a buscar a los comunistas, y yo no hablé porque no era comunista. Después vinieron por los socialistas y sindicalistas, y yo no hablé porque no era ni lo uno ni lo otro. Después vinieron por los judíos, y yo no hablé porque no era judío. Después vinieron por mí, y para ese momento no quedaba nadie que pudiera hablar por mí», MARTIN NIEMÖLLER (1892-1984).

El contrapunto a la natural bondad de los inquilinos del 1.ºB lo ponen otros ancianos, los del 1.ºC. Pareciera que el único elemento que comparten fuera el vivir en un primer piso y la exigua pensión. ¿Es posible que haya tantas diferencias?

Probablemente ambas parejas de abuelos tuvieran una vida de sobresaltos, fatigas e incomodidades; en esto seguro que las coincidencias han sido mil. Sin embargo, han enfrentado los conflictos de manera opuesta.

Faltos de cualquier tipo de empatía, al escuchar la banda musical de Trotsky perciben una amenaza potencial. Con los primeros ladridos ya son capaces de imaginarse toda una cadena de acontecimientos: no podremos dormir, a saber dónde hará sus necesidades el animal, con lo mal que huele dejará perdido el ascensor y el pasillo, verás cómo acaba mordiendo a alguien, a saber qué enfermedades puede transmitir, etc.

Partidarios del principio acción-reacción, inmediatamente toman medidas, cargan sus armas y se disponen a contestar la «ofensa». La conflagración comienza avisando a la autoridad. Ni siquiera toman la iniciativa, pues toda su vida han creído que son otros los que tienen que resolver sus problemas. Entienden que no merece la pena el diálogo, y que es mejor dar un buen susto (léase denuncia) que pedir explicaciones o intentar llegar a un acuerdo. Los personajes de este tipo raramente dan la cara, prefiriendo las hostilidades indirectas y que sean otros quienes se manchen las manos.

Podría definirse su escucha como una **escucha agresiva**. Ven a los demás como enemigos. Quizá tanta película, debate y serie de televisión donde el objetivo es acabar con el adversario haya hecho mella.

Sea como fuere, los huraños ancianos no se soportan ni a sí mismos. Beligerantes a cualquier hora, su armario-botiquín muestra las consecuencias de tanta batalla: pastillas para dormir, para el colesterol, para la tensión, para el corazón, para los dolores de cabeza, ungüentos para la espalda, el cuello, las articulaciones... Visitantes asiduos de los centros de salud (jamás se les ha colado nadie), buscan en la química el remedio a los males que les acechan, y durante las esperas aprovechan para cargar contra su familia, el gobierno, los jóvenes, etc.

Ellos no han elegido ser así, son el subproducto de una sociedad basada en la supervivencia del más fuerte, teoría avalada por los pseudocientíficos del darwinismo social. Desde esta óptica, para progresar has de morder antes de que te muerdan; quizá por eso los ladridos de Trotski son tan reconocibles. El enemigo a batir es cualquiera que se cruce en tu camino, da igual su edad o condición. No hay piedad, solo los más fuertes consiguen alcanzar su meta; el débil, el desprotegido, no tiene cabida. Ellos no lo saben, pero son el último eslabón de la cadena de montaje.

Después de la tempestad vuelve la calma. La pareja del 3.ºA posee un universo propio, no precisando de nada ni nadie más. Quizá desde fuera su comportamiento parezca ñoño, mas ¿quién no ha pasado alguna vez por el trance de estar ciegamente enamorado?

La parejita feliz no está para perder el tiempo con lo que pasa en otros mundos, así que cuando escucha al animalillo su cerebro literalmente lo ignora. La razón es simple: toda la atención está centrada en hacerse felices el uno al otro. De este modo, los estímulos externos apenas son relevantes. A no ser que escuchen ¡fuego, fuego!, seguirán con su historia.

Cuando estamos muy concentrados en alguna actividad, los distractores habituales como la televisión o los bocinazos de la calle apenas nos interfieren. Pese a lo que afirmo, mucha gente se queja de que no es capaz de concentrarse con los ruidos típicos de las urbes u otros similares. No se engañen, cuando algo nos gusta o nos divierte ya puede temblar la tierra. Cosa distinta ocurre en el momento en que queremos forzar la atención; por ejemplo, al ponerse a estudiar para un examen cualquier pequeño sonido nos perturba. Recuerden aquello tan genuino que decían las madres: «hijo, te despista hasta el vuelo de una mosca».

Los enamorados viven en un estado de elevada **felicidad**, lo que implica algunas ventajas nada desdeñables. Uno de los efectos más notables concierne a la salud; de esta suerte, las personas que son felices tienen menos problemas físicos, raramente precisan medicamentarse y apenas notan el cansancio cuando realizan alguna actividad. La mala noticia es cuando se acaba el enamoramiento y el enamorado o la enamorada no aceptan tal condición, entonces vuelven los problemillas en forma de pequeños achaques, insomnio, falta de humor o fatiga.

El lector inteligente habrá adivinado que el chucho urbanita, ignorado por los Romeo y Julieta del 3.ºA, puede llegar a suponer un serio contratiempo en el momento en que se rompa el idilio. Ciertamente, ello puede ocurrir, pero antes de responder a esta cuestión veamos qué pasa con los siguientes vecinos.

Los habitantes del 3.ºB son una pareja con una pesada mochila: tres angelitos que

requieren cuidado, atención y mimos, entre otras miles de cuestiones. El **tiempo**, en estos casos, es un bien muy apreciado, debiendo coordinar colegios, ropa, alimentación, descanso..., y compatibilizando todo ello con horarios laborales tediosos.

Debido a la estrechez de los pisos actuales, en consonancia con la estrechez de los sueldos, tener tres hijos se ha convertido en un deporte de riesgo. Aun así siempre hay valientes dispuestos a la aventura. Los «osados» padres, además de las cuestiones pecuniarias, habrán de hacer frente a la buena educación y socialización de sus retoños, todo un reto en un mundo profundamente individualista, donde el lema es «sálvese quien pueda».

El vocear del can, apenas audible por los miembros de esta familia, representa un soniquete más a lo largo de la jornada. La atención de los padres está centrada en pasar un día más sin que ningún miembro de su prole se descalabre, la de los hermanos adolescentes en chincharse hasta la exasperación, y la del pequeño en llamar la atención al precio que sea.

Como pueden comprobar, hay muchas similitudes en la manera de escuchar de las dos parejas. En ambos casos Trotski no es una prioridad; disfrutar del compañero de viaje o sacar adelante a los hijos requiere la máxima concentración, y consecuentemente el cerebro responde a estas necesidades. Probablemente en cuanto se acabe el enamoramiento o los hijos se independicen los ladridos del perro tomen otra dimensión, aunque no tiene por qué ser así.

Cuando existe un proyecto de vida, bien en pareja bien solo, movilizamos todos los recursos de que disponemos de tal manera que nuestra atención se concentra en aquello que perseguimos. Da igual si la intención es hacer más feliz a la pareja, sacar a los hijos adelante o hacer negocios, como es el caso del último de nuestros vecinos.

El empresario inmobiliario que habitaba el **ático** era una persona con los horarios bien señalados, de tal guisa que cada minuto de su vida era planificado milimétricamente. Para gestionar eficazmente su tiempo, aquellos asuntos que no tenían que ver con su actividad principal, familia u ocio, o bien no le preocupaban o bien eran otros quienes se encargaban de ellos. Obviamente el chucho no entraba en sus prioridades, dado que no afectaba a los temas centrales de su vida.

La cualidad que distingue a estas personas es su capacidad para convertir cualquier problema en una **oportunidad**. Un buen ejemplo lo tenemos con Trotski. Lejos de enfadarse por las molestias que pueda causar el ladrido del animal, el empresario aprovecha el encuentro con el presidente de la comunidad para alargar su actividad económica. Su lema es claro: nunca se sabe en qué momento y lugar puede aparecer un cliente.

Finalmente hablemos del **presidente** de la comunidad. Acostumbrado a las quejas, es consciente de que con solo oír los lamentos de los vecinos consigue apaciguar, en la mayoría de ocasiones, los ánimos. Su tarea básica es escuchar, escuchar y volver a escuchar.

Pero no siempre es así. En la viña del señor hay «gente pa tó», que diría el afamado torero Rafael Guerra «Guerrita», y algunas personas no se conforman con

exponer su descontento, exigiendo además soluciones inmediatas. Es el caso de aquellos vecinos que oyen pero no escuchan, o si escuchan lo hacen pasivamente.

El presidente, sin embargo, posee un arma de comunicación masiva. Hablamos de una *rara avis* en el género humano, la **escucha activa**. Mediante esta poderosa herramienta es capaz de afrontar todo tipo de individuos y circunstancias sin que ello suponga conflictos o enfrentamientos.

¿Desea conocer tal poder? Siga leyendo y comprobará por qué tantas veces se ha enfadado inútilmente, cuántas otras ha perdido amigos o relaciones por un acaloramiento, y en cuántas ocasiones se ha comido el coco de manera infructuosa durante horas, días, semanas o meses.

PRACTICANDO LA ESCUCHA ACTIVA

Mahatma Gandhi escribió en una ocasión: «Las tres cuartas partes de las miserias y malos entendidos en el mundo terminarían si las personas se pusieran en los zapatos de sus adversarios y entendieran su punto de vista».

Para conseguir comunicar eficazmente debe comprender que no basta con prestar atención a lo que le dicen o cómo se lo dicen; es necesario además que la escucha sea activa.

Escuchar activamente implica situarnos en la piel de nuestro interlocutor, lo que significa ser permeable a los sentimientos, emociones e ideas que subyacen en el otro. Esta forma de escucha acarrea no pocas dificultades, dado que lo común es pensar en qué vamos a responder mientras nuestro interlocutor está hablando.

Reflexione por un momento sobre alguna de sus últimas conversaciones con su pareja. Cuando él o ella hablaba, ¿usted realmente intentaba entenderle, poniéndose en su lugar, o, por el contrario, estaba más pendiente de contrarrestar su opinión?

Con el propósito de ilustrar en qué consiste la escucha activa, contaré algo que me aconteció hace unos años. En cierta ocasión me vi envuelto en una pequeña trifulca de tráfico entre dos conductores. Uno de ellos tenía 79 años y había embestido a otro coche, destrozándole la parte de atrás. El piloto del vehículo siniestrado era un muchacho joven que no paraba de reprochar al anciano la acción, insistiendo en que a su edad no debería salir a la carretera. El mayor se sentía culpable, así que decidí calmarlo. Tras interesarme por su estado me contó que apenas conducía, y que si lo había hecho ese día era por una buena razón: su mujer estaba en el hospital convaleciente por un derrame cerebral. Le pregunté si no lo podía llevar otra persona, y me relató que sus dos hijos estaban muy ocupados; además, no quería ser una carga para ellos... No dejé que siguiera, y tras ayudarlo con el papeleo decidí acercarlo al hospital. Charlamos largo rato, me gustaba su compañía. Había tenido una vida fascinante y quedé embobado escuchándolo. Le pedí que me dejara, mientras durase la hospitalización, ir a buscarlo y llevarlo de vuelta a casa. Aunque él declinó el ofrecimiento, al día siguiente yo estaba en la puerta de su casa esperándolo para acompañarlo al médico. Fueron siete días reveladores.

Cuántas oportunidades nos perdemos por no saber escuchar. Lo fácil, y así lo había hecho cientos de veces, era quedar en la superficie: «anciano, solo y conduciendo..., mejor se hubiera quedado en casa». Ese día, no obstante, quise ponerme en la piel del otro, sentir lo que él sentía, y, créanme, recibí una de las lecciones más importantes de mi vida.

Como pueden comprobar, empleo los términos escucha activa y empatía de manera indistinta, aunque soy consciente de que los ortodoxos no lo verán apropiado. Desde mi punto de vista ambos conceptos son como dos caras de la misma moneda; de hecho, se utilizan para designar la misma realidad. En todo caso, la cuestión es ser capaz de ponerse en el lugar del otro, o, como acertadamente decía Gandhi, «ponerse en sus zapatos».

La empatía, si es genuina, es una bendición, pero también puede emplearse en beneficio propio, como una manera de conseguir que las personas hagan aquello que queremos. De hecho, podemos comprobar esta perversión en multitud de ocasiones. Es fácil encontrarnos con cientos de libros y blogs que enseñan a ser empático para ser más eficaz en los negocios, en la política o para encontrar pareja. Por ello es conveniente que aprenda a distinguir a aquellos que llevan incorporado de serie esta actitud, de aquellos otros que la emplean para conseguir un fin concreto.

Los «falsos empáticos» usan estrategias aprendidas, algunas muy populares y reconocibles, como valerse de palabras agradables (endulzar el oído), decir en cada momento aquello que queremos escuchar o sonreír continuamente; en definitiva, nos intentan seducir. Su preocupación no es «el ser», sino el «parecer». Con esto no pretendo reprobar a las personas que se sirven de la sonrisa o el halago, pues siempre son preferibles a los huraños.

Distinguir a quien nos intenta comprender de quien solo desea seducir es sencillo: los primeros escuchan y únicamente hablan cuando las palabras mejoran el silencio, los segundos hablan y hablan y hablan y vuelven a hablar...

Las personas empáticas consiguen que su interlocutor se encuentre cómodo hablando. Cuando nos encontramos ante alguien que nos escucha genuinamente nos sentimos a gusto, su compañía nos es grata y estamos deseando compartir nuestra charla.

Adquirir las habilidades necesarias para ser un buen oyente es fácil. Siga las siguientes sugerencias y conseguirá entender a los demás y que estos le presten atención.

NO INTERRUMPA A LOS DEMÁS CUANDO ESTÁN HABLANDO

Probablemente una de las situaciones más molestas para cualquiera es que no le dejen acabar de decir aquello que piensa. No se preocupe, a todos nos pasa. Es tan frecuente que en nuestra sociedad está normalizado; solo hay que sintonizar la radio o la televisión para toparse con alguna «tertulia» en la que invitados, supuestamente educados, interrumpen incesantemente el diálogo. El moderador, lejos de poner

orden, anima a ello, incitando a que cualquiera, en cualquier momento, intervenga. El resultado final es caótico; sin embargo, no obsta para que el gallinero prosiga parloteando. Lamentable ejemplo, que debido a su continua exposición ha ido calando en las mentes de los tertulioadictos.

A poco que lo mediten, caerán en la cuenta de que en estos «debates» el objetivo no es argumentar, aunque así lo disfracen, sino atacar al contrincante hasta ridiculizarlo, empleando para ello todo un arsenal de impropiedades, engaños, falacias, trucos de trileros y otras lindezas. El que no se haya entretenido, al menos un ratito, con estos espectáculos estaría mintiendo. Tras una jornada agotadora, si pone el televisor lo que apetece son programas de encefalograma plano; es comprensible.

A no ser que usted prefiera vivir permanentemente en un mundo ilusorio, cuando habla con otra persona espera ser escuchado y no interrumpido. En la vida real, la de la gente de carne y hueso, si usted actuara a modo de tertuliano comprobaría, en poco tiempo, cómo los demás le rehúyen; también es comprensible.

Si desea prestar atención y que se la presten, no debe intervenir cuando el otro habla. Es frecuente que cuando alguien comienza a contar algo inmediatamente lo cortemos intentando contar «lo nuestro». Nos adelantamos a lo que quiere decir la otra persona, y de esa manera evitamos que fluya su pensamiento.

Tome buenos ejemplos y aprenda a ser paciente en la escucha. Deje que su interlocutor hable y diga todo lo quiera decir, no se apresure, no le corte la palabra. Si su pareja, por ejemplo, le cuenta, con pelos y señales, una noticia que ha leído en el diario, interrúmpale solo para que le detalle lo que está contando. Durante el relato, atienda, y si algo no comprende o desea aclaraciones, hágalo. No cometa el error de intentar dar su opinión o hacer una valoración. Eso llega al final.

Si no lo hacemos de esta manera, la otra persona cada vez nos contará menos cosas, al tener la seguridad de que no dejaremos que acabe de contarlas. Piense que cuando hablamos de lo que nos gusta somos como un torrente de agua, las palabras salen solas y disfrutamos de la conversación.

Muérdase la lengua y límitese a escuchar con atención hasta que su interlocutor acabe. Aunque escuche la mayor de las barbaridades, no interrumpa; ya tendrá tiempo de intervenir usted.

EVITE LOS JUICIOS

Juzgar es uno de los mayores errores que cometemos cuando alguien se dirige a nosotros. Estamos tan acostumbrados a etiquetar (una manera primaria de juicio), que antes de que los demás abran la boca ya tenemos claro qué piensan; somos así de veloces.

En el momento que su pareja les cuenta algo, espera que le escuche, que usted se interese por lo que está diciendo, no que le valore. Sin embargo, tenemos una tendencia natural a someter a juicios de valor todo lo que vemos y escuchamos. Nos encontramos ante un dilema, cuya pregunta inicial sería: ¿por qué juzgamos

continuamente?

Desde el momento mismo que nacemos, nuestra familia, amigos y gentes con las que nos encontramos realizan pronunciamientos y consideraciones sobre la manera en que nos comportamos, vestimos, lloramos, jugamos, estudiamos, comemos, dormimos, nadamos, corremos, bailamos... El bombardeo continúa en la adolescencia y prosigue en la edad adulta, es inevitable. La consecuencia de tanto comentario es que vamos forjando una imagen mental de cómo somos, actuamos o vivimos.

Hasta aquí nada nuevo bajo el sol. La cuestión que planteo es la siguiente: ¿Hasta qué punto nos afectan las apreciaciones que los demás hacen de nosotros?

En mayor o menor grado, dependiendo de quién es la persona que lo ejecuta y el contexto en el que opera, cuando alguien realiza un juicio sobre algo que decimos o hacemos nos vemos influidos por él. Obviamente, si es negativo nos sentimos mal, y si es positivo nos sentimos en la gloria. En todo caso, ambos pueden ser igual de perniciosos.

El juicio recae sobre la persona, no sobre la acción, y por ello es tan dañino. Con unos cuantos ejemplos me entenderán perfectamente.

Imagine un entrenador de fútbol. Sus chicos están chutando a gol, pero uno de ellos falla el tiro. Como es alguien que le cae bien, se limita a corregirle la acción: «cuando vayas a lanzar, asienta los dos pies antes de chutar a la pelota». Acto seguido otro jugador falla un tiro similar, pero en este caso el entrenador ha tenido algún encontronazo en el pasado con este chico, no siendo santo de su devoción, y le dice algo parecido a esto: «serás torpe, ¿cuántas veces tengo que decirte lo que tienes que hacer?, eres incorregible». ¿Perciben la diferencia? En el primer caso el acento se pone en la acción, mientras que en el segundo en la persona. Es fácil suponer que el primero chutará cada vez mejor, mientras que el segundo, afectado en su estima, lo hará peor.

He recurrido a este caso a sabiendas de que muchos lectores tendrán hijos. Como han comprobado, los efectos de un juicio negativo cuando un muchacho está aprendiendo algo son demoledores; no solo interfiere en la asimilación de aquello que se necesita incorporar, sino que, además, destruye su autoestima. Dicho con otras palabras, cada vez que usted reprende a la persona y no su conducta, la incapacita para ser exitoso en nuevos aprendizajes, la llena de dudas sobre su valor y consigue amedrentarla. Haga memoria y rememore cuándo pasó por una situación semejante y fue enjuiciado sin piedad. ¿Verdad que el recuerdo está presente y todavía duele?

Un modo popular, a la par que aceptado socialmente, de someter a los demás a juicio es disfrazarlo de opinión. En caso de que la opinión, además, no sea solicitada, sino que surja «espontáneamente», nos encontramos ante una forma especialmente perversa de enjuiciamiento.

La mayoría de las veces que nos cuentan algo la tentación es a dar nuestra opinión sobre lo que nos están comentando. Al opinar estamos juzgando. Lo hacemos tan a menudo que apenas somos conscientes de ello. Todo va bien si nuestra opinión corrobora la de nuestro interlocutor, pero si no es así, si es contraria, entonces o bien se corta la conversación, o se inicia una discusión o simplemente no se vuelve a tocar

el tema en el futuro.

No se deje confundir por algunos programas de televisión en los que todo el mundo opina, pisándose la palabra unos a otros. Son simplemente un espectáculo, un «show» que busca acrecentar la audiencia. La finalidad es entretener, y acaso formar estados de opinión favorables a determinados intereses espurios.

Cuando alguien le cuente lo que piensa, no juzgue. Limítese a escuchar y manifieste su opinión solo cuando se la pidan.

NO SE PRECIPITE A DAR SOLUCIONES

La escucha activa implica también esperar y no adelantarse a dar soluciones. Es un error común interrumpir cuando otra persona está hablando, tal y como mencionamos anteriormente. El error es aún mayor cuando la interrupción se hace para ofrecer ayuda inmediata o solucionar el supuesto problema.

Conocía a una persona que se quejaba amargamente de que su marido nunca la escuchaba. Me comentaba que cada vez que le contaba sus angustias, el marido buscaba una solución para acabar con su pena. Frustrada, me decía: «Yo no quiero que me solucione nada, solo quiero que me escuche, ¿es mucho pedir?».

A menudo las personas cuentan sus planes, fracasos, anhelos, etc., no con la intención de que indiquemos el camino a seguir, sino para que simplemente les escuchemos y de esa manera poder desahogarse. Si desean consejo, lo piden directamente.

Uno de los programas radiofónicos más exitosos y duraderos de este país, *Hablar por hablar*, nos da una lección sobre este tema. Se emite en la cadena SER todas las noches, de lunes a viernes. Son muchas las personas que llaman pidiendo consejo, o eso parece.

En realidad la mayor parte de las personas que entran en antena cada noche lo hace para contar su situación personal, sus miedos, angustias, etc. Son pocas las que buscan en las ondas remedio a sus problemas. Tienen claro que la solución está en ellos, pero llaman para poder hablar con alguien, sin más.

La periodista que conduce el programa no interrumpe, no juzga. Se limita a escuchar atentamente durante la exposición de los protagonistas, y ocasionalmente pregunta a fin de que aclaren alguna duda sobre el relato. Solo al acabar su intervención, la presentadora se dirige a los oyentes por si quieren responder a la llamada.

De todos modos, si usted es de los que no tienen paciencia y desea opinar, le propongo que preste atención al siguiente matiz: Mejor que ofrecer soluciones es sugerirlas.

SI NO TIENE NADA MEJOR QUE DECIR, NO ROMPA EL SILENCIO

Todos en alguna ocasión nos hemos encontrado en la calle con alguna persona que ha aprovechado que nos parábamos para contarnos mil y una penas. Les suenan frases como: «Venga hombre, seguro que no es nada», «No tiene importancia, verás cómo se soluciona», «Saldrás de esta», etc.

El objetivo de estas afirmaciones no es otro que librarnos de nuestro molesto interlocutor. Al fin y al cabo, nos esperan en casa o en el trabajo y tenemos un día muy ocupado. Se trata de minimizar el problema; al hacerlo de este modo evitamos entrar en el fondo del asunto. Una palmadita en la espalda, una frase aprendida..., y cada mochuelo a su olivo.

Estos recursos pueden ser útiles en las interacciones sociales superficiales, pero ser demoledores cuando el que nos habla es nuestra pareja. Nos guste o no, tengamos prisa o estemos ocupadísimos, nos vemos en la obligación de escuchar, y hacerlo con la máxima atención.

Si no sabe qué decir, antes de pronunciar una frase como las anteriores es preferible que guarde silencio. Usted puede llenar el vacío con su sola presencia, no se requiere más. Permanezca alerta a lo que le dicen y cómo se lo dicen, mostrando genuino interés, y de este modo facilitará a la otra persona que exprese sus sentimientos y emociones.

Jugar con los silencios no implica estar callado, va más allá. El mejor ejemplo que se puede ofrecer de manejo de los silencios lo tenemos en un personaje radiofónico, «El loco de la colina». Para aquellos que no le conozcan, Jesús Quintero, conocido como «El loco de la colina», ha teñido sus programas de entrevistas en la radio y la televisión de un tono especialmente intimista. El loco pregunta, arrastra las frases con sutil delicadeza, y luego, mirando fijamente a su entrevistado, espera y saborea la respuesta. Entre pregunta y pregunta deja el espacio suficiente para que las respuestas puedan ser interiorizadas por los espectadores. Jesús Quintero tiene una productora denominada *El silencio*; sobran los comentarios.

El loco ha inventado, sin proponérselo seguramente, el silencio activo. Sus silencios no cortan, no asustan, no intimidan. Al contrario, estimulan el pensamiento, la creatividad, impulsan a la persona a rebuscar en su interior. Es el maestro del silencio.

Al permanecer en silencio activo durante el diálogo causamos que nuestro interlocutor continúe la charla. Lejos de ser incómodo, bien utilizado el silencio nos seduce y nos anima a seguir hablando. Con un tono de voz suave y un manejo diestro del silencio, usted puede llegar a lo más profundo de la persona.

No subestime el silencio y recuerde la frase de Groucho Marx: «Es mejor estar callado y parecer tonto, que hablar y despejar todas las dudas».

8. DOS MANZANAS SON UNA COSA..., Y UNA MANZANA Y UNA PERA SON OTRA

¿Se ha preguntado alguna vez por qué algunas personas le caen especialmente mal o al contrario? Dicen los estudiosos del tema que los primeros siete segundos son suficientes para hacernos una idea positiva o negativa sobre la persona que acabamos de conocer. No parece muy racional el asunto, ¿no creen?

En tan corto espacio de tiempo el cerebro ha sido capaz de procesar millones de unidades de información que llevarán a la conclusión de que el ser que recién hemos conocido nos va a gustar o no, si puede ser un buen compañero o nos hará la vida imposible, si trabajaremos a gusto con él o ella o pasaremos un infierno, si será divertido o aburrido, cariñoso o huraño, fiel o desleal, limpio o guarro, generoso o tacaño, honesto o frívolo...

Pero hay todavía más. En caso de que el nuevo semejante pase a formar parte de nuestra vida en calidad de conocido, amigo, compañero de trabajo u otra circunstancia, buscaremos afanosamente confirmar nuestros primeros siete segundos. Así de lógico es el ser humano.

Suponga que le acaban de presentar a alguien un día en el que las cosas han ido como la seda y está feliz. La primera impresión que tendrá seguramente sea positiva. Como le parece una persona divertida, usted le sonríe y muestra su mejor cara. Semanas después vuelve a toparse con el mismo individuo. Su recuerdo favorable de los primeros momentos pasados hace que proyecte su mejor versión y usted pone de nuevo cara alegre. ¿Cómo cree que reaccionará la otra persona? Ni más ni menos que confirmando su percepción, de modo que también le sonreirá y se mostrará animado. Por el contrario, si la primera impresión no ha sido positiva y a usted esa persona le parece, por ejemplo, huraña, su cara estará seria, de modo que cuando vuelva a verla el contacto tendrá un matiz más formal.

Me dirán, y no están exentos de razón, que no siempre es así, y que a veces alguien que inicialmente no era de su gusto con el paso del tiempo les resultó grato. Ciertamente sucede, pero lo corriente es que la huella de la primera impresión siga viva y la percepción no haya cambiado. Si no me creen solo tienen que coger papel y lápiz y trazar una columna en medio del folio. A un lado sitúen cinco nombres de personas que son de su agrado y al otro cinco que no lo son, excluyendo a los familiares. Luego, recuerden cuándo vieron a cada una de las personas por primera vez. Una vez hecho, cotejen los resultados.

Al margen de la educación y valores recibidos, los modelos sociales imperantes o los clichés que todos poseemos, lo que va a determinar que alguien recién conocido sea o no santo de su devoción serán los parecidos o diferencias que usted detecte, o mejor dicho, lo que su cerebro, en más o menos siete segundos, tarde en procesar sus filias y fobias.

Por alguna extraña razón que escapa a mi entendimiento, el ser humano común tiende a fijar la mirada en aquello que nos diferencia, en detrimento de los que nos asemeja. Pocos, aunque cada vez más, son los que reparan en lo que nos une. Esta forma de proceder nace de la perversa idea de que somos especiales; vamos, que como nosotros no hay otro. Es el culto bobalicón al Ego, su máxima expresión.

Les vuelvo a sugerir que no acepten pasivamente lo que digo, simplemente atiendan durante cinco minutos a la publicidad de su televisor. Se venden zapatillas, coches, champús, pastillas para la felicidad y toda clase de productos que lo hacen «único». La intención de la propaganda es crear en usted la ilusión de que adquiriendo determinada mercancía se convertirá en un ser exclusivo y, por tanto, distinto de los demás. Cuanto más lo crea, más cerca estará de los objetos y más alejado de las personas.

¿Realmente somos tan distintos? Les contaré algo que quizá les sorprenda.

¿Qué nos une? ¿Qué nos separa?

Cuando los países más desarrollados del mundo pusieron en marcha el Proyecto Genoma Humano, se esperaba encontrar la clave de la evolución de nuestra especie.

La decepción fue grande. El saber que, gen arriba gen abajo, teníamos solamente 10.000 genes más que el gusano común, o entre 2.000 y 5.000 más que la *Arabidopsis thaliana* (la primera planta secuenciada), fue una sonora bofetada a nuestro Ego.

Tampoco ayudó saber que el ratón, bicho vilipendiado donde lo haya, poseía, como los humanos, unos 30.000 genes y, además, compartía al menos el 99 por 100 de los mismos.

Si apenas unos cuantos genes nos separan de los llamados seres inferiores (hablamos de moscas, plantas y ratas), y para más incomodo se trata del mismo material, pienso que hay que ser muy tiquismiquis para ir buscando diferencias sustanciales con los componentes de nuestra especie.

¿Aún tiene dudas sobre qué pesa más, si lo que nos une o nos separa?

Biológicamente hablando, las diferencias entre las personas son prácticamente nulas. Quizá exteriormente, fruto de la adaptación al medio, no nos parezca así. El color de los ojos o de la piel, por ejemplo, es más claro en las personas que viven en climas fríos y más oscuros en aquellas que lo hacen en países cálidos. Este tipo de percepciones, al ser sobredimensionadas y elevadas a la categoría de raza, clase u otras, suponen uno de los mayores apañes para justificar la explotación, el abuso o la corrupción. Lamentable patrón en quienes, insisto, se suponen seres racionales

Esta singularidad es suficiente para sentirnos distintos, a pesar de que nuestro equipamiento genético es el mismo. Le pido que piense por un momento en las consecuencias que ha tenido en la sociedad tener la piel negra o blanca en un país que, paradójicamente, se llama Estados Unidos. Es solamente un botón de muestra, casos hay miles.

Fruto de la visión darwinista, por la que el predominio del fuerte sobre el débil es el punto de partida, no es de extrañar que toleremos la arbitrariedad y el despotismo de unos sobre otros. Es tan común y está tan aceptado que raramente nos ponemos a reflexionar sobre ello. En realidad es solamente un mal truco de «trilero» de feria. En el momento en que el discriminado por su color o raza tiene «posibles» (cuenta corriente abundante, coche de lujo e inmuebles varios), se acabó la discriminación... Como decía mi abuela «Tanto tienes, tanto vales; no te fíes de los chavales, confía en

un marqués que tenga raudales».

Por tanto, lo que en realidad procesamos en los primeros siete segundos es la situación personal, social y económica, entre otros aspectos, de la persona con la que interaccionamos. Dicho con otras palabras, valoramos cuestiones como su estado civil, situación económica o posición social, por encima de cualquier otra consideración. Lo importante es el tener, no el ser.

Podría pensarse que lo anterior no es aplicable al ámbito de la pareja. Al fin y al cabo, ha pasado el suficiente tiempo como para diluir el efecto de los primeros siete fatídicos segundos. No obstante, quiero que repare en lo que realmente se ventila en esos pocos instantes, «qué nos une o qué nos separa». De ello dependerá el poner en funcionamiento un curioso mecanismo del que les hablaré a continuación.

EL MECANISMO DE PROYECCIÓN

Salimos del trabajo cansados; ha sido un día especialmente difícil. Parece que los hados nos dieran la espalda. Llegamos a casa de mal humor, abatidos y en las últimas. Nuestra pareja nos está esperando, hace rato que ha llegado. Su humor es muy distinto, está feliz porque ha sido un gran día y todo le ha ido estupendamente.

Por alguna extraña razón, algo insignificante llama nuestra atención. Puede ser un objeto fuera de lugar, una palabra que nos suena mal o sencillamente percibir un olor distinto; sea lo que fuere, algo se remueve dentro de nuestro cuerpo. Inmediatamente nuestro organismo se dispone a la lucha, el corazón va más lento, la sudoración se incrementa y los músculos se ponen rígidos. Pero, ¿contra quién luchar si no hay una amenaza real? Muy fácil: convertimos la supuesta amenaza en algo simbólico, y para ello contamos con un sutil mecanismo.

La proyección consiste, en pocas palabras, en volcar sobre el otro nuestras más profundas decepciones, haciendo al receptor de las mismas culpable de nuestros males. Como ven, algo bastante corriente, desafortunadamente.

El mecanismo de proyección es muy común entre los seres que compartimos la genética al 100 por 100. Sin embargo, no se conoce su existencia en aquellos seres «menos evolucionados».

Ni que decir tiene que, al hacer la proyección, todo lo peor de nosotros lo ponemos en movimiento. En ocasiones no se hace directamente, sino que se llama a alguien, por ejemplo un amigo, para desahogarse. El resultado es similar. Nos cargamos de ira, de negativismo, acumulamos bilis. Si, además, nuestro amigo nos da la razón, está hecha la cuadratura del círculo.

El «proyector» necesita trasladar su conflicto al proyectado, transferirlo. Convencido de que él no es responsable ni tiene la culpa, hace al otro causante del problema. ¿Ha sentido alguna vez que le cargaban con algo que no le correspondía? ¿Ha sido consciente de haber volcado sobre los demás su miseria?

La proyección tiene su origen en la ceguera. No me refiero, como pueden suponer, a la ceguera física. A fin de ilustrar el funcionamiento de este perverso mecanismo,

les contaré una historia muy común, tanto que probablemente alguno de ustedes haya sido protagonista de algo similar.

MATI, MARTÍN y LA FAMILIA POLÍTICA

Es común que muchos de los problemas de pareja tengan su origen en las «opiniones» de la familia. A nuestra pareja la elegimos, pero nuestra familia viene por defecto y esto puede ser fuente de conflictos.

Mati y Martín era lo que se conoce como una pareja bien avenida. Se habían conocido muy jóvenes y entre ellos había surgido el amor desde el primer día. Todo iba sobre ruedas, hasta que decidieron dar el siguiente paso y formar una familia.

Cuando comunicaron la decisión a sus respectivos progenitores, suegros y suegras torcieron el gesto. Aunque en ese momento se abstuvieron de hacer comentario alguno, al poco tiempo se desató la tormenta.

Los padres de Martín habían criado a su hijo con celo. Sobreprotectores en grado sumo, apenas daba un paso el retoño cuando lo estaban corrigiendo. Martín se dejaba hacer, en la creencia de que así no les haría daño. Pero mucho tiempo consintiendo injerencias tiene su coste.

Por su parte, los padres de Mati nunca vieron con buenos ojos la relación con Martín. Entendían que era poco para ella. Soñaban con alguna especie de príncipe azul que llevara a su hija de castillo en castillo. Su hija merecía lo mejor y su futuro yerno no daba el perfil. Pese a ello habían consentido la relación, en la seguridad de que más pronto que tarde su hija abriría los ojos y Martín pasaría a formar parte del museo de cera.

Desde que recibieron la noticia los padres respectivos iniciaron hostilidades, eso sí, de manera políticamente correcta. Incapaces de ver lo más importante, lo que unía a la pareja, optaron por cerrar los ojos y centrarse en lo que los separaba.

Cada vez que los chicos visitaban a sus padres comenzaba el tormento. El manual dice: «crea la duda y la duda te hará débil». Así que eso fue lo que los padres hicieron. ¡Con lo que os pagan en este momento no os va a llegar para todo! ¡No sería mejor esperar y dar la entrada de un piso! ¡Pensadlo con calma, siempre hay tiempo! ¡Mirad lo que les pasó a vuestros primos por precipitarse! ¡No son buenos tiempos, esta crisis es muy mala!

El «realismo» paternal dio sus frutos. A los dos meses de dar la noticia, la pareja apenas se encontraba se ponía a discutir. Lo curioso del caso es que la mayoría de desencuentros se producían al visualizar el futuro, olvidándose de lo más importante, el presente.

Los padres habían proyectado sobre sus hijos sus miedos, y estos los habían hecho propios. Al no reconocer a la pareja, buscaron cuanta cosa negativa pasaba cerca para trasladarla a sus retoños.

La relación se encontraba en el punto de ruptura. Lo peor de uno y otro estaba aflorando. O pensaban por sí mismos o les quedaban dos telediaros. Así que tomaron una decisión.

Fue ciertamente simple. La pareja se hizo una pregunta: ¿Qué nos está pasando?,

lo que dio lugar a abrirse a sus más hondos sentimientos. Si se amaban profundamente, ¿por qué discutían?

Poco a poco fueron cayendo en la cuenta de que se habían dejado llevar. Por no disgustar a sus familias habían consentido que estas influyeran en sus vidas. Al ser conscientes de que esa actitud les había llevado a sacar lo peor que llevaban dentro, decidieron parar.

Hablaron con claridad, y los padres de Mati y Martín escucharon. No había vuelta atrás. Formarían una familia y esperaban tener su apoyo, pero si no era así la formarían de igual manera. Las proyecciones cesaron, pues no era plan llevarse siempre mal con la nuera o el yerno; dicho de otra manera, «más sabe el diablo por viejo que por diablo».

Usted no puede elegir que hoy llueva, que el autobús llegue a su hora o que el gobierno decida aumentarle los impuestos. Sin embargo, puede elegir dar lo mejor o lo peor de sí mismo, tanto a su pareja como a los demás.

Esté atento a sus proyecciones y a las de los demás. Haga un sencillo ejercicio: siéntese cómodamente en una silla y observe lo que pasa a su alrededor. Descubrirá cosas increíbles.

Reflexione sobre su pasado. Visualice las proyecciones que los demás han hecho sobre usted y cómo le han influenciado, cuando no condicionado su vida. Realice la misma actividad sobre sí mismo y analice las proyecciones que usted hace, probablemente a diario. ¿Qué busca con ellas? ¿Está siendo honesto? ¿Merecen la pena?

Cuando haya tenido una discusión con su pareja, piense qué la ha causado realmente. ¿El motivo de la discusión ha sido una situación concreta, o su interpretación? ¿Está siendo justo con sus acusaciones? ¿Su pareja ha sido la causante del malestar? ¿Ha escuchado antes de juzgar y condenar?

No se crea el centro del universo, pues al fin y al cabo solo tiene 5.000 genes más que una planta.

Una manzana es una cosa y una manzana y una pera es otra, cierto, pero ambas son frutas; es de primero de parvulitos. Cuando somos niños no nos empeñamos en establecer diferencias; salvo en casos muy concretos, buscamos lo que nos une. Por eso, cuando un tierno infante contacta con otro ejemplar de su especie se alegra, se emociona y quiere relacionarse; da igual si es niño o niña (manzana o pera), si tiene todos los dientes o ha perdido los incisivos, si salta más o menos o si lleva puesto una blusa de marca o de mercadillo, etc.

EPÍLOGO. EL PASADO SIEMPRE VUELVE

Hemos visto anteriormente una serie de situaciones comunes, tan habituales que apenas nos fijamos en ellas. Que pasen desapercibidas no quita relevancia. Todo lo que nos pasa es registrado por nuestro subconsciente.

Les daré unos datos que les dejarán perplejos. Neurona arriba, neurona abajo, nuestro cerebro contiene aproximadamente unas 100.000 millones de neuronas, y cada una de estas diminutas neuronas conecta unas 10.000 veces con otras neuronas. Si quieren saber la cantidad total de conexiones adquieran una buena calculadora.

En números redondos, se calcula que nuestro ordenador central, o sea nuestro cerebro, procesa unos 400.000 billones (con b) de bits de información por segundo. Para que se hagan una idea, se estima que tenemos unos 50.000 pensamientos por segundo, de los cuales se repiten el 90 por 100 de ellos, y más del 75 por 100 son pensamientos negativos.

De esta barbaridad de información procesada solamente accedemos conscientemente a unos 2.000 bits de información. ¿Qué pasa con el resto de información? ¿Por qué seleccionamos las mismas informaciones recurrentemente?

Lo único que podemos afirmar es que nuestro cerebro registra y almacena toda la información que perciben nuestros sentidos; dónde lo hace o de qué manera es un misterio. Sabemos que, en estado hipnótico, las personas son capaces de dar todo tipo de detalles sobre un acontecimiento, incluso aunque este se haya producido en la más tierna infancia. Esto demostraría que la información está siempre ahí, que no se pierde ni se modifica. Interesante, ¿verdad?

El caso de René.

Conocí a René de manera casual. En ese tiempo contaba 48 años y resumaba vitalidad. Era un ser de carácter abierto, franco y dispuesto a la charla como nadie. Inteligente y bien posicionado económicamente, gozaba de un gran éxito social. Todo parecía funcionar bien.

Por razones que no vienen al caso, empezó a contarme algunos aspectos de su vida. Había estado casado en dos ocasiones. De cada uno de los matrimonios había tenido dos hijos, teniendo ahora el mayor 20 y el más pequeño 6. Sus dos matrimonios se rompieron al poco de nacer el segundo de los hijos.

Para mi sorpresa, pues el talante de René invitaba a pensar otra cosa, los hijos apenas tenían relación con el padre.

Picado en mi curiosidad, seguí conversando con él. Algo no encajaba. Para ser sincero, no encajaban dos cosas. La primera era la casi nula relación paterno-filial, y la segunda, y más extraña, era la ruptura de sus matrimonios en un momento coincidente con el nacimiento de sus hijos más pequeños.

De entrada tenía mis sospechas sobre la naturaleza de la situación de René, pero

me callé y decidí seguir escuchando y preguntando.

Había sido cuidado entre algodones. Sus padres eran exitosos en sus profesiones y eran abundantes los viajes a congresos y eventos sociales. El niño solía acompañar a los padres, disfrutando de cuantas experiencias le proporcionaban.

Cuando tenía 7 años ocurrió un hecho que marcaría su vida, el nacimiento de su hermana. La vida del muchacho dio un giro de 180°.

Pese a su corta edad, René era capaz de relatar, con total claridad, esa etapa de su vida. Obligado a ir a la escuela, cuando regresaba su padre no estaba en casa y su madre se desvelaba por aplacar los llantos de la pequeña. El chico subía a su habitación cabizbajo, pasando allí la mayor parte del tiempo. ¡Se acabaron las atenciones!

Para cualquier niño, el nacimiento de un hermano pequeño supone la pérdida de protagonismo, es ley de vida. En el caso que nos ocupa, parecía claro que supuso mucho más que eso.

El inconsciente de René le estaba jugando una mala pasada. Al nacer su segundo hijo, los fantasmas de su infancia hacían su aparición. La historia volvía a repetirse con su segunda mujer. Todo iba sobre ruedas hasta la aparición de su segundo hijo. Estaba claro el origen del problema.

Por otro lado, René no era capaz de mantener buenas relaciones con sus hijos, aunque según él se desvivía por ellos. El peso de la culpabilidad le podía, y eso hacía que todavía se sintiese peor.

No quedaba otra, necesitaba enfrentarse a sus fantasmas, que es tanto como decir que necesitaba hacer consciente lo inconsciente. Solo entendiendo la raíz de sus problemas estaría en condiciones de cambiar.

Aturullados por el trajín diario, apenas queda tiempo para estar con uno mismo. La vorágine consumista, así como la necesidad de estar haciendo «algo» permanentemente, tampoco favorece la escucha.

Nos han educado en el ruido constante: nos levantamos a golpe de despertador, el sonido del exprimidor o la batidora amenizan los primeros minutos del día, más tarde el denso tráfico, que combatimos con las últimas noticias de la radio, pasamos a media mañana a tomarnos un café en un ambientado local donde el soniquete de una trapaperras nos llama la atención, para luego... Es el modo de vida occidental.

En este contexto resulta difícil disponer de un poco de tiempo para encontrarse con uno mismo. Aun así, cuando conseguimos el momento, es habitual buscar una excusa para evitar el acercamiento. Pocas cosas dan más repelús que indagar en quiénes somos.

René, como tantos otros, había optado por mantener una actividad frenética, a fin de evitar colisionar consigo mismo. El coste de su decisión era que, una y otra vez, volvía a caer en los mismos errores.

Examine qué es lo que no funciona en su relación de pareja, compruebe si es algo que se repite, que una y otra vez aparece, y luego escuche sus pensamientos; solo escuche, no haga nada más.

En poco tiempo, de una manera natural reconocerá qué es lo que le atormenta, qué le impide crecer, qué lo tiene apesado. Descubrirá que no es el otro, sino usted mismo; tal vez se trate de un solo pensamiento, o tal vez de una cadena de ellos. Sea como fuere, está dentro. Cuanto más busque fuera, más dolor sentirá.

Una vez que tome conciencia, no pierda el tiempo flagelándose por sus errores. Sencillamente cambie, reinvéntese. Es preferible renacer mil veces que enterrarse una sola. Usted no es pasado ni futuro, es presente.

«LOS MUERTOS QUE VOS MATÁIS GOZAN DE BUENA SALUD» (LE MENTEUR, PIERRE CORNEILLE, 1643)

Es el momento de volver al principio. Si recuerdan, en el primer capítulo les hable de mi amigo Vicente. Para sorpresa de todos, y tras un viaje por los mares y tierras del sur, había recuperado la salud.

Instalados en nuestra zona de confort, solo circunstancialmente reparamos en las cosas que pasan a nuestro alrededor. Seguimos nuestra vida de manera rutinaria, a pesar de que diariamente somos bombardeados con brutales informaciones sobre las barbaridades perpetradas por los llamados «seres humanos».

Pero un buen día todo cambia. Puede ser que alguien de nuestra especial confianza nos falle, tal vez, de manera inopinada, seamos humillados en nuestro trabajo, quizá una persona cercana sufra una repentina enfermedad, en casos extremos la pérdida de un ser querido...

Lo peor de todo, sin embargo, aún está por llegar. Me refiero a aquellas personas de nuestro entorno que, ante la desgracia, muestran su compasión por lo que nos pasa. Habitualmente es la puntilla, la estocada final.

Vicente, como tantos otros, estaba en ese proceso de auto-demolición controlada. La aguda inteligencia con la que estaba dotado era capaz de leer en la mirada de los demás esa mezcla de conmiseración y lástima que acostumbra a aparecer ante el infortunio ajeno.

Había que prepararse para lo peor y había que hacerlo de manera digna; al menos eso es lo que nos han enseñado desde pequeños. Pero el empresario no era persona de seguir la corriente. El éxito obtenido no había sido por hacer lo que le decían que tenía que hacer; más bien al contrario, se debía en gran parte a una visión alternativa de la vida fundamentada en opiniones propias. Un verso suelto.

Y llegó el día en el que lo vio todo claro. No importaba el pasado, en su caso envidiado y admirado a partes iguales; tampoco importaba el futuro, que al fin y al cabo es incontrolable; solo existía el presente, lo único real.

Acto seguido, recordó cuando era aún un niño. El alma pura del infante no juzga, simplemente siente. Se trataba simplemente de eso, de volver a sentir. Vicente había decidido abandonar el personaje.

Su segunda decisión fue fundirse con su alma gemela, a la sazón su mujer. Dotada de un simpar instinto natural, no había hecho otra cosa, desde que recibiera la fatal

noticia, que sentir y disfrutar el tiempo que restaba. No se confundan, no se trataba de fortaleza en el sentido de aceptación pasiva de la realidad, sino de genuino sentimiento de amor. La diferencia es sustancial; en el primer caso los días pasan esperando que suceda el acontecimiento anunciado, sin más; sin embargo, al posicionarnos desde el amor sentimos a la otra persona más allá del tiempo y el espacio.

Quizá el cuerpo de Vicente estuviera «fallando». Es posible, como se acostumbra a decir, que le hubiera llegado la hora. Desde una óptica materialista, la que hemos «mamado» desde que tenemos uso de razón, poco se podía hacer, así que quizá lo más sensato sería «esperar» rodeado de los tuyos, otra manera de aceptación pasiva. Pero él no era así.

La última y más trascendental de sus decisiones fue escucharse a sí mismo. Entonces sucedió algo que no esperaba: empezó a tomar conciencia de quién era. No crean que es algo tan extraordinario; todos los días, nos guste o no, voluntaria o involuntariamente, nos escuchamos. El hecho diferencial consiste en hacerlo con conciencia o no.

De la misma manera que cuando sentimos hambre comemos, o cuando nos pica la cabeza nos rascamos, que son respuestas automatizadas, cuando algo va mal en nuestra vida o no nos encontramos a gusto con nosotros mismos, o nos ponemos en marcha y lo solucionamos o el problema queda ahí, se estanca.

Pasan los días y, si no damos con el remedio, el organismo comienza a resentirse. Primero es un simple picor, una simple molestia; más tarde empieza a incomodarnos, y quizá pasado el tiempo se cronifiquen los síntomas... ¿Les suena?

A día de hoy, casi nadie discute que el estado emocional incide directamente sobre la materia.

Podemos aliviar los síntomas, la farmacopea nos ofrece todo tipo de recetas para ello, pero si la causa persiste, si el motivo de nuestro estado emocional sigue ahí, la botica no lo soluciona. Aunque sea tan evidente, el cerebro humano tiende a buscar la alternativa más rápida y fácil, aun a sabiendas de su error.

Lentamente nos vamos dividiendo en dos: por una parte la enfermedad, y por otra nosotros, lo que somos. Nadie quiere estar enfermo: rechazamos el dolor, la incapacitación que produce, la sensación de vulnerabilidad que tanto nos espanta..., pero la enfermedad no viene de fuera en la mayoría de los casos. No son los virus o bacterias «malotes» quienes nos atacan desde el exterior, sino que es nuestro cuerpo, que, debilitado por nuestras emociones, no es capaz de defenderse. Por tanto, es dentro y no fuera donde hay que buscar la solución.

Vicente buscó en el lugar adecuado, en lo más profundo de su ser. Durante la época que habíamos compartido en la adolescencia fue cuando ocurrió.

Era el «patito feo» del instituto. Muchos compañeros y algún que otro profesor lo habían ridiculizado en numerosas ocasiones. A lo largo de las tediosas horas de estudio, cuando el aburrimiento se hacía presente, las pesadas bromas y burlas eran constantes hacia él. Los granos de su cara servían para hacer macabra mofa de su cuerpo; a la par, su singular inteligencia, lejos de ser apreciada, ejercía de pesada

losa.

En cuanto tuvo oportunidad abandonó los estudios. Aliviado, empezó a trabajar con tenacidad, poco a poco fue creciendo laboralmente y sus «repulsivos» granos desaparecieron.

Sin embargo, en su interior anidó el resentimiento hacia aquellos que lo habían minimizado. Su vida se transformó en una especie de sed de venganza. Todos los que le habían humillado pagarían caro su osadía. Y así fue, pues no dejó pasar la oportunidad de «devolver» los «favores» recibidos, mas su sed no se saciaba. Vicente aplicaba sin piedad el principio de «acción-reacción».

Vivir desde el rencor tiene un gran coste. En una proporción similar, Vicente amaba a su familia, respiraba por y para ellos, pero al tiempo la rabia hacia el género humano se agigantaba. Esta perenne contradicción lo estaba... ¿matando? Por otro lado, su familia también pertenecía al género humano, y los humanos que le habían mortificado también tenían familia. ¿Cómo digerir la incoherencia?

De algún modo, Vicente comenzó a intuir que su resentimiento y la enfermedad podían tener alguna relación. No estaba seguro de ello, pero algo en su interior se movía en esa dirección.

Escéptico por naturaleza, preguntó a unos y otros. Como ninguna respuesta era del todo convincente, decidió buscar la solución por sí mismo. Era el momento de tomar distancia.

El largo viaje le proporcionó el tiempo y la paz necesarios para escucharse. Al principio sintió dolor, mucho dolor.

Tras revivir las fechorías sufridas y las proporcionadas, Vicente comenzó a sentirse aliviado. La vida le había dado y quitado, puede que no siempre fuera justa, pero, ¿quién dijo que la vida lo fuese?

Su última decisión, antes de regresar, fue enterrar su pasado. Con ello abandonaba el resentimiento con el que había convivido toda su vida. A partir de ese momento solo quedaba una cosa por hacer: perdonar.

Solo cuando fue capaz de perdonar a los demás y perdonarse a sí mismo se sintió reconfortado y en paz consigo mismo. Ahora sí, había encontrado el significado de la palabra *escuchar*.

Director: Francisco J. Labrador

Edición en formato digital: 2017

© José Amador Delgado Montoto, 2017
© Ediciones Pirámide (Grupo Anaya, S.A.), 2017
Calle Juan Ignacio Luca de Tena, 15
28027 Madrid
piramide@anaya.es

ISBN ebook: 978-84-368-3732-2

Está prohibida la reproducción total o parcial de este libro electrónico, su transmisión, su descarga, su descompilación, su tratamiento informático, su almacenamiento o introducción en cualquier sistema de repositorio y recuperación, en cualquier forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, conocido o por inventar, sin el permiso expreso escrito de los titulares del Copyright.

Conversión a formato digital: calmagráfica

Los enlaces web incluidos en esta obra se encuentran activos en el momento de su publicación.

www.edicionespiramide.es

Índice

Introducción	5
1. Personas, ilusiones y otras consideraciones	8
Personas y personajes (ser o parecer)	9
2. Cinco lobitos tiene la loba (y el lobo)	11
Bailando con lobos	14
3. Aprendiendo a escuchar	18
El poder del pensamiento	20
El sistema de creencias	21
Pensamiento y emociones	23
Escuchar a los demás empieza por escucharse a uno mismo	24
4. El ciclo evolutivo de la pareja	26
El inicio. El enamoramiento	26
Segunda etapa. El conocimiento del otro	28
Tercera etapa. Las turbulencias	29
Cuarta etapa. La pausa	31
5. La kaleborroka de la comunicación. Las discusiones	36
¿Cómo afrontar los desencuentros?	37
Dos no discuten si uno no quiere	40
6. Armas de destrucción masiva. Los reproches	43
Reproches en el ámbito de la pareja	47
7. Claves para comunicarse eficazmente	50
La que se avecina	50
Practicando la escucha activa	57
No interrumpa a los demás cuando están hablando	58
Evite los juicios	59
No se precipite a dar soluciones	61
Si no tiene nada mejor que decir, no rompa el silencio	61
8. Dos manzanas son una cosa..., y una manzana y una pera son otra	63
El mecanismo de proyección	65
Epílogo. El pasado siempre vuelve	68
«Los muertos que vos matáis gozan de buena salud»	70
Créditos	73