

6. COMUNICACIÓN: HABLAR Y ESCUCHAR

Para mí, la comunicación es como un inmenso paraguas que abarca y afecta todo lo que ocurre entre los seres humanos. Cuando un ser humano llega a la tierra, *la comunicación es el elemento más importante que determinará los tipos de relaciones que él o ella establecerá con los demás y lo que pase con cada una de ellas en el mundo*. El modo en que sobrevivimos, cómo desarrollemos la intimidad, nuestra productividad, el sentido que tengamos, el modo en que nos relacionemos con nuestra propia divinidad: todo ello depende, en gran medida, de nuestras habilidades comunicativas.



La comunicación presenta muchas facetas. Es un indicador por el que dos personas pueden medir las respectivas auto-estimas. También es la herramienta en la que se puede cambiar el «nivel del caldero». La comunicación abarca todo el abanico de formas que hay de transmitir información en los dos sentidos: comprende la información que proporcionan y reciben, la manera en que se emplea esa información y cómo se extraen significados de esa información.

Toda comunicación se aprende. Cada bebé que llega al mundo lo hace con un conjunto de materias primas: no tiene el concepto de yo, ni experiencia en la interacción con otros, ni de relación con el mundo. El bebé aprende todo esto a través de la comunicación con quienes lo cuidan desde el momento en que nace.

Cuando cumplimos cinco años, seguramente ya hemos tenido cerca de mil millones de experiencias en el intercambio de comunicación. A esa altura, ya hemos desarrollado ideas sobre cómo nos vemos, lo que podemos esperar de los demás y qué puede ser probable o improbable para nosotros en el mundo. A menos que haya algún acontecimiento muy poderoso que pueda cambiar esas conclusiones, estas experiencias iniciales se convierten en los cimientos que conservaremos durante el resto de nuestra vida.

Cuando somos conscientes de que todo acto de comunicación se aprende, podemos cambiarlo, siempre que queramos. Primero, me gustaría repasar los elementos constitutivos de la comunicación. En cualquier momento, todos aportamos los mismos elementos al proceso comunicativo.

Aportamos nuestro *cuerpo*, que se mueve, tiene forma y contorno.

Aportamos nuestros *valores*, esos conceptos que representan la forma que posee cada persona de intentar sobrevivir y llevar una «buena» vida (los *debes* y *haber*es de la vida propia y de la de los demás).

Aportamos nuestras *expectativas* de cada momento, derivadas de la experiencia anterior.

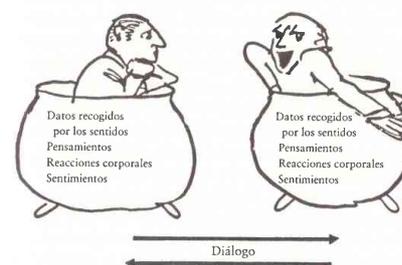
Aportamos nuestros *órganos sensoriales*, ojos, oídos, nariz, boca y piel, que nos permiten ver, oír, oler, probar, tocar y ser tocados.

Aportamos nuestra *capacidad de hablar*, palabras y voz.

Aportamos nuestro *cerebro*, los almacenes de nuestro conocimiento, incluido lo que aprendimos a partir de experiencias pasadas, lo que leímos y estudiamos, y todo lo que quedó registrado en los dos hemisferios de nuestro cerebro. Ante la comunicación, actuamos como una filmadora provista de sonido. El cerebro registra imágenes y sonidos en el presente, entre tú y yo.

Así es como funciona. Estás cara a cara conmigo. Tus sentidos toman nota de mi aspecto, de mi voz, de mi olor y, si me tocas, de la sensación que te produzco. A continuación, tu cerebro te da información de lo que significa toda esto para ti, recurre a experiencias anteriores, en especial con tus padres y otras figuras de autoridad, lo que hayas estudiado en libros y tu capacidad para utilizar toda esta información para explicar el mensaje que te envían tus sentidos. En función de lo que te transmita el cerebro, te sentirás cómodo o incómodo; tu cuerpo estará tenso o relajado.

Simultáneamente, yo paso por un proceso similar. También veo, oigo, siento algo, pienso en algo, tengo pasado, valores y expectativas; y mi cuerpo está haciendo algo. En realidad, no sabes qué es lo que yo percibo, lo que siento, qué pasado tengo, qué valores tengo ni, exactamente, qué está haciendo mi cuerpo. Tan sólo tienes intuiciones y suposiciones, igual que yo de ti. A menos que las descartemos, estas intuiciones y suposiciones terminan por convertirse en «hechos» y, como tales, a menudo pueden provocar fallas en la comunicación y hacernos caer en trampas.



Este dibujo es una representación de la comunicación entre dos personas.

Para ilustrar el mensaje sensorial, la interpretación que hace de él el cerebro, los sentimientos que se derivan de ello y los sentimientos *que despiertan* esos sentimientos, supongamos lo siguiente: ahora estoy ante ti; tú eres un hombre. Yo pienso: «Tiene los ojos muy separados; debe de ser una persona muy reflexiva»; o «Lleva el cabello largo, debe de ser un hippie». Para crear un sentido a partir de lo que veo, basándome en mi experiencia y conocimientos, lo que me digo me influye y despierta determinados sentimientos tanto en relación con mi persona, como contigo antes de que se diga ni una sola palabra.

Por ejemplo, si me digo a mí mismo que eres un hippie y resulta que me dan miedo los hippies, entonces puede ser que tenga miedo y sienta furia ante ti. Podría levantarme e irme para alejarme de esta situación de temor, o podría pegarte. En cambio, podría ser que me pareciera que tienes el aspecto de un estudioso. Puesto que admiro a las personas que son inteligentes y tengo la impresión de que eres como yo, podría

tener ganas de iniciar una conversación. Por otra parte, si me sintiera estúpido, el hecho de que fueras una persona instruida me podría hacer sentir vergüenza, de modo que bajaría la cabeza y me sentiría humillado. Dicho de otra forma, te configuro según mi forma de interpretarte. Es perfectamente posible que no tengas la menor idea de cómo te percibo. Mis reacciones ante ti podrían no tener ningún sentido para ti.

Simultáneamente, tú también me estás analizando y me intentas dar un sentido. Quizás, al oler mi perfume, pienses que soy cantante en un club nocturno, hecho que te podría parecer un insulto y, en consecuencia, me darías la espalda. En cambio, también podría ser que, al oler mi perfume, se te antojara que soy una chica interesante y buscaras formas de conocerme. Debemos recordar que todo esto ocurre en una fracción de segundo, antes de que se diga nada.

¿Con quién tengo ahora el placer de hablar, contigo o con la imagen que me he creado de tí?

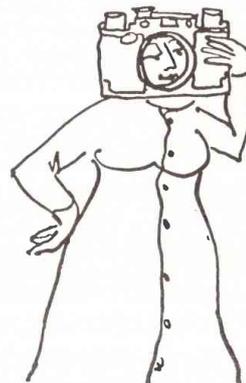
He elaborado unos cuantos juegos o ejercicios que te ayudarán a profundizar en la conciencia y percepción de la comunicación. Del mismo modo que el resto de este capítulo, se centran en poner el acento en mirar, escuchar, prestar atención, ser comprendidos y en la creación de significado.

Lo mejor es plantear estos juegos con un compañero. Elige al miembro que quieras de tu familia. Si participan todos, todos aprenderán y crecerán como personas. Si no hay nadie que quiera participar, inténtalo solo, imagínatelo.

Siéntate delante de tu compañero, lo suficientemente cerca como para poder tocarse sin impedimentos. Puede ser que no estén acostumbrados a hacer lo que les voy a proponer; puede que incluso les parezca una tontería o algo incómodo. Si tienen esta impresión, intenten continuar con el ejercicio de todos modos y ver qué pasa. Nadie, por lo que yo sé, ha sufrido nunca ni el más leve daño.

A continuación, imaginen que son dos personas, cada una con una cámara fotográfica, que se sacan una foto mutuamente. Así es como se suceden las cosas cuando dos personas están cara a cara. Puede haber otras personas, pero sólo puede haber dos personas cara a cara en un momento determinado.

Es preciso procesar una fotografía para ver qué se ha fotografiado en realidad. Los seres humanos procesan sus imágenes en el cerebro, que se encarga de interpretarlas; a partir de allí, se desarrolla la acción.



Ahora, empecemos el ejercicio. *Antes que nada, siéntense cómodamente en la silla y limitense a mirar a la persona que tienen delante. Olviden lo que les dijeron papá y mamá sobre lo mal educado que es esto de mirarse directamente. Concédanse el lujo de mirarse abiertamente. No hablen mientras dure esta parte. Fijense en cada una de las pares móviles del rostro. Observen lo que hacen los ojos, los párpados, las cejas, las fosas nasales, los músculos de la cara y del cuello, y el tono que adquiere la piel. ¿Se está volviendo rosada, roja, blanca, azul? Te centrarás en el cuerpo, su tamaño y forma, y en la ropa que viste. Asimismo, podrás fijarte en cómo se mueve el cuerpo: qué hacen las piernas y los brazos, la posición de la espalda.*

Este ejercicio dura un minuto; luego, cierren los ojos. Noten la facilidad con que podrán representar con los ojos de la memoria el rostro y el cuerpo de esa persona. Si se les pasó por alto algún elemento, abran los ojos y pongan atención en los detalles que olvidaron.

Éste es el proceso de captura de imágenes. Nuestro cerebro podría revelar la fotografía del modo siguiente: «Lleva el cabello demasiado largo. Debería sentarse bien erguido. Es igual que su madre»; o, «Me gustan sus ojos. Me gustan sus manos. No me gusta el color de su vestido. No me gusta su frente». O, quizá te preguntarás: «¿Se pasa todo el día con la frente fruncida? ¿Por qué ya no me mira? ¿Por qué se descuida tanto?». Te podrías comparar con esa persona. «Nunca podré ser tan lista como ella.» Quizá recuerdes antiguos conflictos: «Una vez tuvo una aventura; ¿cómo puedo confiar en él?».

Todo esto forma parte de tu diálogo interior. ¿Eres consciente de que en todo momento se desarrolla algún tipo de diálogo en tu mente? Cada vez que tus sentidos se concentran en algo, este diálogo interno se enfatiza.

A medida que uno es consciente de sus pensamientos, se

da cuenta de que algunos lo hacen sentir mal. También puede ser que te des cuenta de que tu cuerpo reacciona. Puede ser que se tense, que sientas cosquillas en el estómago, que te transpiren las manos, que te tiemblen las rodillas o que el corazón se te acelere. Puede que te marees o te sonrojes. Si, en cambio, tienes pensamientos que te hacen sentir bien, tu cuerpo puede relajarse. Las reacciones de tus pensamientos y tu cuerpo tienen una fuerte influencia entre sí.

Perfecto. Ahora ya estamos listos para continuar el ejercicio. Te fijaste bien en tu compañero. Ahora cierra los ojos. ¿Te recuerda a alguien? Casi todas las personas nos recuerdan a alguien. Podría tratarse de un padre, un antiguo novio o novia, una estrella de cine, un personaje de un cuento de hadas o de la literatura, cualquier persona. Si le encuentras algún parecido, permite que tu mente sea consciente de los sentimientos que despierta en ti esa otra persona. Es posible que, si los elementos evocadores son muy intensos, a veces confundas a esa persona con la que tienes enfrente. Podría ser que estuvieras actuando con tu compañero o con otra persona. En ese caso, tu compañero estará completamente desconcertado y no terminará de comprender lo que ocurre.

Pasado un minuto, abre los ojos y comenta con tu compañero lo que descubriste. Si mientras tenías los ojos cerrados te pusiste a pensar en otras personas, dile quién era, qué parte de él o de ella te recuerda a tu compañero, y qué sentimientos despierta en ti. Desde luego, tu compañero hará lo mismo.

Quando ocurren este tipo de cosas en la vida real, la comunicación se desarrolla sumida en las sombras del pasado, no entre personas concretas. De hecho, me he encontrado con personas que llevaban treinta años viviendo juntas y relacionándose entre sí como si fueran otras y, en consecuencia, vivían sumidas en un desengaño constante. «¡Yo no soy

tu padre!», le grita por fin el marido presa de un ataque de furia.

Como ya hemos dicho, las reacciones ante una persona se producen prácticamente en el momento. Las palabras que se digan dependerán de la libertad que sientan tú y tu compañero entre sí, la seguridad que tengas en ti y lo consciente que seas de tu forma de expresar sentimientos. Di todo cuanto sea posible. No te fuerces, ni tampoco fuerces a tu compañero.

Así pues, has estado observando a tu compañero y, mientras lo hacías, has sido consciente de lo que ocurría en tu interior. *Ahora, cierra los ojos durante un minuto. Sé consciente de lo que sentías y pensabas mientras mirabas; los sentimientos de tu cuerpo y también los que despertaban en ti tus pensamientos y sentimientos. Imagínate que le explicas a tu compañero todo cuanto puedes de tu espacio de actividad interior. ¿El mero pensamiento de hacerlo te hace temblar y sentir temor? ¿Te seduce la perspectiva? ¿Te atreves? Pon en palabras todo lo que quieras y/o puedas sobre tu espacio interior, habla pausadamente y con la actitud de compartir lo que ha ocurrido dentro de ti.*

¿Hasta qué punto estuviste dispuesto a explicarle a tu compañero tu actividad interior? La respuesta a esta pregunta te puede proporcionar una idea bastante aproximada del punto en que te encuentras en términos de libertad con tu compañero. Si, ante el mero pensamiento de explicárselo, te pusiste a temblar, seguramente no tenías ganas de contarle demasiado. Si tuviste pensamientos negativos, seguramente se los has querido ocultar. Si este tipo de reacción negativa es muy importante, seguramente te habrá preocupado esta relación. Si tuviste la sensación de que debías ir con cuidado, ¿puedes saber la razón? ¿Puedes ser sincero y directo?

A continuación, te propongo otro interesante ejercicio re-

lacionado con el que acabamos de realizar. Yo lo llamo *ponerse al día*.

Todos los miembros de una familia comparten una historia entre sí. A veces, hay cosas del pasado de las que nunca se habla, de modo que todavía existen heridas abiertas y viejos fantasmas que nos asaltan. A veces, los seres humanos anhelamos poder dar por zanjado un tema que quedó pendiente.

Dense permiso para poder zanjar asuntos que tengan pendientes. Cuando lo hayan hecho, podrán ponerse al día con cada uno de los miembros de la familia y comenzar de nuevo con una hoja en blanco. Los asuntos pendientes suelen ser un obstáculo que nos impide aceptar plenamente una relación. Acostúmbrate a hacer lo siguiente siempre que surja la necesidad.

Invita a uno de los miembros de tu familia a sentarse contigo. Recuerda que no se trata de una confrontación. Se parece mucho más a cerrar libros sobre un tema pasado, siendo comprensivos. Si acepta tu invitación, elige un espacio cómodo para instalarse; ubíquense cara a cara, relájate y sé consciente de tu respiración. Ahora, dile a ese miembro de tu familia que te gustaría poder aclarar, arreglar o dar por cerrado algún asunto. Quizá lo único que tendrás que hacer para concluirlo es poner en palabras de qué se trata. En algunos casos, será preciso hacer algo más: por ejemplo, si el asunto pendiente incluye suposiciones, puede que le quieras hacer alguna pregunta.

El diálogo podría desarrollarse de la siguiente manera: «El lunes de hace un par de semanas te dije que quería ir a dar un paseo contigo. No lo hice. Me olvidé. Quería que supieras que quiero esforzarme por mantener mis promesas». O: «Ayer por la noche me enojé cuando vi que elegías a otra persona, en lugar de a mí. Ya no estoy enojado. ¿Me podrías explicar por qué no me elegiste a mí?». O: «Me siento muy or-

gulloso de tu actuación en el concierto de ayer. Supongo que tenía un poco de envidia y por eso no te dije nada».

Muchas familias me han confiado que este ejercicio de ponerse al día ha evitado que pudieran generarse muchos posibles conflictos, les ha permitido superar desavenencias existentes, estrechado los lazos entre los miembros de la familia y los ha ayudado a comprenderse mejor.

Una vez que hayas concluido lo que le querías decir, invita a tu interlocutor a que te explique sus sentimientos y cualquier pensamiento que le haya provocado el asunto. Cierren el ejercicio dándose las gracias y explicando cómo se sienten ahora que se ha resuelto el conflicto.

Es necesario recordar que toda invitación está sujeta a ser aceptada o rechazada. Si la persona a la que se lo pides no acepta la invitación, dale las gracias por, al menos, haber aceptado escucharte y espera a que llegue un momento mejor.

Ahora que ya hemos realizado ejercicios relacionados con el proceso de toma de imágenes, estamos listos para utilizar las prestaciones sonoras de la cámara. Cuando tu interlocutor empiece a suspirar con pesadez, a hacer ruidos, o a hablar, tus oídos te lo transmitirán. El oído, igual que la vista, estimula experiencias pasadas del espacio interior.



Cuando se escucha la voz de otra persona, se suelen incorporar otros sonidos de fondo. Su voz puede sonar fuerte, o suave, alta, baja, clara, apagada, lenta o rápida. De nuevo, uno tiene pensamientos y sentimientos ante lo que oye. La persona se da cuenta y reacciona ante la calidad de la voz: a veces hasta el punto que puedas no prestar atención a las palabras y le tengas que pedir que repita lo que ha dicho.

Estoy segura de que pocas personas hablarían como lo hacen si supieran cómo suenan. La voz es como un instrumento musical: puede estar afinada o desafinada. Puesto que la melodía de nuestra voz no nace con nosotros, hay esperanza. Si las personas se pudieran escuchar realmente, cambiarían de voz. Estoy segura de que la mayor parte de la gente no escucha cómo suena, sino, únicamente, cómo *tiene la intención* de sonar.

En una ocasión, tenía a una mujer y a su hijo en mi consultorio. Le decía en voz alta: «¡Te pasas el día gritando!». El hijo respondió tranquilamente: «Ahora la que grita eres tú». La mujer lo negó. Resultó que en ese momento tenía el grabador encendido y le pedí que se escuchara. Luego, con gran solemnidad, observó: «¡Dios mío, esa mujer gritaba mucho!».

No era consciente de cómo sonaba su voz cuando hablaba; tan sólo escuchaba sus pensamientos, que no podía superar porque su voz los ahogaba. Seguramente tú también has estado con personas que tenían la voz estridente y áspera, o baja y apenas audible, o que hablaban como si tuvieran la boca llena de pan; y así, habrás experimentado la lesión que se derivaba de ello en tus oídos. La voz de una persona te puede ayudar o impedir que comprendas el significado de sus palabras.

Explicale a tu compañero cómo percibes su voz y pídele que haga lo mismo contigo.

Cuanto más sepamos cómo escuchar nuestras voces, creo que éstas cambiarán considerablemente. *Escucha tu voz en*

una grabación; prepárate para tener una sorpresa. Si la escuchas en presencia de terceros, seguramente serás el único que tendrá la sensación de que tu voz, grabada, suena distinta. Los demás dirán que es así. El grabador funciona perfectamente.

Ahora centrémonos en explorar más a fondo la comunicación. En esta ocasión, nos fijaremos en el contacto. Para sacar más provecho de los siguientes ejercicios, ten en cuenta lo que voy a explicar sobre el contacto.

Del mismo modo que la respiración nos une a la vida, el contacto es el medio más revelador que existe a la hora de transmitir información emotiva entre dos personas. La presentación más concreta de nosotros en este mundo fue a través del contacto de unas manos humanas, y ésta sigue siendo la conexión más confiable entre dos personas. Creo antes en tu contacto que en lo que me digan tus palabras. Las relaciones íntimas se inician o terminan por la manera en que las personas experimentan el contacto.

Reflexiona sobre cuántas formas distintas tienes de utilizar tus manos: levantar, acariciar, sostener, pegar, equilibrar. Cada contacto tiene un sentimiento asociado, entre ellos el amor, la confianza, el temor, la debilidad, la excitación y el aburrimiento.

Yo enseño a mis pacientes a ser conscientes de cómo perciben los demás su contacto. Para hacerlo, se debe preguntar: «¿Cómo te sientes cuando te toco así?». Nos han enseñado muy poco sobre cómo aprender a percibir el contacto. A muchas personas, la pregunta anterior podría parecerles embarazosa. Cuando tengas un poco de práctica, podrás ver el valor que tiene.

Otra vertiente es la que consiste en explicarle a otra persona cómo percibes su contacto. Es importante tener presente que hasta que alguien no nos hace pensar en ello, muchos de nosotros no somos conscientes de cómo se percibe nuestro contacto. Recuerdo muchas ocasiones en que perso-

nas cariñosas, entusiastas, me han llenado las manos de sangre: llevaba anillos cuando me estrujaron los dedos en un afectuoso apretón de manos.

Además, estoy convencida de que muchos padres nunca han tenido la intención de hacerles daño a sus hijos cuando les han pegado. Lo que ocurre es que no son conscientes de la fuerza de la cachetada. A muchos padres los paraliza el terror cuando ven los resultados de lo que han hecho. Esto resulta especialmente aplicable a los individuos a los que se les enseña a ser físicamente fuertes sin hacerles ser conscientes del efecto que puede tener dicha fuerza en los demás, en especial, en los niños.

Conocí a un agente de policía que le rompió tres costillas a su mujer al darle un abrazo después de haber estado fuera unos días. Sé a ciencia cierta que ese hombre no albergaba ningún tipo de sentimiento hostil hacia su esposa. Sencillamente, no tenía la más mínima noción de su fuerza.

Me gustaría destacar que necesitamos aprender a percibir nuestro contacto y a pensar en él. A la mayoría, esta parte de la educación nos ha sido negada. Sin embargo, podemos cambiar nuestro contacto si tenemos el valor de preguntar: «¿Cómo te sientes cuando te toco como lo hago?». *La próxima vez que saludes a alguien con un apretón de manos, o acaricies a alguien, intenta fijarte en lo que ocurre mientras tocas a esa persona. Luego, comenta tus observaciones con él o ella: «Entonces, pues he sentido... ¿Y tú?».*

Ahora, estamos preparados para otro ejercicio. *Vuelve a sentarte a una distancia que te permita entrar en contacto con tu compañero y mírense durante un minuto. A continuación, tómense de la mano y cierren los ojos. Lentamente, explora las manos de tu compañero. Piensa en la forma que tienen, la textura. Permite que tu conciencia te diga hasta el más mínimo sentimiento que despierta en ti el descubrimiento que estás haciendo. Experimenta lo que se siente to-*

cando esas manos y siendo tocado por ellas. Fíjate en lo que se siente cuando percibes el pulso de otra persona en las yemas de sus dedos.

Cuando hayan pasado un par de minutos, abran los ojos y sigan tocándose mientras se miran. Sientan lo que ocurre. ¿Hay algún cambio en la experiencia del contacto cuando se miran?

Después de unos treinta segundos, cierran los ojos, continúan tocándose y concéntrense en cualquier cambio que pueda haber. Un minuto más tarde, suelten las manos, sepárenlas, no las rechacen. Apoyen la espalda en el respaldo y déjense llevar por el impacto de la experiencia. Abran los ojos y compartan su espacio interior con el compañero.

Prueben con la variación siguiente: una persona cierra los ojos y la otra repasa con sus manos las diferentes partes del rostro de la primera, poniendo especial atención en el contacto. Intercambien los papeles y explíquense cómo ha ido la experiencia.

Llegadas a este punto del ejercicio, muchas personas confiesan sentirse algo incómodas. Algunas dicen que se activan sus reacciones sexuales y que les da la sensación de estar manteniendo relaciones en público. Mi respuesta es: «¡Lo que se estaban tocando eran la cara y las manos, nada más!». Algunas dicen que no sienten nada; en general, les ha parecido una tontería y una pérdida de tiempo. Escuchar esto me entristece, puesto que significa que estas personas han erigido altos muros a su alrededor que les impiden disfrutar del contacto físico. ¿Verdaderamente hay alguien que pueda dejar atrás el deseo, la necesidad de consuelo y el contacto físico?

En los últimos diez años, la gente ha empezado a ser mucho más receptiva respecto de las necesidades de contacto. En muchos lugares han empezado a aparecer cadenas de abrazos. El abrazo es una forma no sexual, muy humana, de recibir y proporcionar abrigo. Lentamente, también se está ex-

tendiendo entre los hombres. Su piel se está volviendo tan hambrienta como la de las mujeres. Quizá si las personas se concedieran más a menudo permiso para satisfacer sus necesidades de contacto, no se cometerían tantas agresiones.

Me he fijado en que cuando las parejas empiezan a disfrutar cada vez más con el contacto mutuo, su relación mejora en todos los ámbitos. El tabú que rodea al hecho de tocar y ser tocado, nos explica en gran medida las experiencias estériles, insatisfactorias, monstruosas que mucha gente tiene en su vida sexual. Asimismo, este tabú también me sirve para justificar por qué hay tantos jóvenes que se inician en las relaciones sexuales a edades muy tempranas. Sienten una imperiosa necesidad de contacto físico y creen que la única vía que tienen a su disposición es la penetración.

A medida que vayas realizando estos ejercicios, seguramente te irás dando cuenta de que todos ellos están sujetos a una interpretación personal. Cuando nuestras manos se tocan, la forma en que cada uno de nosotros percibe el contacto es distinta. Es importante que las personas se cuenten cómo perciben su contacto. Si mi intención es tocarte con afecto, pero tú lo percibes como un contacto hostil, quiero saberlo. Es muy frecuente que no sepamos cómo se nos ve o se nos escucha, o cómo percibe nuestro contacto otra persona y, como a menudo, nuestra intención es manifestar precisamente lo que no se siente, nuestras relaciones tropiezan innecesariamente con el desengaño y el dolor.

Ahora intenten olerse. Puede parecerle un poco insolente. No obstante, cualquiera que haya utilizado perfume sabe que el olfato es importante en el modo en que se nos percibe. Muchas relaciones potencialmente íntimas se han terminado en seco o quedado a cierta distancia a causa de malos olores o aromas. Fíjense en lo que ocurre cuando rompen con los tabúes que prohíben oler y explica cómo huele alguien y cómo hueles tú.

A esta altura, cuando entres en contacto a través de la vista, el oído, la piel y te hayas explicado las actividades de tu espacio interior, seguramente ya habrás intensificado la forma de percibir a los demás. Del mismo modo, es posible que la primera vez que te miraste, el recuerdo de viejas heridas fuera tan intenso que no pudiste ver más allá. A este recorrido lo llamo el tren de la basura. Si cuando se estén mirando no son capaces de ver más allá del pasado, lo único que harán es erigir muros más y más altos. Si se cruzan con el tren de la basura, díganlo y deséchenlo.

Es importante recordar que hay que mirarse en el presente, en el aquí y el ahora. Lo creas o no, he conocido a centenares de parejas que no se han tocado nunca salvo en peleas o al mantener relaciones sexuales, y que nunca se han mirado salvo en fantasías o de reojo. Los ojos nublados por el pesar del ayer, o por el temor al mañana, limitan el campo de visión y nos ofrecen pocas probabilidades de crecer o cambiar.

Los siguientes ejercicios están relacionados con las posiciones físicas y con el modo en que afectan la comunicación.



Pongan las sillas de espaldas, separadas unos veinte centímetros y siéntense. Háblense. Rápidamente se darán cuenta de que se produce algún cambio. Se sentirán físicamente incómodos, su sentimiento de disfrute con el otro decrecerá y les costará escuchar.

Añadan una nueva dimensión al ejercicio: separen las sillas unos cuatro metros y medio, sin ponerlas de frente. Fíjense en los cambios drásticos que tendrán lugar en la comunicación. Incluso es posible que «pierdan» por completo al compañero.

Cuando empecé a estudiar el funcionamiento de las familias, uno de mis primeros descubrimientos fue la cantidad de actos de comunicación que se llevaban a cabo de esta manera. El contexto es el siguiente: el marido está mirando la televisión; la esposa se encuentra detrás del periódico. Ambos centran su atención en otra parte, pero están hablando de algo importante. «Supongo que hoy habrás hecho el pago de la hipoteca», dice uno. El otro gruñe. Dos semanas más tarde llega la notificación de desalojo. Seguramente se te ocurrirán más ejemplos de este estilo, de tu propia experiencia.

No te dejes engañar por la creencia de que la educación exige una gran distancia física entre la gente. En mi opinión, cuando entre dos personas hay más de noventa centímetros, esa relación está sometida a una gran tensión.

Probemos otra actividad. Decidan cuál de los dos será A y cuál, B. En la primera ronda, A se queda de pie y B se sienta en el suelo directamente delante de A. Hablen de la sensación que produce la situación. Pasado un minuto deténganse. Hablen de cómo se siente uno hablando en esta posición relativa. A continuación, intercambien papeles y vuelvan a hablar de ello.

Hace ya tiempo, todos estuvimos en la posición a ras de suelo en relación con los adultos que nos rodeaban. Se trata de la posición que ocupa cualquier niño pequeño de la familia en estos momentos.

Sin cambiar de posición, sean conscientes de las sensaciones que experimentan sus cuerpos. El que está sentado tiene que levantar la cabeza. Al cabo de treinta segundos, el cuello y los hombros empezarán a dolerle, los ojos y los músculos oculares estarán demasiado tensos y, seguramente, le dolerá la cabeza. El que esté de pie tendrá que arquear la espalda para mirar hacia abajo y le empezarán a doler los músculos de la espalda y el cuello. A medida que vaya aumentando la tensión se le hará más difícil ver.

(Dedíquen treinta segundos a permanecer en esta posición, para saber de qué estoy hablando. Cuando se alcanzan los sesenta segundos, las molestias llegan a ser realmente terribles.)

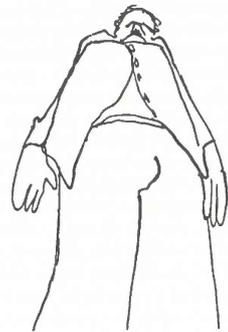
La incomodidad física que desata este tipo de posiciones ejerce una influencia negativa sobre los sentimientos que produce cualquier interacción. Dicho sentimiento es subliminal y, por consiguiente, inconsciente.

Todos nacimos pequeños y todos nos pasamos entre diez y quince años (a veces más) siendo más bajos que nuestros padres. Teniendo en cuenta que la mayor parte de la comunicación tiene lugar en las posiciones relativas antes descritas, no es de extrañar que haya tanta gente que se sienta muy pequeña durante toda la vida. Si comprendemos esto, también podremos entender por qué hay tantas personas que crecen con visiones distorsionadas de sí mismas y de sus padres como personas.

Vuelve a adoptar esas posiciones, pero en esta ocasión recurriendo a personajes adultos. Empieza con un hombre y una mujer, por ejemplo, y visualiza cuál de tus padres estaba siempre arriba y cuál debajo.

Observemos este ejercicio desde una perspectiva un poco distinta. De nuevo, en la posición del ejercicio anterior, mira a ambos delante de ti y fíjate en tu entorno. Desde el suelo se ven rodillas y piernas; y si bajas la vista, se ven pies muy

grandes. Si levantas la vista, verás todo lo que sobresale: genitales, barrigas, pechos, barbillas y narices. Todo queda completamente fuera de perspectiva.



Muy a menudo he oído relatos de personas que hablaban del vulgar aspecto de sus padres: pechos enormes, barrigas, genitales inmensos y barbillas, etc. Entonces, cuando conocía a los padres, descubría que eran muy diferentes. El niño se había formado esta imagen amenazadora a partir de una posición fuera de perspectiva.

El padre, a su vez, también ve al niño fuera de perspectiva y puede que siempre lo vea como un ser pequeño. Las imágenes que se crean en las primeras etapas de la infancia pueden terminar por convertirse en la base sobre la que se acumulará la experiencia posterior. Y puede que no cambien nunca.

Prueben la siguiente variación. Adoptando las mismas posiciones de arriba y abajo, tómense de la mano. El que está

en el suelo levanta una mano y un brazo; el que está de pie tiene el brazo caído. Treinta segundos son bastantes para que un brazo levantado se entumezca.

En la misma medida en que el adulto disfruta de una posición más cómoda, con el brazo caído, puede costarle darse cuenta de la incomodidad que le inflige al pequeño. El niño intentará luchar por alejarse y el adulto podría enojarse ante ese «comportamiento negativo». Lo único que quiere el niño es sentirse cómodo. El resultado es un maltrato no intencionado.

¿Cuántas veces has visto a un niño, con los dos brazos levantados, siendo virtualmente arrastrado por sus padres? ¿O a un padre que, apresuradamente, arrastra a su descendencia de un brazo sin preocupación?



Vuelvan a adoptar las posiciones erguida y sentada durante treinta segundos más. A continuación, pierdan el contacto visual y fíjense en lo rápidamente que este cambio de posición les alivia el cuello, los ojos, los hombros y la espalda.

De nuevo, imagina lo fácil que sería para un adulto interpretar esta acción por parte del niño como una falta de respeto. Por otra parte, el niño que intenta establecer un contacto con su padre podría entender que el hecho de apartar la mirada es una muestra de indiferencia o, incluso, de rechazo.

Para un niño sería muy normal tirar de la ropa de su padre para reclamar su atención. Sin embargo, se trata de un gesto que podría molestar al padre hasta el punto de propinarle una cachetada a la inoportuna criatura. Esta situación sería humillante y podría hacerle daño al niño. Toda esta interacción podría constituir un suelo extremadamente fértil para el nacimiento de sentimientos de temor y odio en el niño, y de rechazo, por parte del adulto. Lo triste es que las causas están fuera del alcance de la conciencia de una persona. Si tienes hijos pequeños o hijos más bajos que tú en casa, investiga un poco y descubre de qué modo se establece el contacto con ellos en este momento.

Imaginemos que el padre reacciona al tirón dando un golpecito supuestamente tranquilizador sobre la cabeza del niño, pero que no sabe controlar muy bien la fuerza.

Tú, el que está de pie, da un golpecito que sea bastante evidente en la cabeza del otro. ¿Cómo se percibe? ¿Como algo reconfortante o como una explosión en el cráneo?

La importancia del contacto visual se puede observar en el último grupo de ejercicios. Para que las personas puedan establecer un contacto con éxito, es preciso que tengan los ojos a la misma altura y que estén cara a cara. Mientras se están formando imágenes y expectativas respectivamente, el contacto visual es determinante entre los adultos y los niños. Las primeras experiencias tienen un gran impacto y, a menos

que pase algo que las pueda cambiar, se convertirán en el punto de referencia en el futuro.

Si tienes hijos pequeños, haz lo posible para establecer un contacto visual con ellos. La mayoría de las veces esto significa que los adultos se tendrán que agachar o, una alternativa, buscar muebles que les permitan tener a los hijos a la altura de los ojos para que puedan tenerse en pie por sí mismos y establecer un contacto visual con ellos.



A continuación me gustaría proponerte unos cuantos ejercicios que te ayudarán a comprender mejor y a que la comunicación entre dos personas tenga un significado. Las buenas relaciones humanas dependen del hecho de que las personas puedan comprender lo que quiere decir la otra, con independencia de las palabras que utilice. Como el cerebro trabaja mucho más rápidamente que la boca, a menudo utilizamos una especie de taquigrafía que podría tener un significado

completamente distinto para la persona con quien hablamos del que tiene para nosotros.

En el ejercicio de toma de imágenes hemos aprendido que, a pesar de que creíamos estar viendo, en realidad estábamos imaginando gran parte de lo que veíamos. Lo mismo puede ocurrir con las palabras. Te propongo el siguiente ejercicio.

Haz una afirmación que creas cierta a tu compañero. A continuación, esa persona te la repite palabra por palabra, imitará tu voz, tono, inflexión, expresión facial, posición corporal, movimiento. Observa la precisión de su imitación y, si es correcta, díselo. Si no lo es, explícale el porqué. Sé explícito; no conviertas el ejercicio en un juego de acertijos. Luego, intercambien los papeles.

Este ejercicio nos ayuda a concentrarnos para escuchar y ver de verdad a la otra persona. Escuchar y mirar requieren toda la atención de una persona. El precio que pagamos por no escuchar y no mirar con atención es muy alto: terminamos por hacer suposiciones y tratarlas como hechos.

Una persona puede mirar tanto con atención como sin ella. La persona que es observada puede no reconocer la diferencia y suponer que se la está mirando cuando no es así. Y, a su vez, lo que la primera persona cree que ve es lo que luego explicará. Si resulta que ostenta una posición de poder (padre, maestro o administrador), le puede provocar un daño personal.

Detengámonos un momento a reflexionar sobre las palabras. Cuando una persona te está hablando, ¿tienen sentido sus palabras? ¿Las crees? ¿Te suenan extrañas o te parecen una sarta de incoherencias? ¿Sientes algo en relación con esa persona y contigo? ¿Te sientes estúpido porque no la entiendes? ¿Confundido porque no consigues encontrarle un sentido? De ser así, ¿puedes decírselo y hacerle preguntas? Si no puedes, ¿te limitas a adivinarlo? ¿No haces preguntas por temor a que piensen que eres tonto y, al final, terminas siéndolo? ¿Qué opinas de la sensación de *tenerse* que quedar quieto?

Este tipo de preguntas internas son naturales y, de vez en cuando, inciden en ámbitos de preocupación específica. Si te concentras en este tipo de preguntas, dejas de escuchar. Yo tengo una forma de decirlo: «En la misma medida en que te abstraigas en un diálogo interno, dejas de escuchar».

Cuando intentas oír a la otra persona, estás, como mínimo, en un circo de tres ruedas. Estás prestando atención al sonido de la voz de la otra persona, experimentando temores pasados y futuros que les conciernen a ambos, siendo consciente de tu libertad de decirle lo que sientes y, para terminar, haciendo un esfuerzo por comprender el significado de las palabras de tu compañero. Ésta es la compleja actividad del espacio interior que tienen todas las personas, a partir de la que se desarrolla la comunicación y de la que depende la interacción entre cualquier par de personas.

Retomemos los ejercicios. *¿Puedes empezar a ser consciente de lo que se siente cuando te aplicas plenamente a captar lo que te quiere decir la otra persona? ¿Sabes que las palabras y el significado no siempre son lo mismo? ¿Conoces la diferencia entre escuchar con atención y escuchar a medias? Cuando estabas imitando, ¿has notado que estabas distraído y que, en consecuencia, has cometido errores al observar?*

Mi gran objetivo es que puedas aprender a involucrarte plenamente mientras escuchas. Si no quieres o no puedes escuchar, no finjas. Di: «En este momento no puedo prestarte atención». De este modo, cometerás menos errores. Esto es cierto para cualquier interacción, pero especialmente entre adultos y niños. Escuchar con libertad requiere las siguientes condiciones:

1. El oyente presta plena atención al hablante y está completamente presente.
2. El oyente hace a un lado todas las ideas preconcebidas que pueda tener sobre lo que le va a decir el hablante.

3. El oyente interpreta lo que va pasando de forma descriptiva, sin juzgar.
4. El oyente está atento a cualquier confusión y hace preguntas para tener las cosas claras.
5. El oyente deja que el hablante sepa que lo ha escuchado, así como el contenido de lo que se ha comunicado.

Ahora pasemos a la siguiente parte de los ejercicios de significado. *Siéntate cara a cara con tu compañero, igual que antes. A continuación, uno de los dos hará una afirmación que crea cierta. El otro responde diciendo: «Quieres decir que...» para indicarle si él o ella lo ha comprendido. El objetivo es recibir tres síes. Por ejemplo:*

- «Creo que hace calor».
«¿Quieres decir que no estás a gusto?»
«Sí.»
«¿Quieres decir que yo también debería tener calor?»
«No.»
«¿Quieres decir que lo que esperas de mí es que te traiga un vaso de agua?»
«No.»
«¿Quieres decir que quieres que sepa que no estás a gusto?»
«Sí.»
«¿Quieres decir qué quieres que haga algo para remediarlo?»
«Sí.»

En este punto, al menos el oyente habrá comprendido lo que quiere comunicarle el hablante. Si el oyente no ha sido capaz de recibir ningún sí por respuesta, el hablante tendrá que explicarle qué quería decir.

Repitan el ejercicio diversas veces con la misma afirmación, cambiando de rol cada vez. A continuación, prueben

con una pregunta. Recuerden que están intentando captar el significado de la pregunta, no responderla. Hagan unas cuantas rondas.

Seguramente vas a descubrir lo fácil que es interpretar mal a alguien haciendo hipótesis sobre lo que te quería decir. Esto puede tener consecuencias graves, como ya hemos apuntado, aunque también puede ser divertido.

Recuerdo el caso de una madre que estaba ansiosa por saber cómo responder a las preguntas relacionadas con el sexo que le hacía su hijo. La gran oportunidad llegó un día en que el pequeño le preguntó: «Mamá, ¿cómo llegué aquí?». Créeme, se esforzó tanto como pudo para aprovechar esa oportunidad. Cuando terminó, el hijo, con una expresión de gran desconcierto, le dijo: «Quería decir si habíamos venido en tren o en avión». (La familia se había mudado hacía unos meses.)



Mientras ponías en práctica los ejercicios de significado, ¿has podido ser plenamente consciente de la confianza y de la alegría que se derivan de poder aunar esfuerzos deliberados para comprender? Seguramente, cada vez está más claro que todos tenemos distintas imágenes para las mismas palabras. Aprender sobre estas imágenes se llama comprender.

¿Se ha producido alguna vez el siguiente caso en tu hogar? Tú y tu pareja se reúnen al final del día. Uno de los dos dice: «¿Y bien, cómo te ha ido hoy?». El otro responde: «Nada especial».

¿Qué significados son evidentes en este intercambio? Una mujer que muy a menudo recibía esta misma respuesta dijo que ésta era la forma que tenía su marido de hacerla callar. Su marido me dijo que ésta era la forma que tenía su esposa de demostrarle que no le importaba en lo más mínimo.

«¿Y bien, cómo te ha ido hoy?» puede significar: «Hoy he tenido un día duro y estoy contento de que estés aquí. Espero que ahora vaya mejor».

Puede significar: «Por lo general eres un malhumorado. ¿Sigues siéndolo?».

Puede significar: «Me interesa lo que te pasa. Me gustaría que me contaras las cosas interesantes que te han pasado».

«Nada especial.» Puede significar: «¿De veras te interesa? Me halaga».

Puede significar: «¿Y ahora en qué quieres agarrarme? Tengo que andar con cuidado».

¿Te atreves a poner algunos ejemplos de tu familia?

Muchas personas presuponen que los demás ya saben todo sobre ellas. Es una trampa de comunicación muy habitual. Otra es el *método de las pistas*, en que la gente utiliza respuestas con monosílabos. ¿Recuerdas este antiguo chiste? Un periodista fue a visitar el lujoso hogar de un matrimonio mayor. Mientras el mayordomo lo guiaba con orgullo por la

casa, el periodista escuchó que alguien decía «Treinta y uno» en una habitación contigua. Acto seguido, un estruendo de carcajadas. El mismo procedimiento se repitió con otros números, y todos ellos fueron recibidos con la misma algarabía. Al fin, alguien dijo: «¡Número once!». Silencio general. El periodista preguntó qué pasaba y el mayordomo le respondió que esa gente hacía tanto tiempo que se conocía que ya se sabían los chistes de unos y otros. Para ahorrar energía, habían asignado un número a cada chiste. «Hasta aquí lo comprendo», dijo el periodista. «¿Pero qué pasa con el número once?» El mayordomo respondió: «El pobre hombre nunca fue capaz de contar un chiste como Dios manda».

Otra trampa de la comunicación consiste en asumir que, con independencia de lo que se diga, todos los demás deberán entendernos. Se trata del *método de lectura de la mente*.

Recuerdo el caso de un joven a quien su madre acusaba de no respetar un acuerdo al que habían llegado según el cual debería decirle cuándo salía. Él insistía en que sí se lo había dicho. La prueba que aportó fue: «Aquel día me viste planchando una camisa, y ya sabes que nunca me plancho una camisa a menos que vaya a salir».

Me parece que ya hemos definido que las comunicaciones humanas implican la toma mutua de imágenes y que las personas pueden no compartir estas imágenes, el significado que les dan ni los sentimientos que despiertan. Así, terminan por deducir el significado de lo que hacen; lo malo es que también pueden tratar dichas deducciones como hechos consumados. A fin de sobrellevar esta realidad, acostúmbrate a verificar inmediatamente tus deducciones con la otra persona para determinar si lo que has interpretado se ajusta a lo que el otro te quiere decir.

Las deducciones que hacemos unos de otros pueden ser cualquier cosa menos seguras cien por cien. En mi opinión, este ejercicio de deducción es el responsable de gran parte del

distanciamiento innecesario que se produce entre dos personas. ¡Parte del problema es que somos un desastre a la hora de hablar! Utilizamos palabras como, por ejemplo, *esto*, *aquello* y *eso* sin aclarar a qué se refieren. Este hecho resulta especialmente complicado para un niño, puesto que posee menos datos de la experiencia. Cualquier oyente, en una situación semejante, se enfrenta a un desconocimiento imposible de superar si las normas requieren que actúe como si lo hubiera comprendido.

Miles de veces habremos oído a alguien decirle a otra persona: «¡Déjalo!». ¿Qué es *lo* que tiene que dejar? La segunda persona puede no tener la menor idea. Por el mero hecho de que te vea hacer alguna cosa que quiero que dejes de hacer no significa que tú sepas de qué estoy hablando. Un gran número de reacciones perjudiciales pueden evitarse, sencillamente, si recordamos aclarar qué es lo que estamos viendo y oyendo: especificando lo que decimos.

Esto nos lleva a lo que personalmente considero uno de los más importantes obstáculos que se interpone en las relaciones humanas: la asunción de que *tú* siempre sabes de qué estoy hablando *yo*. La premisa es la siguiente: si nos queremos el uno al otro, también deberíamos poder y deberíamos leer qué pensamos uno y otro.

La queja que con más frecuencia he oído formular entre miembros de una misma familia es «No sé qué piensa». El desconocimiento desemboca en la sensación de que a uno lo han dejado al margen, hecho que inflige una tensión tremenda sobre cualquier relación, en especial, una familiar. Las personas me cuentan que se sienten como si estuvieran en una especie de tierra de nadie cuando intentan construir algún tipo de puente con alguno de los miembros de su familia que no muestra o no habla de sus sentimientos.

No obstante, las personas acusadas de actuar así, a menudo creen que manifiestan de manera evidente sus senti-

mientos. Es posible que no se den cuenta de que no los están demostrando. Creen ser tan transparentes para los demás como para sí mismas. Su razonamiento es: «Ella me conoce. Así pues, ya sabe cómo me siento».

He diseñado un pequeño ejercicio que suelo utilizar para ayudar a la gente a tomar conciencia de esta situación. Pido a dos personas que hablen sobre un tema en concreto y, mientras lo hacen, las grabo en un video. A continuación, les paso la filmación y les pido que reaccionen ante lo que ven en comparación con lo que recuerdan sentir mientras discurría la conversación. Muchas personas se quedan del todo atónitas, porque se dan cuenta de cosas de las que no eran conscientes ni en lo más remoto mientras se estaba registrando la filmación.

Recuerdo el caso de un terrible problema en una familia que se desató a raíz de que el padre había enviado al hijo al patio de las cosas viejas a buscar un tablón. El pequeño era obediente, tenía ganas de satisfacer a su padre, y creía saber qué esperaba de él. Con gran diligencia, se fue y regresó con un tablón que resultó ser un metro más corto de lo que quería el padre. El padre, contrariado, se enojó y acusó al niño de ser estúpido y desatento.

El padre sabía cuáles eran las dimensiones del tablón que buscaba, pero, por lo que parece, no se le había pasado por la cabeza que su hijo pudiera no saberlo. Nunca había pensado en ello y no se dio cuenta hasta que lo hablamos en una sesión. Entonces, tomó conciencia de que no le había pedido un tablón con dimensiones determinadas.

He aquí otro ejemplo. Un muchacho de dieciséis años dice a las cinco y media de la tarde de un viernes: «¿Qué haremos esta noche, papá?».

Ted, el padre, le responde: «Te lo presto».

Tom, el hijo, contesta: «Ahora no lo quiero».

Irritado, Ted espeta: «¿Entonces para qué lo pides?».

Tom replica enojado: «¿Para qué lo quiero?».

¿De qué hablan? Tom quería averiguar si su padre tenía previsto ir a verlo jugar un partido de baloncesto esa noche. Tom no le quiso hacer la pregunta directamente porque temía que Ted le pudiera decir que no; de modo que recurrió al método indirecto.

Ted captó el mensaje de que Tom le estaba haciendo una pregunta indirecta, hasta aquí bien, pero creyó que le estaba pidiendo el coche. Tom creyó que su padre se lo intentaba quitar de encima. Entonces, Ted pensó que su hijo era un desagradecido. Esta interacción terminó con padre y hijo enojados y con los dos embargados por la sensación de que el otro no se preocupaba por él. Creo que este tipo de intercambios se producen con demasiada frecuencia.

A veces, la gente se ha acostumbrado tanto a decir determinadas cosas en determinadas situaciones que responde de forma automática. Si una persona no se encuentra bien y le preguntan cómo está, responderá: «Bien», porque se lo ha dicho a sí misma tantas veces antes que *debería* sentirse bien. Además, seguramente habrá llegado a la conclusión de que, al fin y al cabo, tampoco le importa a nadie, de modo que, ¿por qué no elegir la respuesta esperada? Se ha autoprogramado para tener una única cuerda en el violín; y la utiliza para todo, tanto si es pertinente como si no. La música que emite a duras penas resulta atractiva.

Las personas pueden comprobar sus imágenes mentales describiendo lo que ven u oyen: utilizando un lenguaje *descriptivo* y no crítico. Muchos, cuando tienen la intención de describir, terminan por distorsionar la imagen de lo que relatan incorporando palabras críticas. Por ejemplo, en la fotografía de mi cámara veo que tienes una mancha de suciedad en la cara. Si utilizo palabras descriptivas, diría: «Veo una mancha de suciedad en tu cara». El planteamiento crítico («Tienes la cara hecha un desastre») hace que te pongas a

la defensiva. Con la declaración descriptiva, quizá, lo único que ocurrirá es que te sentirás un poco incómodo.

En este caso surgen dos trampas: *te leo en mis términos y te coloco un rótulo*. Por ejemplo, tú eres un hombre y te veo los ojos llenos de lágrimas. Puesto que pienso que los hombres no deberían llorar nunca, porque es una muestra de debilidad, llego a la conclusión de que eres débil y te trato en consecuencia. (Personalmente, resulta que pienso justo lo contrario.)

Si te explico el significado que atribuyo a una imagen determinada, evito ser crítico y te cuento lo que siento ante ella (y tú haces lo mismo conmigo), al menos sabremos que somos directos uno con el otro. Puede que no nos gusten los significados que descubramos, pero, al menos, nos comprenderemos.

En mi opinión, ahora ya estás preparado para asumir el último riesgo con tu compañero. *En esta ocasión, deberás plantearle tres declaraciones que creas ciertas sobre su persona y tres que creas ciertas sobre ti mismo. Seguramente, serás consciente de que éstas son las verdades que corresponden al ahora: tal vez cambien en el futuro. Para no desviarte de las verdades, intenta empezar con las siguientes palabras: «En estos momentos, creo que esto y aquello es cierto sobre ti». Si le vas a decir una verdad negativa, intenta ponerlo en palabras. A mi parecer, no hay ninguna relación que pueda ser enriquecedora si no se pueden comentar de forma libre y abierta todas las afirmaciones y consideraciones.*

Siempre les digo a mis alumnos que logran superar la prueba cuando son capaces de decirle a alguien que huele mal, abiertamente, de manera que la información sea percibida como un favor. Al principio puede ser doloroso, pero, a largo plazo, resulta verdaderamente útil. Mucha gente me ha explicado que, al contrario de lo que esperaban, las rela-

ciones se erigen sobre cimientos más sólidos, enriquecedores y de mayor confianza cuando, por fin, pueden expresar de forma directa información tanto positiva como negativa. Recuerda que no es necesario afrontar algo negativo de manera negativa. Se puede hacer de forma positiva. Quizá la principal diferencia resida en la capacidad de ser descriptivo.

Por otra parte, mucha gente nunca ha puesto en palabras sus apreciaciones. Sencillamente, presupone que los demás ya lo saben. Cuando una persona únicamente formula objeciones, sin demostrar ninguna clase de satisfacción al mismo tiempo, es cuando aparecen el distanciamiento y el resentimiento. ¿A quién no le gusta (¡y necesita!) un golpecito en la espalda de vez en cuando? Este «golpecito» puede ser tan sencillo como la afirmación «Te aprecio».

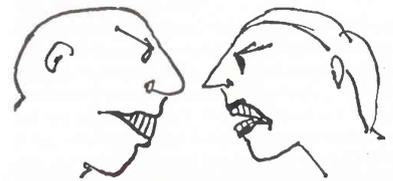


Recomiendo a las familias poner en práctica el ejercicio educativo que acabo de describir al menos una vez por semana. Al fin y al cabo, las primeras lecciones básicas sobre la comunicación se aprenden en familia. Compartir la actividad del espacio interior con unos y otros nos lleva al logro de dos aspectos importantes: conocer verdaderamente a la otra persona y, así, invertir la sensación de distanciamiento en relación con algo familiar, además de permitirte utilizar la comunicación para desarrollar relaciones enriquecedoras (algo que todos necesitamos de forma constante).

Ahora, también puedes ser consciente de que cada vez que dos personas están juntas, cada una posee una experiencia que le afecta de una u otra manera. Dicha experiencia puede servir para reforzar lo que se espera, tanto si es positivo como negativo. Puede desencadenar dudas sobre el valor del otro y, en consecuencia, generar desconfianza; y puede profundizar y reforzar el valor de cada una, así como la confianza y la proximidad entre ambas. Toda interacción entre dos personas ejerce un poderoso impacto sobre el valor respectivo de cada una y lo que ocurre entre ellas. Esto comprende las tareas que desarrollan en común, como, por ejemplo, la educación de los hijos.

Si los encuentros entre los miembros de una pareja generan dudas, los individuos implicados terminan por sentirse mal y defenderse del resto. Empiezan a mirar a otro lado (al trabajo, a los niños, a otros compañeros de cama) para enriquecerse. Cuando un marido y una mujer empiezan a tener encuentros estériles y carentes de vitalidad, finalmente terminan por aburrirse mutuamente. El aburrimiento lleva a la indiferencia, que, seguramente, sea el peor de los sentimientos humanos y, además, una de las verdaderas razones de divorcio. Estoy convenida de que cualquier cosa que sea emocionante, incluso peligrosa, es preferible al aburrimiento. Luchar es mejor que estar aburrido.

Puede ser que al final mueras, pero, por lo menos, en su transcurso, te sientes vivo.



Cuando la comunicación entre una pareja o en un grupo genera algo nuevo e interesante, emergen la vivacidad y/o una nueva vida. Se desarrolla una relación profunda y satisfactoria y cada uno de los participantes se siente mejor, tanto en el ámbito personal como en relación con el otro.

Espero que ahora, después de los muchos ejercicios que has puesto en práctica, las palabras del comienzo relativas al proceso de comunicación tengan más significado para ti: la comunicación es el único factor que afecta la salud de una persona y sus relaciones con los demás.