

# Lectura 7

## Formas de comunicación en las relaciones humanas

## Valoración crítica

El capítulo referente a las *“formas de comunicación en las relaciones humanas”* aborda algunos de los medios que utilizamos más habitualmente para comunicarnos. Lo importante es comunicarnos adecuadamente, utilizando todos los medios posibles. Esto es particularmente válido para la comunicación en el aula, entre más medios se utilicen, mejor puede ser el aprendizaje, más completo, integral e incluso más divertido.

De acuerdo a los estudios de la Programación Neurolingüística (PNL), sólo el 7 % de nuestros mensajes son palabras; todo el resto de nuestra comunicación es mediante el tono de la voz y el lenguaje corporal; lo mismo es válido para la comunicación educativa. El silencio, las actitudes, símbolos, imágenes, cuentos, mímica, así como los mensajes subliminales son formas de “llegar al otro”, de comunicarnos con los demás.

No importa el medio que empleemos; lo importante es lograr comunicarnos. Usar todos los recursos posibles, pero al final de cuentas lograr una comunicación eficiente que consiga el propósito de la comunicación: “crear puentes” y unir a las personas tanto en los aprendizajes como en las ideas o sentimientos. Simplemente, comunicarnos.

Roberto De Gasperin (2005) *Comunicación y relaciones humanas*.  
Xalapa, México: Universidad Veracruzana, págs. 73-93.

## 6. FORMAS DE COMUNICACIÓN EN LAS RELACIONES HUMANAS

Para comunicarnos con los demás nos valemos de diversos medios.  
He aquí los más importantes:

1. La palabra (hablada o escrita).
2. El cuerpo (postura, ojos, mirada, manos, tono de la voz, cejas, pestañas, distancia corporal, sueños).
3. El silencio.
4. Las actitudes.
5. Signos, símbolos, señas.
6. Imágenes, cartones y tiras cómicas.
7. Cuentos o historias.
8. La mímica, el baile, la danza.
9. El espacio.
10. Los mensajes subliminales.

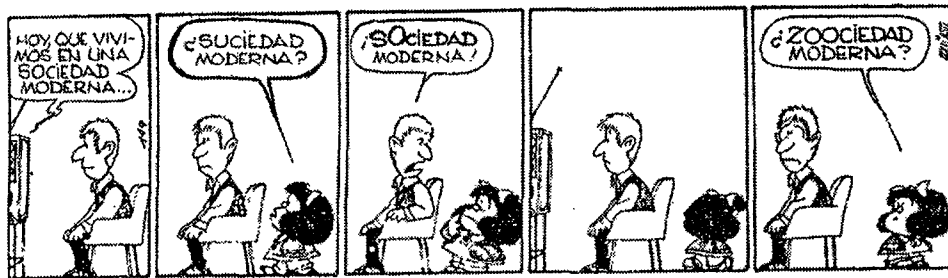
Veamos a continuación cada uno de ellos.

1. *La palabra (hablada o escrita)*. La invención del lenguaje ha representado uno de los más importantes vehículos de comunicación. No obstante que, como dice el principito, "el lenguaje es fuente de mal

entendimiento", también es cierto que es medio importantísimo de comunicación. Utilizamos la palabra para comunicar 7% de nuestros mensajes, como ya se señaló. La palabra elegida tiene efectos diferentes: no es lo mismo anunciar "se compran muebles viejos", que "se compran muebles antiguos". El término "viejo" es más útil para comprar los muebles más baratos; en cambio, para vender los mismos muebles, es más conveniente anunciarlos como "antiguos". Los publicistas saben de la importancia de emplear la palabra adecuada con la imagen apropiada para obtener los resultados deseados.

El mismo lenguaje ha ido depurando términos para presentar muchas veces la misma realidad con otro nombre más apropiado: **docente**, en lugar de profesor; **evaluación**, por examen; **estilista** y no peluquero; **tablajero**, por carnicero; **no acreditó**, por reprobó; **invidente**, por ciego; **retardado en el desarrollo**, por retrasado mental, etcétera.

La carencia de lenguaje, o lo limitado del mismo, afecta la comunicación y crea problemas de interpretación. De ahí la importancia de recurrir a la metacomunicación para poder acceder a un buen nivel de comprensión mediante las palabras.



Nos comunicamos mediante palabras.

2. *El cuerpo.* Con el cuerpo comunicamos 55% de nuestros mensajes, como ya se señaló. El cuerpo es, en sí mismo, un mensaje: el lenguaje del cuerpo, al que no siempre se le presta la debida atención consciente. Un dolor de cabeza es un mensaje y, para atenderlo, se requiere de buena comunicación con el propio cuerpo: "¿qué me dice la tensión en el cuello?", "¿qué expresa el cuerpo a través de la enfermedad?".

Los medios corporales más importantes que empleamos en la comunicación son:

- a) La postura: Un cuerpo jorobado puede comunicar depresión, agobio por la vida. El cuerpo erguido manifiesta, en cambio, seguridad, disposición. Una postura firme manifiesta asertividad; lo contrario puede indicar aburrimiento, etcétera.
- b) Los ojos, la mirada: Se ha dicho que los ojos son las ventanas del alma. Y con mucha razón: los ojos son un importante vehículo de comunicación, sobre todo para confirmar o disconfirmar las palabras. No es lo mismo decir "yo no fui" con los ojos fijos que bajando la mirada. Ésta puede comunicar aceptación, ternura y comprensión o también reto, rivalidad ("me miró mal"). Ha habido casos de peleas y hasta muertes... por una mirada ("se me quedó mirando, retándome", "¿qué me ves?").

Un estudiante relató el caso de un maestro de bachillerato que frustraba y desconcertaba a todos porque daba la clase mirando en profundidad, jamás a los estudiantes. Una joven, en cambio, agradeció a una excelente maestra, al final del curso, el que la hubiera estimulado tanto en la clase. Al preguntar cómo lo había hecho, la joven respondió: "Usted siempre me miraba en clase y eso me estimulaba mucho a atender".

Se dice que "hay miradas que matan"; hay miradas penetrantes, escrutadoras, miradas de comprensión y tolerancia. Recuerdese el caso de la niña de mirada penetrante en la película *Cría*

cuervos, de Saura; así como la mirada llena de ternura del niño hacia su padre, en la película *El ladrón de bicicletas*, de Fellini, cuando éste intentó robar una bicicleta para poder trabajar.

En la Biblia hay numerosas referencias a la mirada: "miró a Pedro" (y éste se soltó a llorar amargamente, al recordar su traición), "clavó en él su mirada", "mirándolo fijamente", etc. En la película *Karate kid*, el maestro oriental transmite una energía increíble al discípulo en la jugada final, mediante una mirada plena de seguridad y confianza.



La postura

Sin duda, a través de los ojos nos comunicamos, somos transparentes, vulnerables. De ahí la necesidad de muchos de utilizar anteojos oscuros (es típico en los agentes de tránsito), no obstante que no lo amerite, y también la dificultad para establecer buena comunicación con una persona que los emplea, ante la falta de contacto visual. Hablar con los anteojos oscuros puestos es como comunicarse a través de una ventana con las persianas cerradas: nos "protege" de ser vulnerables, pero impide el contacto directo con las personas.

Como se verá más adelante, hay personas a las que si no se les mira a los ojos no se sienten escuchadas, al no lograr penetrar en ellas por su "canal de acceso": los ojos.

c) Las manos: Se habla de la "danza de las manos" porque éstas refuerzan, señalan y enfatizan lo que decimos. Hay personas que "hablan con las manos". Véase el caso de los actores de pantomima o mimos: no hablan, pero cómo logran comunicarse.

d) El tono de la voz: Mediante el tono de la voz matizamos o enfatizamos las palabras o señalamos el mensaje más importante. Los acompañantes de la voz representan 38% de nuestra comunicación.

Hay un tono de voz para mandar u ordenar; otro para pedir por favor; otro para regañar; otro para hablar con ternura: un padre que utiliza un tono de voz excesivamente amable para corregir o regañar a su hijo tal vez no consiga el efecto deseado.

Véase a continuación cómo una misma frase cambia de significado de acuerdo con el énfasis puesto en el acento:

1. YO no le dije a Juan que tú eras estúpido (otra persona lo hizo).
2. Yo NO le dije a Juan que tú eras estúpido (tal vez me lo guardo para mí).

3. Yo no le *DIJE* a Juan que tú eras estúpido (solamente se lo sugerí o se lo di a entender).
  4. Yo no le dije a *JUAN* que tú eras estúpido (lo dije a otros, pero no a Juan).
  5. Yo no le dije a Juan que *TÚ* eras estúpido (indiqué que alguno del grupo era estúpido; Juan debe haber creído que me refería a ti).
  6. Yo no le dije a Juan que tú *ERAS* estúpido (le dije que eres estúpido).
  7. Yo no le dije a Juan que tú eras *ESTÚPIDO* (le dije que eras otra cosa o le di a entender que no eras muy inteligente).<sup>26</sup>
- De igual manera, la siguiente pregunta, muy conocida, cambia el mensaje de acuerdo con el tono de voz y la acentuación:

"¿Cómo amaneciste, vieja?" (es amable y cordial).

"¡Cómo amaneciste vieja!" (es agresivo e insultante).

"¿Cómo? ¿Amaneciste, vieja?" (muy agresivo e insultante).

Véase a continuación el énfasis de la voz en la siguiente tira cómica:



El tono de la voz en la comunicación.

<sup>26</sup> Tomado de Mauro Rodríguez, *Relaciones humanas*, op. cit., p. 37.



- e) Cejas, pestañas: Las cejas y pestañas también enfatizan los mensajes: se dice que alguien "se paró de pestañas" o "pestañeó" ante tal acontecimiento.
- f) La distancia corporal: Edward Hall (1989) define cuatro distancias corporales básicas: la cercana o íntima (a menos de un metro), la personal (aproximadamente a un metro de distancia), la pública (más lejana) y la social (variable y de mayor distancia). Utilizamos una distancia adecuada según el caso, con lo cual establecemos una regla de relación, como ya se vio, o corregimos la distancia apropiada en caso necesario: una chica que platica con un joven a la distancia "conveniente" dará un paso hacia atrás, tal vez sin darse cuenta, en caso de que el chico se acerque a menos de un metro. Cuando un político o jerarca eclesiástico dialoga con un grupo, se observa cuál es la distancia apropiada: la social o la pública, esto es, la lejana.

Véase la distancia corporal en la siguiente ilustración:



- g) Sueños: Se dice que un sueño es una carta escrita en símbolos. Jung tenía siempre la costumbre con sus pacientes de preguntarles: "¿Qué le dice su sueño?". En los sueños hay procesos psicológicos inconscientes, no necesariamente negativos, traumáticos o sexuales, según Freud. Simplemente procesos. La actitud y el modo para "escuchar" los

sueños, de recordarlos, analizarlos, hace que la persona tenga una disposición de autoescucha y paulatinamente entre en contacto con los mensajes emitidos por el "genio interior" que todos llevamos. De ahí la importancia de no levantarse precipitadamente en las mañanas, de detenerse a escuchar: "¿Qué soñé? ¿Qué me dice mi sueño?" Esto indudablemente mejora la comunicación consigo mismo y el autoconocimiento.

3. *El silencio.* El silencio no es la ausencia de comunicación o vacío de comunicación. De la misma manera que el mar es un camino porque conduce a las islas, los silencios son mensajes. Pero como todos los mensajes, los silencios son de diversa índole: desagradables, dolorosos, incómodos o placenteros.

El silencio puede ser insoportable en una pareja en conflicto que come sin hablar; en el anfitrión que atiende a una visita y llega un momento en que no sabe de qué hablar; cuando llega una persona no aceptada a un grupo y éste se queda en silencio para indicar desaprobación; cuando al declamador se le olvida la poesía, etcétera.

En cambio, el silencio es placentero para una pareja después de un rato de intimidad; en la expectación que precede al inicio de un concierto; en una iglesia gótica, en una sala de meditación.

Es muy importante aprender a descifrar "la gramática de los silencios" y captar "los sonidos del silencio". Véase el siguiente hecho histórico e intérpretese el significado del silencio:

*Levantarse sin ser visto*

Cuando Krushev pronunció su famosa denuncia de la era estaliniana, cuentan que uno de los presentes en el Comité Central dijo: "¿Dónde estabas tú, camarada Krushev, cuando fueron asesinadas todas esas personas inocentes?".

Krushev se detuvo, miró en torno por toda la sala y dijo: "Agradecería que quien lo ha dicho tuviera la bondad de ponerse en pie".

La tensión se podía mascar en la sala. Pero nadie se levantó.

Entonces dijo Kruschev: "Muy bien, ya tienes la respuesta, seas quien seas. Yo me encontraba exactamente en el mismo lugar en que tú estás ahora".<sup>27</sup>

El silencio es muy desagradable para las personas que sólo se comunican con palabras o que hablan mucho, para quienes no pueden dejar de estar activos (la llamada "activitis"), los no habituados a la meditación y para quienes el contacto profundo consigo mismo les resulta amenazador.

El silencio es una fuente de revelación y sabiduría, de descubrimiento interior. Suzuki dice que "el Oriente es silencioso y el Occidente locuaz". Por eso se dice: "el sabio calla..."

¡Cuántas veces hemos encontrado "luz" o iluminación mediante el silencio! Una joven que se había comprometido en matrimonio comenzó a sentirse mal desde entonces, a no tener hambre, a dormir mal, es decir, con mucho malestar. Su familia y amigos le decían que era por la emoción de casarse. Pero al persistir el malestar, decidió retirarse una semana completa a meditar y en el silencio descubrió que no quería casarse con esa persona, que le convenía por ser de "buena familia" pero que no lo amaba.

Véase el valor del silencio en el texto citado a continuación:

Uno de los más renombrados sabios de la antigua India fue Svetaketu, el cual obtuvo su sabiduría del siguiente modo: cuando no tenía más que siete años, su padre le envió a estudiar los Vedas. A fuerza de aplicación y de inteligencia, el muchacho eclipsó a todos sus condiscípulos, hasta el punto de que, con el tiempo, fue considerado el mayor experto viviente en las Escrituras... cuando apenas había dejado atrás su juventud.

De vuelta a casa, su padre, para poner a prueba el talento de su hijo, le hizo esta pregunta: "¿Has aprendido lo que, una vez aprendido, hace que ya no sea necesario aprender más? ¿Has descubierto lo que, una vez descubierto, hace

---

<sup>27</sup> Anthony De Mello, *El canto del pájaro*, pp. 115-116.

que cese todo sufrimiento? **¿Has conseguido saber lo que no puede ser enseñado?**

"No", respondió Svetaketu.

"Entonces -dijo el padre- lo que has aprendido en todos estos años no sirve para nada, hijo mío".

A Svetaketu le impresionó tanto la verdad de las palabras de su padre que se puso desde entonces a **descubrir, a través del silencio, la sabiduría que no puede expresarse con palabras.**<sup>28</sup>

4. *Las actitudes.* La risa, la timidez, el llegar tarde o a tiempo, transmiten actitudes o disposición hacia algo o alguien. La actitud es evidente, por ejemplo, en un empleado público cuando dice "venga mañana" (sin indagar de dónde viene la persona y el tiempo que le toma realizar un trámite), difiere de cuando instruye al usuario acerca de lo que debe hacer, de manera amable, para que resuelva su problema inmediatamente. Las actitudes son diferentes cuando decimos "me vale" que cuando no permitimos algo "por principio". No es lo mismo responder a un amigo que nos pide un préstamo de mil pesos: "No te presto nada", que decirle: "Cómo lamento no tener todo el dinero para prestártelo; sólo puedo prestarte la mitad". La actitud cambia.
5. *Signos, símbolos, señas.* Dice Jung que así como la planta crea flores, la mente crea símbolos. Los símbolos pueden ser personales o colectivos (del inconsciente colectivo en la teoría jungiana).

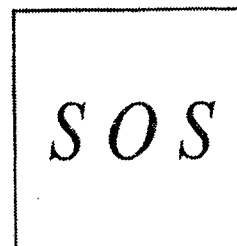
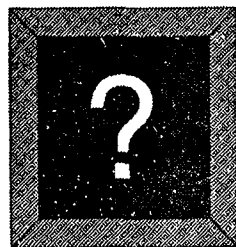
Es sorprendente -como lo notó el mismo Jung- cómo coinciden los símbolos y los mitos en las diversas culturas: por ejemplo, la madre tierra que produce y el dios sol que germina; en multitud de historias o leyendas lo importante no es el qué sino la simbología del cuento. Recuérdese, por ejemplo, la historia de Narciso

<sup>28</sup> Anthony De Mello, *La oración de la rana 1*, p. 37 (las negritas son mías).

que se "ahoga" al contemplar su bella imagen reflejada en el agua: Narciso "muere" al no poder trascender, salir, relacionarse con los demás; de ahí la "muerte psicológica" que representa el narcisismo entendido como la incapacidad de relación con los demás.

Los signos, al igual que las señas, nos permiten la comunicación sin palabras. ¿Ha intentado el lector establecer comunicación con alguien que hable un idioma distinto? ¿Cómo son útiles las señas! El mesero de un restaurante de Moscú tal vez no entienda las palabras "la cuenta, por favor", pero sí comprenderá sin duda cuando, al terminar de comer, se le hace una seña con la mano indicando algo escrito. Tal vez no se entienda una palabra del chino, pero se puede deducir cuando alguien está molesto por las expresiones de enojo de un turista chino que no encuentra su maleta... y que hace señas con las manos de algo que carga. En todo caso, los signos y las señas ayudan a la comunicación: en el beisbol se habla el mismo idioma, tal vez, pero se requiere de señas que el contrario no describa.

A continuación se muestran algunos ejemplos de comunicación mediante signos.





6. *Imágenes, cartones y tiras cómicas.* Las imágenes y las tiras cómicas, así como las caricaturas, son un medio importante de comunicación con el hemisferio derecho del cerebro. Según estudios,<sup>29</sup> el hemisferio derecho es la parte intuitiva, perceptiva, afectiva y responsable de las percepciones globales o síntesis y que, en último caso, permite el cambio de actitud en las personas. Evoca con facilidad el subconsciente y el llamado, por Jung, inconsciente colectivo. En este hemisferio se da la capacidad de síntesis o percepciones globales a partir de un detalle, identificar una melodía o sinfonía sólo mediante una mínima parte de la misma.

En cambio, el hemisferio izquierdo es el responsable del análisis lógico, el razonamiento, el análisis de las situaciones, pero no permite las totalizaciones de la realidad. Esto lo hace el hemisferio derecho.

Con la teoría de los dos hemisferios, es posible comprender la conclusión de un gran investigador cuando afirmó: "Ya tenía la solución; ahora sólo me resta descubrir los caminos por los que llegué a ella".

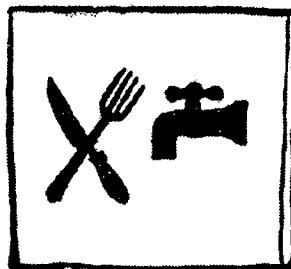
Las imágenes en sus diversas manifestaciones son un lenguaje exquisito del hemisferio derecho. Una sola imagen habla por sí sola, sin explicaciones, sin palabras; éstas sobran. De ahí la conocida frase que se añade a muchas imágenes o tiras cómicas: "sin

<sup>29</sup> Véase a Paul Watzlawick, *El lenguaje del cambio*, capítulos. 2, 3 y 4.

## Las Palabras Perdidas

FOR ABEL QUEZADA

ALGUIEN - NO SE SABE QUIÉN - PONE EN LOS CAMINOS  
ESTOS LETREROS PARA QUE NADIE CREA EN ELLOS



palabras". Porque no hacen falta. Sin duda las imágenes y dibujos animados son un lenguaje favorito de los niños y... de muchos adultos que conservan aún "el niño que todos llevamos dentro".

En las páginas 87, 88 y 89, presento dos ejemplos de comunicación mediante cartones, con el correspondiente fino humor de sus autores, Abel Quezada y Sempé.

7. *Cuentos o historias*. Se dice que las palabras más cautivadoras que posee el lenguaje son "érase una vez..." Nadie puede resistirse a la atracción de un cuento o un relato. Podemos enzarzarnos en discusiones teóricas, en debates intelectuales, pero frente a la acción de un cuento no hay defensa. Vyasa, el autor de *Mahabharata* dice que si escuchas con atención un relato, nunca volverás a ser el mismo. Los grandes maestros espirituales de la humanidad, Buda y Cristo, idearon un recurso para eludir la oposición de sus oyentes a sus enseñanzas: parábola o relato y el cuento.

A través de los cuentos se nos revela la Verdad (así, con V mayúscula); es decir, la Verdad sobre uno mismo. Esto es, a través del cuento y del relato se descubre un conocimiento más profundo acerca de uno mismo. El cuento penetra en nuestro interior, derriba barreras lógicas e intelectuales y conecta directamente con el subconsciente y, a través de éste, con el inconsciente colectivo, de acuerdo con la teoría de Jung.

Véase lo anterior en el pequeño relato citado a continuación:

*Trigo de las tumbas egipcias*

En la tumba de uno de los antiguos faraones de Egipto fue hallado un puñado de granos de trigo. Alguien tomó aquellos granos, los plantó y los regó.

Y, para general asombro, los granos tomaron vida y retoñaron al cabo de cinco mil años.<sup>30</sup>

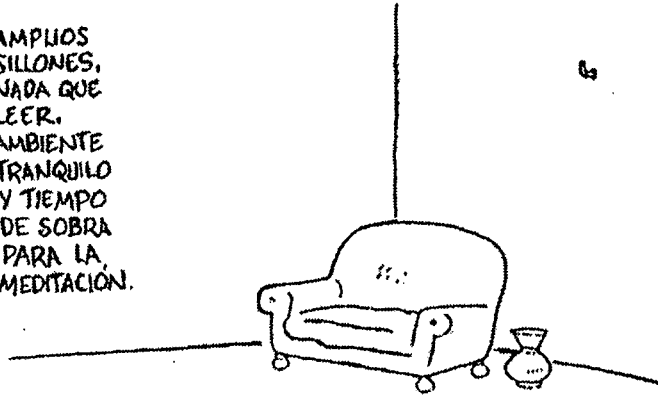
<sup>30</sup> Anthony De Mello, *El canto del pájaro*, op. cit., p. 68.



### LOS INVENTOS POLÍTICOS DEL DR. PITPIT: EL RETIRO

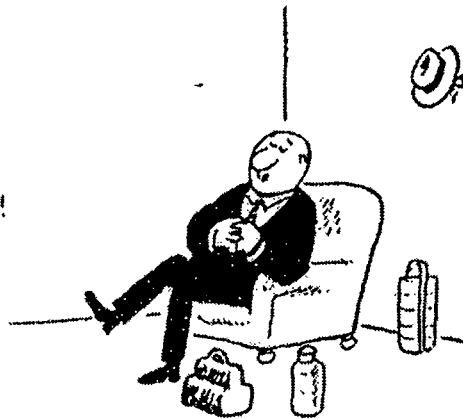
SI USTED, COMO TODO SER VIVIENTE, HA PASADO ALGUNA VEZ POR LA ANTESALA DE UN FUNCIONARIO IMPORTANTE, HABRÁ OBSERVADO QUE ESE ES UN SITIO IDEAL PARA EL DESCANSO.

AMPLIOS  
SILLONES,  
NADA QUE  
LEER.  
AMBIENTE  
TRANQUILO  
Y TIEMPO  
DE SOBRA  
PARA LA  
MEDITACION.



CUÉNTASE DE UN SEÑOR AL QUE SU MÉDICO LE RECOMENDÓ UNA TEMPORADA DE REPOSO ABSOLUTO PARA CALMAR SUS NERVIOS Y, SIENDO HOMBRE METÓDICO, CALCULÓ SU PRESUPUESTO:

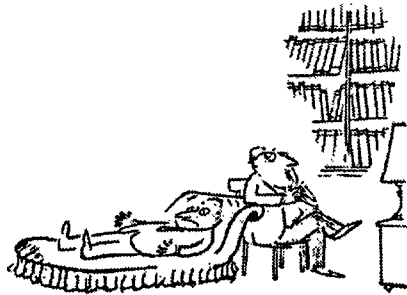
30 CENTAVOS  
PARA EL  
CAMIÓN Y  
YA ESTÁ:  
¡A LA ANTESALA  
DE UN MINISTRO!



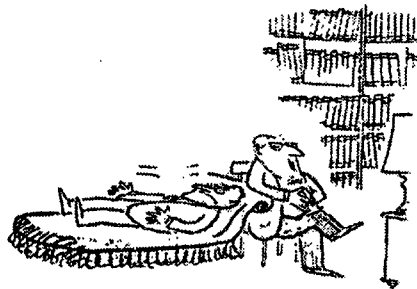
LLEGÓ, SE ANUNCIÓ Y COMENZÓ A DISFRUTAR DE MERECIDO DESCANSO—. DE VEZ EN CUANDO SE MUEVE DE SU SILLÓN PARA QUE BARRAN, PERO NADA MÁS.— ESTÁ MUY REPUESTO...



1



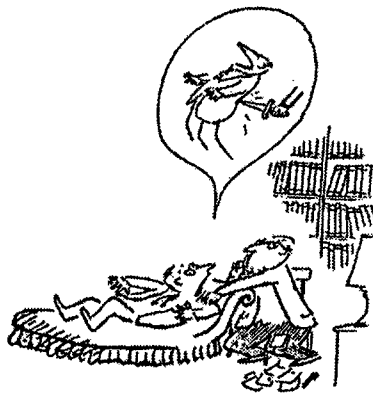
2



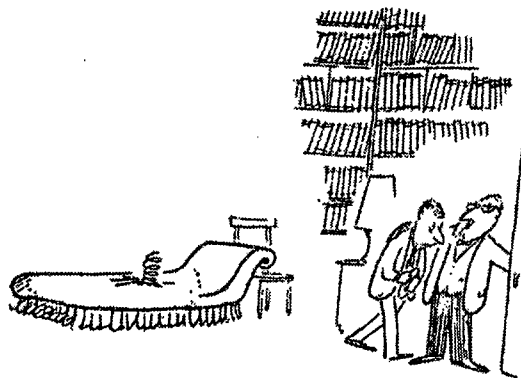
3



4



5



6

¿Qué mensaje encierra este relato? ¿Qué simbología hay en *los granos de trigo que toman vida al cabo de cinco mil años*? Al respecto, el mismo autor comenta: "Cuando alguien ha alcanzado la luz, sus palabras son como semillas, llenas de vida y de energía... Yo solía pensar que las palabras escritas estaban muertas y secas. Ahora sé que están llenas de energía y de vida... hasta que son sembradas en un corazón fértil y receptivo".<sup>31</sup>

Milton Erickson ha aplicado magistralmente el recurso del cuento o del relato a la psicoterapia, con la finalidad de derribar las defensas ante el cambio y penetrar "por la escalera de servicio", mediante un cuento, al subconsciente e influir favorablemente en el cambio del paciente. Remito al lector a la obra alusiva.<sup>32</sup>

8. *La música, el baile, la danza.* La música, el baile y la danza son tanto expresiones culturales como medios de comunicación; nos transmiten mensajes. Una canción puede ser más explícita que una conferencia para poder comprender algo. Por ejemplo, al hablar de autoestima y de formas de mejorarla, resulta muy explícito el escuchar la canción *Eres tú y*, de acuerdo con el principio de las relaciones humanas de que dar y recibir es lo mismo, convertir el mensaje para el otro, en un mensaje para sí mismo. Por ejemplo: "Eres tú el fuego de mi hogar" en: "Yo soy el fuego de mi hogar". ¡Cuánta fuerza y energía se siente en una canción que canta un grupo de amigos alrededor de una fogata! Tiene la fuerza del vínculo, tan diferente cuando en una reunión de amigos cada quien canta su canción (o cada uno "jala para su santo").

El baile y la danza transmiten mensajes culturales. Por ejemplo, las danzas rituales como la danza del maíz, de agradecimiento por

<sup>31</sup> *Idem.*

<sup>32</sup> Sidney Rosen, *Mi voz irá contigo. Los cuentos didácticos de Milton Erickson*, Paidós, Buenos Aires, 1986.

la cosecha o la de los voladores de Papantla, símbolo arcaico de los bienes, al igual que la tradición de la mexicanísima "piñata". Compárese la expresión de mensajes culturales en un vals con la de un baile hawaiano.

Alguna vez le pidieron a Beethoven que expresara con palabras lo que había querido decir en su *Séptima Sinfonía*. El gran compositor respondió: "Si yo explicara con palabras lo que quise decir con la sinfonía, no la habría yo compuesto".

Platón dice que la música es subversiva. Es decir, contiene mensajes penetrantes que influyen el comportamiento de manera subliminal. Tal vez esto explica el éxito de los cantantes, sobre todo en la juventud, y el uso de las canciones con fines didácticos; por ejemplo, en campañas de alfabetización (como en el caso de Nicaragua) o de educación para la salud.<sup>33</sup>

De este modo, hay música festiva (como la *Obertura 1812* de Chaikovski o *Las Mañanitas*), místico/religiosa (como el canto gregoriano, cantatas y corales de Bach), fúnebre (como el *Requiem*, de Mozart), para fiestas, baile (*Sopa de caracol*, *La vida es un carnaval*, *Caballo viejo*), solemne (*La marcha triunfal de Aída*); hay cantos de lucha, de victoria (la *Marcha de Zacatecas*), de resentimiento o rencor (*Las rejas no matan*), de perdón o reconciliación (*Lo pasado pasado*), de agradecimiento (*Gracias a la vida*), de amor (*Creo en el amor*; *El amor es una cosa esplendorosa*) etcétera.

9. *El espacio*. El espacio mismo y la distribución de éste son comunicación. No sólo la distancia que se guarda entre las personas encierra importantes mensajes y reglas de relación, sino también la distribución misma del espacio: recibir a una persona en un despacho, sentado detrás del escritorio, es diferente de hablar con ella

<sup>33</sup> Véase a David Werner y Bill Bower, *Aprendiendo a promover la salud*, CEE, México, 1985.

sentado a un lado de la misma, sin la barrera del escritorio. En Francia es muy común que cuando una familia hace día de campo en algún lugar a la orilla de la carretera, se le respete "su espacio", y otras familias busquen otro sitio, no junto de ésta. En Alemania se acostumbra trabajar en las oficinas y despachos con la puerta cerrada; en cambio, en México normalmente se atiende en los privados con la puerta abierta, excepto cuando se trata algún asunto particular. La puerta cerrada indica "seriedad", para los alemanes; en cambio en México, puede indicar "no disposición" o "excesiva seriedad". La puerta abierta es símbolo de falta de seriedad para los alemanes; para nosotros, en cambio, apertura, disposición.

Cuando se forma una *cola* para el banco o el autobús, hay una distancia conveniente entre las personas. En cambio, jornaleros de la sierra de Chiapas que "hacen cola" para cobrar "la raya", se forman teniendo contacto unos con otros, costumbre insoportable para los ciudadanos. Los espectadores de un juego de beisball en los Estados Unidos se sientan cada uno en su butaca; en cambio en Inglaterra los asistentes a un juego de football, suelen estar de pie, abrazados y cantando.

La distribución del espacio en un jardín japonés difiere notablemente de las costumbres occidentales: nosotros generalmente dejamos amplios espacios verdes con las flores cercanas a los muros; en cambio, en Japón la distribución es parecida a un laberinto con la finalidad de que el paseante ejercite todos los sentidos al moverse en medio de las piedras, flores, plantas y caídas de agua.

El espacio y su distribución es comunicación y habla de nuestra manera de entender la vida.

10. *Los mensajes subliminales.* Los mensajes subliminales han derivado de los estudios sobre el inconsciente de Freud y la posibilidad de influir en el comportamiento de las personas a través

de medios no conscientes. Ha tenido mucha aplicación en la mercadotecnia, en particular en la televisión.

Los mensajes subliminales son expuestos de manera casi imperceptible, evocando conexiones con el subconsciente.

También existe la "música subliminal" en la cual, en melodías suaves y relajantes, existen mensajes como "tú puedes lograr lo que te propones", "eres un niño muy inteligente", "aprender es fácil y divertido", etc. Existen importantes aplicaciones en el aprendizaje, como "el placer de aprender".

Remito al lector a una "lectura crítica" de la televisión. Y, en particular, al libro de Guillermo Michel, *Para leer los medios: prensa, radio, cine y televisión* de la editorial Trillas y el manual editado por Conapo, *La televisión y los niños*.

# Lectura 8

## Comunicación y proyección



## Valoración crítica

La lectura "*Comunicación y proyección*" analiza un elemento más de la comunicación interpersonal y educativa que es la proyección.

Se debe a los estudios del psiquiatra austriaco Sigmund Freud, padre del psicoanálisis, el descubrimiento de este importante fenómeno en la comunicación. Freud lo observó en su práctica psicoanalítica cómo las personas tienden a ver o transferir actitudes inconscientes en su terapeuta (lo llamó "transferencia"), así como se da el fenómeno a la inversa, del analista hacia el paciente, a lo que llamó "contratransferencia".

Más recientemente, la psicología de la Gestalt afirma que el 90 % de lo que hacemos es proyectivo, es decir, comunicamos en las situaciones y personas actitudes nuestra como una pantalla donde se éstas se proyectan.

Los espacios educativos no son ajenos a esta realidad humana. Para el docente es importante ser sensible a este fenómeno interhumano y poder responder apropiadamente a ello para desempeñar mejor su rol formativo en los estudiantes. La Gestalt lo expresa de un modo simpático: "Si algo te **choca**, te **checa**". Ser sensible a la proyección, en ambos sentidos (del docente a los estudiantes y de éstos al maestro), es un importante recurso comunicativo para un docente en su tarea educativa.

### 3. COMUNICACIÓN Y PROYECCIÓN

“¿Por qué es aquí tan feliz todo el mundo, excepto yo?”  
“Porque han aprendido a ver la bondad y la belleza en todas partes”, respondió el Maestro.  
“¿Y por qué no veo yo en todas partes la bondad y la belleza?” “Porque no puedes ver fuera de ti lo que no ves en tu interior.”<sup>13</sup>

Un elemento importante, presente en la comunicación, es el fenómeno de la **proyección**. Se debe a Freud el descubrimiento de este fenómeno de la conducta humana, que consiste en **ver fuera de nosotros**, a menudo en otras personas, aspectos de uno mismo que son generalmente desagradables y que no somos capaces de **ver** (esto es, de **reconocer**) en nosotros mismos, es decir, el no poder ver en la realidad exterior lo que no vemos en nosotros mismos, como lo expresa el diálogo citado arriba.

En la comunicación, gran parte del contenido comunicativo es **proyectivo**. La teoría de la Gestalt<sup>14</sup> afirma que 90% de lo que hace-

<sup>13</sup> Anthony De Mello, *¿Quién puede hacer que amanezca?*, op cit., p. 74 (las negritas son mías).

<sup>14</sup> Fritz Perls, *Terapia Gestalt*, p. 33.

mos y decimos es proyectivo. Fritz Perls solía decir que 80% de nuestra percepción del mundo es pura proyección... y la mayor parte del restante 20%... también.<sup>15</sup> Véanse los siguientes casos que ejemplifican lo anterior y que hablan por sí solos:

"Perdone, señor -dijo un tímido estudiante- pero no he sido capaz de descifrar lo que me escribió usted al margen en mi último examen."

"Le decía que escribiera usted de un modo más legible", -le replicó el profesor.

"Querido -le dijo una mujer a su marido durante una fiesta- sería mejor que no bebieras más. Ya estás empezando a parecer borroso."<sup>16</sup>

Como se observa en los casos citados, lo que cada uno comunica es una proyección de sí mismo, los defectos que "vemos" en los demás son nuestros propios defectos, lo que nos molesta de los demás es aquello que no percibimos en nosotros mismos, porque es desagradable.

La proyección pone en evidencia que, cuando nos comunicamos, los demás son solamente espejos en donde nos reflejamos: al vernos en los demás, "nos vemos" a nosotros mismos sin saberlo, porque el mecanismo es inconsciente.

Para comprender mejor como opera la proyección en la comunicación humana, hagamos referencia a un importante concepto derivado del Oriente: el Mandala y su aplicación a las relaciones humanas.<sup>17</sup>

*Mandala* es un término de origen hindú que significa círculo o círculo mágico, como un todo o una totalidad. En efecto, se parte del convencimiento de que cada uno de nosotros es **una totalidad concreta**. Todos tenemos de todo: desde los componentes básicos que son masculino/femenino (físicamente tenemos caracteres sexuales del otro

<sup>15</sup> Jorge Bucay y Silvia Salinas, *Amarse con los ojos abiertos*, p. 48.

<sup>16</sup> Anthony De Mello, *La oración de la rana 2*, p. 159 (las negritas son mías).

<sup>17</sup> Véase Carl Jung y R. Wilhelm, *El secreto de la flor de oro*, p. 39.

sexo no desarrollados), hasta las múltiples combinaciones y opuestos del comportamiento humano, como se observa a continuación:

Femenino	—————	Masculino
(Yang)		(Ying)
Tristeza	—————	Alegría

Cada uno de los opuestos de la vida humana forman un todo, un mandala o círculo. Pero de las dos partes, la mente o el ego elige generalmente una y desecha la otra, debido a múltiples influencias sociales. La parte no agradable es puesta fuera y ubicada en los demás o simplemente se rechaza o reprime. El eje es cortado en dos partes, una de las cuales es aceptada y la otra rechazada:

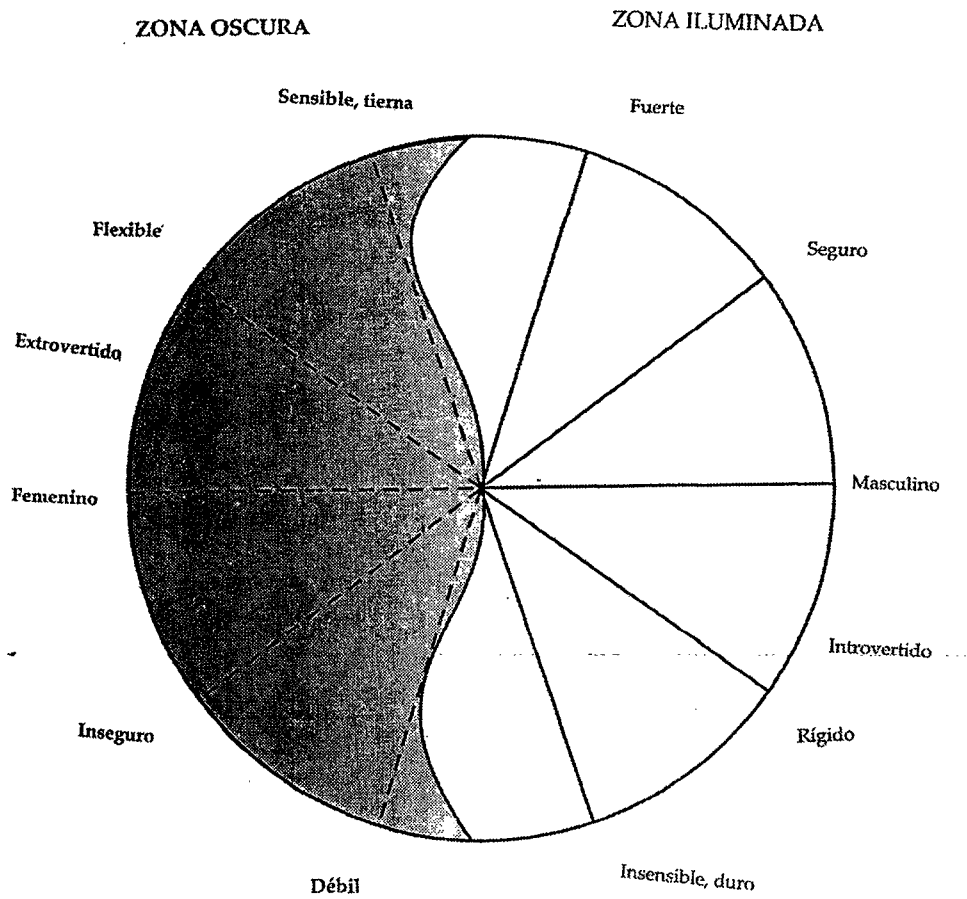
Femenino	—————	X	—————	Masculino
(Yang)				(Ying)
Tristeza	—————	X	—————	Alegría

Así tenemos que al resaltar la parte masculina y rechazar la femenina, conlleva al machismo y que la alegría es socialmente bien vista ("siempre está alegre"), pero la tristeza o el pasar por periodos de abatimiento son mal vistos o rechazados (reprimidos, según el término freudiano). Lo mismo sucede con los demás aspectos opuestos de la vida humana presentes en cada uno de nosotros: los opuestos se equilibran y forman un todo, un mandala, un gran círculo que incluye la polaridad de las cualidades y defectos característicos del ser humano, como se observa en la siguiente ilustración.

El círculo o mandala (ver p. 34) se compone de dos partes: la oscura y la iluminada.

La zona iluminada de la personalidad está conformada por aquellas partes de las que soy consciente, que acepto y reconozco. En la

## Teoría sobre las relaciones humanas



Mandala (círculo): todos somos completos, somos todo. Tenemos todo: fuerte y débil, seguro e inseguro, inteligente y tonto, rígido y flexible, amor y odio.

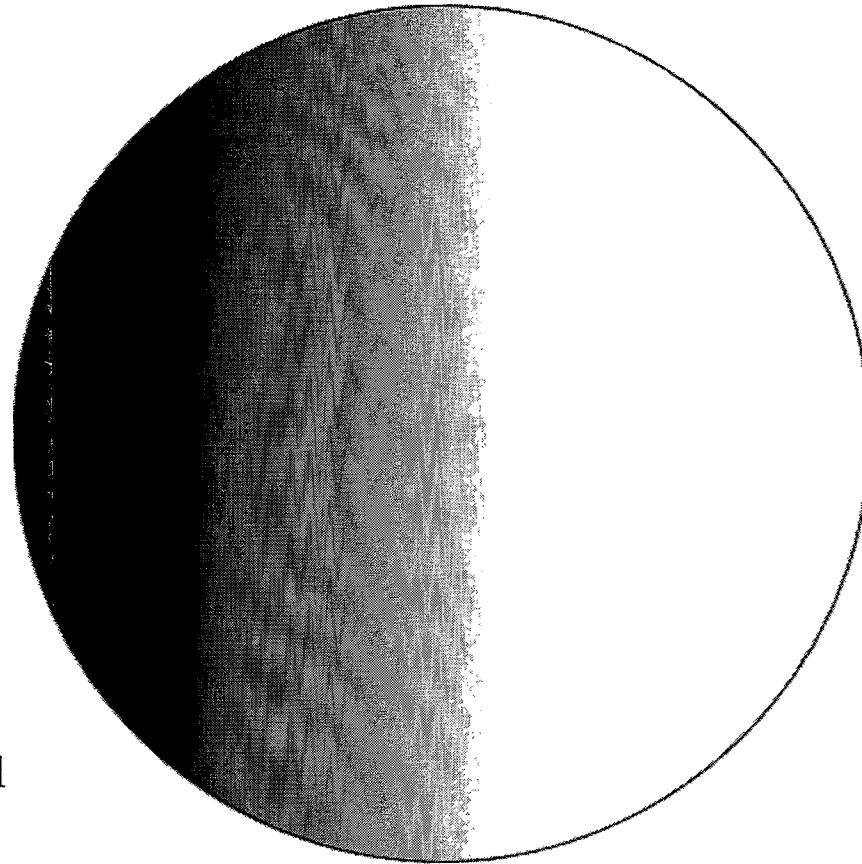
**Conciencia individualista: Ego** ("soy fuerte, bueno, seguro, inteligente...")

**Conciencia total o completa: Self** ("en ocasiones me siento seguro y en otras, inseguro..." "Cuando soy débil, entonces soy fuerte": San Pablo).

Zona Oscura  
Sombra

Polaridades

Zona Iluminada



**Polo Masculino**

Hacer  
    Crear  
Realizar  
    Activo  
Agresivo  
    Potencialidad

**Símbolo s**

Sol    Fuego  
Yang

**Polo Femenino**

Entrega  
    Apertura  
Absorción  
    Acogida  
" Debilidad"  
    Receptividad

**Símbolo s**

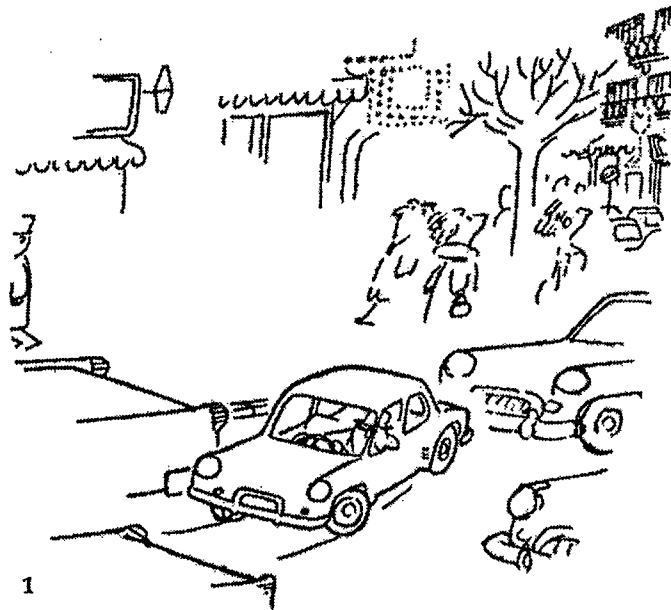
Luna    Agua  
Tierra    Yin

ilustración citada, corresponde a una persona que reconoce ser masculino, fuerte, seguro, introvertido, rígido, insensible, duro, entre otras características. En cambio, la zona oscura la conforman aquellas partes desconocidas de sí mismo que va descubriendo al relacionarse, sobre todo con la mujer, que en la ilustración citada reconoce ser femenina, sensible, tierna, flexible, extrovertida, insegura y débil. Todos estos ejes se actualizan, se complementan al entrar en relación con alguien, en particular cuando la relación es profunda y la persona ve pero no reconoce que, por ejemplo, si se define como introvertido, busca comunicarse y relacionarse con alguien extrovertido y completar su propio mandala, no obstante el conflicto que representa el relacionarse con alguien extrovertido ("habla mucho..."); como tampoco puede ver su propia terquedad e inseguridad sino sólo en la otra persona, quien, obviamente, argumentará que el terco e inseguro es él... de donde surge el conflicto inherente a las relaciones humanas.

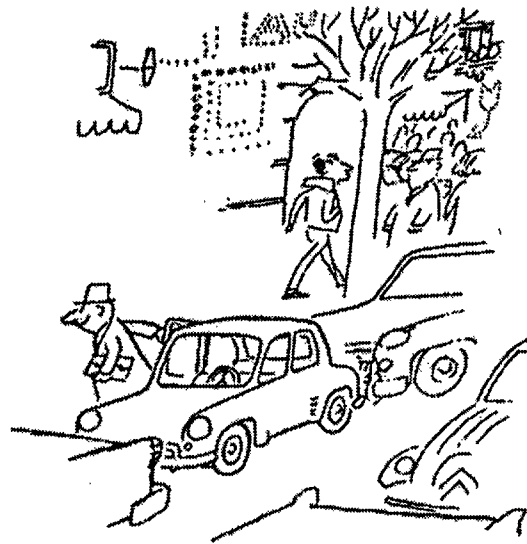
Como se puede deducir, el relacionarse con los demás, en particular de manera íntima, implica necesariamente entrar en conflicto, al "reconocer" en los demás partes agradables y desagradables de nosotros mismos, que habíamos enajenado por razones familiares o sociales (por ejemplo, la creencia de que "los hombres no lloran" remarca otra creencia de que "sólo las mujeres lloran"; por eso se dice "el que se raje es vieja"). En consecuencia, los demás son ni más ni menos que... nosotros mismos, sólo que no atinamos a reconocerlo. Las personas con las que nos relacionamos son espejos en donde nos vemos reflejados o pantallas donde nos proyectamos, y los espejos no siempre nos reflejan cualidades o características agradables, como se observa en la siguiente ilustración con el singular humor de Sempé.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Sempé, *Rien n'est simple*, Denöel, París, 1962.

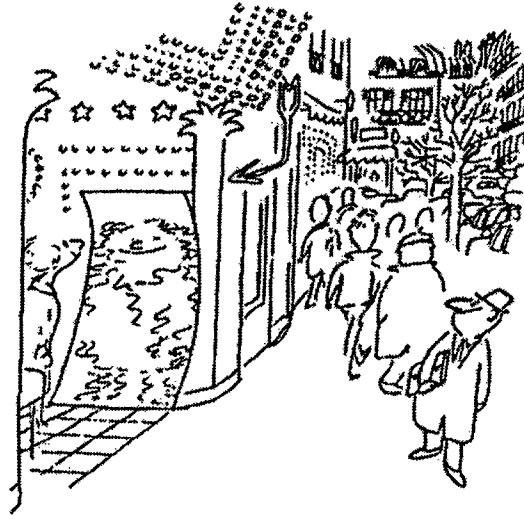


1

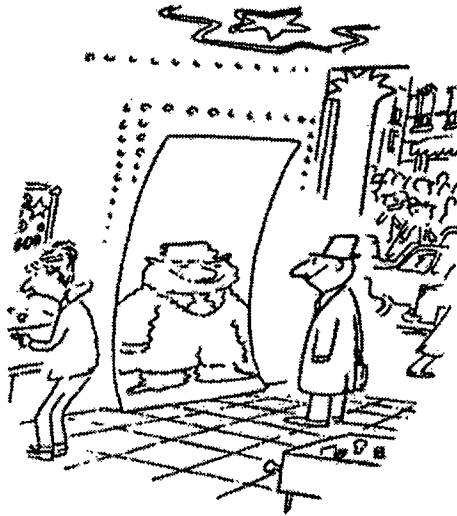


2

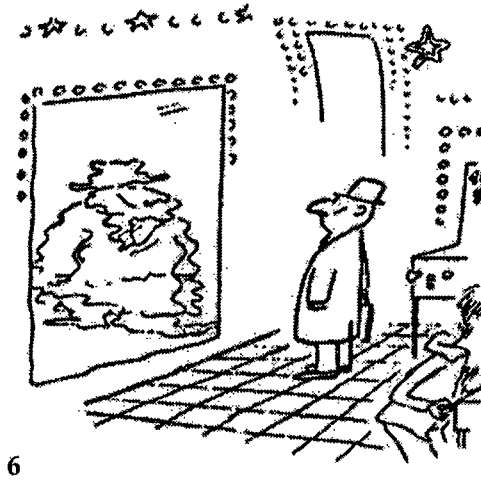
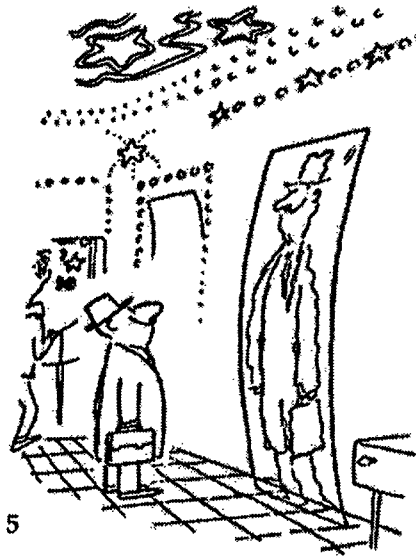


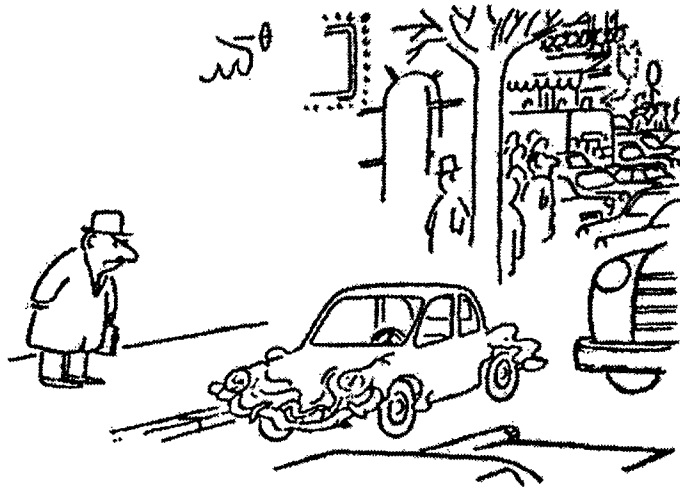


3



4





7

Pongamos un caso: cuando alguien se comunica con una persona amable, simpática, atenta, estas cualidades sin duda le agradan y tenderá a comentar: "esta persona me cae bien por ser tan amable y atenta". Sin duda, dicha persona lo es, pero al otro eso le simpatiza porque descubre una característica poco reconocida en sí mismo.

Igualmente, cuando se habla con alguien que se muestra terco en una discusión, sin duda que lo es, pero al otro le desagrada reconocer o actualizar en él su propia terquedad.

En las relaciones humanas sucede lo mismo que cuando contemplamos la luna: cuando la vemos en cuarto menguante, no creemos que esté completa; cuando la observamos en cuarto creciente, tampoco creemos que la parte que vemos sea toda. Igualmente, cuando admiramos la luna llena, ni siquiera es toda la luna, sino tan sólo su parte iluminada (la parte oscura no la podemos ver). Del mismo modo sucede en las relaciones humanas, la comunicación con los demás nos permite ir descubriendo partes oscuras de los demás... y a

nosotros, dar a conocer a los otros, a nuestro pesar, nuestras propias zonas oscuras.

Con razón apunta Anthony De Mello: "Tanto aquello de lo que huyes, como aquello por lo que suspiras, **está dentro de ti**". Lo primero es todo lo que rechazo de mí y lo deposito en los demás; lo que no quiero aceptar. Lo segundo es todo aquello que no logro reconocer en mí o, para retomar la cita del mismo autor "no puedes ver fuera de ti lo que no ves en tu interior".

La sabiduría popular lo dice de otra manera igualmente válida: "¿Quieres conocer a Inés?... vive con ella un mes" o también: "Quieres conocer a Andrés... vive con él un mes". Obviamente, la citada Inés es "la otra", Andrés "el otro" y uno mismo. Para decirlo con las palabras de Aurelia Guízar: "El que apesta nunca se huele" (si se permite la pregunta: ¿alguien ha logrado olerse cuando apesta a tabaco, a alcohol o a sudor?) Es raro que uno se percate de su propio olor. Con mayor facilidad lo notan los demás y, si existe confianza, nos lo señalan: "Tienes mal aliento". Nuevamente, esas zonas "que apestan" y que los demás identifican muy fácilmente, como un "secreto a voces", representan nuestras zonas oscuras, que actualizamos al relacionarnos con los demás.

Se debe a Jesucristo la conocida frase en la que, si se analiza con detenimiento, veremos el mecanismo de la proyección: "Ves la paja en el ojo de tu hermano y **no ves la viga que hay en el tuyo**". Es decir, vemos **fuera** lo que no podemos (o no queremos) ver **dentro**: somos "ciegos" para vernos, pero tenemos los ojos bien abiertos para ver a los demás, sobre todo en lo desagradable o en los defectos.

Por ello necesitamos **indispensablemente** de la relación con los demás... para poder conocernos a nosotros mismos, como lo expresa la frase de Hora citada anteriormente: "**Para comprenderse a sí mismo, el hombre necesita que otro lo comprenda; para que otro lo comprenda, necesita comprender al otro**".

Anthony De Mello expresa a este propósito una frase que, en un primer abordaje, parece enigmática:

Relacionarse es reaccionar.  
Reaccionar es comprenderse a sí mismo.  
Comprenderse a sí mismo es alcanzar la iluminación.  
**Las relaciones humanas son una escuela de iluminación.**<sup>19</sup>

Hagamos un análisis de contenido de la cita anterior en la vida cotidiana: al relacionarse con alguien, uno se relaciona con esa persona y consigo mismo. Se reacciona ante lo que dicha persona provoca o evoca en uno mismo. Si los mensajes son aprovechados, si se aprende (aprender no en sentido intelectual sino **darse cuenta, caer en la cuenta**), se comprende uno más a sí mismo, se alcanza la iluminación; es decir, se iluminan zonas oscuras de sí mismo.

Por ello, las relaciones humanas representan una escuela de la vida para la iluminación. Pero, como el mismo autor apunta, "no todos los que tienen los ojos cerrados están dormidos ni todos los que tienen los ojos abiertos pueden ver". La mayor parte de las veces "vemos a los demás", pero con dificultad "nos vemos a nosotros mismos".

Sin duda, lo anterior explica por qué las relaciones humanas son conflictivas por principio. Porque, como se dice comúnmente, a nadie le gusta que le digan sus verdades. Por eso se dice de manera popular: "una tamalera no puede ver a otra enfrente". Los demás, como espejos, nos dicen nuestras verdades cuando nos relacionamos con ellos. Y si logramos ver, recibimos luz sobre nosotros mismos.

El conflicto es, pues, inherente a las relaciones humanas, en particular en toda relación que evoluciona. El conflicto es mayor entre

---

<sup>19</sup> Anthony De Mello, *La oración de la rana 2*, op. cit., p. 164 (las negritas son mías).

más profunda es la relación: las relaciones interpersonales más profundas (pareja, padres-hijos, amigos, compañeros de una misma habitación) son también las más conflictivas. Pero el conflicto hace crecer porque nos ilumina. Por ello, el conflicto en las relaciones humanas no sólo es tolerable, sino **indispensable** para poder conocerse.

Michael Ende, en la novela *La historia interminable*, narra un episodio (muy parecido a una parábola o cuento oriental) en el cual el personaje Atreyu debe de llegar a un lugar cuyo acceso es muy difícil y, para conseguirlo, necesita transportar tres puertas muy extrañas. Estas son: la Puerta del Gran Enigma, del Espejo Mágico y la Puerta sin Llave. La primera se puede traspasar haciendo un gran esfuerzo por ser una puerta de piedra. La segunda, en cambio, para abrirse necesita reflejar a Atreyu en dicho espejo. Pero éstos tienen la particularidad de que reflejan a la persona... **por dentro**. Al ver los espejos mágicos, el personaje se ve, reconoce y acepta. La tercera puerta es de una sola pieza metálica, sin llave y bisagras. No parece ser una puerta, es como una plancha metálica. Esta puerta se abre cuando el personaje es capaz de estar ante ella y **no desear que se abra**. Dicho de otro modo, la Puerta sin Llave sólo se abre cuando el que está ante ella no tiene el deseo de que se abra.

¿Parece complicado todo esto? En realidad la parábola de las puertas nos transmite un profundo conocimiento de la naturaleza humana. Vale la pena hacer una reflexión sobre ello. En la primera puerta están las situaciones humanas que podemos superar con el esfuerzo. En la segunda, todo aquello que necesitamos ver y reconocer dentro de nosotros mismos, buscando en el interior, no afuera que es el lugar equivocado. Y por último, en la tercera están todas las situaciones humanas que generalmente se pueden cambiar cuando uno deja de querer cambiarlas, tales como: el vano intento de pretender cambiar a su pareja o a un hijo, de anhelar cambiar un aspecto

de la propia personalidad en lugar de aceptarlo. El cambio se da en la propia actitud: dejar de hacerlo y aceptarlo. Anthony De Mello lo expresa con humor cuando dice que la naturaleza humana es semejante a la de los burros: se resisten con todas sus fuerzas cuando tratamos de empujarlos o moverlos. Y ésta puede cambiar cuando la dejamos ir. Y concluye con una frase muy esperanzadora: "Nada ha cambiado **excepto mi actitud**: por eso todo ha cambiado".<sup>20</sup>

En conclusión y volviendo a la segunda puerta: los espejos mágicos donde nos vemos reflejados y nos conocemos (si somos permeables) son las otras personas. Nos conocemos en las relaciones humanas a través del mecanismo de la proyección. Como se expresa en Psicología Gestalt, "si algo me choca, me checa". Por ello es tan sabio aprender a aceptar o al menos tolerar a quienes no soportamos... porque ellos son los que más se parecen a nosotros (¿será ese el trasfondo de una de las propuestas cristianas en el tan conocido Sermón del Monte de "amar a nuestros enemigos", que tanto impactó a Mahatma Gandhi para concebir su doctrina de la "no violencia"? Podría ser...). **"La tolerancia es la mayor expresión de la civilidad"**, expresa Sergio Pitol citando a alguien.

Y, sin duda, entre más profunda es la relación y el conflicto inherente a la misma, más nos estamos enterando de nosotros mismos; es decir, más nos conocemos. "Una vida sin reflexión no merece ser vivida", dijo Sócrates.

---

<sup>20</sup> Anthony De Mello, *El manantial*, p. 64 (las negritas son mías).

# Lectura 9

## Algunos aportes de la Programación Neurolingüística (PNL) al desarrollo humano



## Valoración crítica

*“Algunos aportes de la Programación Neurolingüística (PNL) al desarrollo humano”* es una lectura importante dentro de la formación de un especialista en educación.

La PNL es debida a los estudios de John Grinder y Richard Bandler en la observación de tres terapeutas excepcionales en esos años. De estas observaciones fueron conformando lo que posteriormente llamaron PNL. Estos estudios tienen mucha aplicación al ámbito de la comunicación en muchos campos, tales como la educación, psicoterapia, las ventas y en general en el desarrollo humano.

El concepto básico de los autores citados es que “la magia tiene estructura”, es decir, cuando alguien se desempeña de manera exitosa en su campo, establece una serie de procedimientos que pueden ser estudiados y aplicados a otros campos. De aquí se ha derivado la llamada “Psicología de la excelencia”.

Esta lectura aporta importantes elementos para el estudiante en el área educativa con la finalidad de poder “maximizar” su desempeño en lo personal y después en lo profesional. Potencializar nuestros recursos. El aprendizaje significativo derivado de esta lectura está en función de su aplicación y constante ejercitación. Dice George Bernard Shaw: **“Todos somos reyes, el problema es que vivimos fuera de nuestro reino”**.

Roberto De Gasperin (2004) *Saber más es ser más: Manual sobre desarrollo humano*. Xalapa, México: Universidad Veracruzana, págs. 27-39.

## 2. ALGUNOS APORTES DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL) AL DESARROLLO HUMANO

En años recientes dos investigadores, John Grinder y Richard Bandler, se dieron a la tarea de observar con cámara y grabadora a tres renombrados psicoterapeutas, a fin de analizar las estrategias que les hacían ser tan eficientes en el tratamiento de sus pacientes. Dedicaron muchas horas a examinar esos tres "magos de la psicoterapia", que fueron: Virginia Satir, Fritz Perls y Milton Erickson. De sus investigaciones pudieron obtener conclusiones importantes, que permiten a las personas aprender, no copiar, de quienes se desempeñan en sus ámbitos profesionales y personales de modo excelente. En otras palabras: concluyeron que ellos, como psicoterapeutas, son magos y que "la magia tiene estructura"; que existe una metodología o modo de hacer las cosas, que lleva a un desempeño excelente, y que es posible aprender de personas que realizan sus actividades de ese modo, excelente, sin pretender imitarlos. Sus estudios dieron origen a lo que ellos llamaron la Programación Neurolingüística (PNL), que tiene mucha aplicación en diversas áreas como la psicoterapia, la comunicación y la educación, así como en las organizaciones, las ventas, el desarrollo humano y otras.

No es el momento de abundar sobre la PNL, sino de aplicar algunas importantes conclusiones al desarrollo humano que sean útiles en la vida diaria. A continuación se exponen algunas propuestas:

**La actitud hacia sí mismo.** La calidad de la relación consigo mismo es determinante en la manera de relacionarnos con los demás: cómo me percibo, qué pienso de mí, de mis capacidades y aptitudes, qué creencias he instalado en mí. Un caso concreto de la actitud hacia sí mismo son las creencias positivas que producen resultados y que la PNL lo expresa en la siguiente frase atribuida a Henry Ford: *"Si usted creë que puede hacer algo, tiene razón. Y si cree que no puede hacerlo, también tiene razón"*.<sup>1</sup> De ahí se concluye la importancia de actuar "como si pudiera"; la mejor manera de saber de lo que uno es capaz de hacer, es pretender que puede hacerlo. Finalmente, lo que no se pueda hacer no lo hará, es cierto; pero también lo es el creer que si algo es imposible, nunca descubrirá si es o no posible. Recuerda que las creencias positivas son permisos que actúan sobre nuestras capacidades, salvoconductos para el éxito: Una parte esencial para conseguir el éxito es tener creencias que te permitan alcanzarlo. Sin duda, y tomando una expresión del doctor Deepack Chopra, que es una verdad que tal vez cuesta asimilar en un primer abordaje, que "lo que te sucede en la vida es un reflejo de *como te ves a tí mismo*". La percepción y opinión que tengo de mí mismo, lo que pienso de mí es un reflejo de cómo me relaciono, de cómo soy tratado por los demás. En resumen, de cómo me encuentro en el mundo.

---

<sup>1</sup> Joseph O'Connor y John Seymour, *Introducción a la Programación Neurolingüística*, Barcelona, Urano, 1992, p. 130.

Al respecto, puede ser útil un ejemplo: Un subalterno se siente mal y no digno de confianza porque su director no le encomienda funciones que él podría realizar; piensa que no merece confianza, que el director no cree en él. O sea, él interpreta el acontecimiento desde la óptica: "no soy digno de confianza, no soy capaz, él no cree en mí", lo cual afecta negativamente su autoestima. No se imagina otra visión de dicha realidad (por ejemplo, que al propio director se le dificulta delegar y que piensa que, para que las cosas salgan bien, necesita hacerlas él). En otras palabras, que los resultados también pueden ser favorables no al modo del director sino al del subalterno y que éste puede ayudar a su propio director a que aprenda a delegar; que éste podría desarrollar el potencial de sus subalternos delegando funciones y supervisando la correcta realización de éstas. El subalterno interpreta los acontecimientos a partir de cómo se ve a sí mismo: "no soy digno de confianza". Algo semejante sucede cuando alguien parte de la creencia "nadie me quiere" y se relaciona con los demás a partir de esta premisa: su manera de entrar en contacto con los demás será defendiéndose; esto es, siendo agresivo, desconfiado, arisco. Con ello consigue el rechazo y alejar a los demás, lo que a su vez le confirma que no es querido y reafirma su manera de ser, hasta que no se rompa este círculo vicioso producto de la percepción de sí mismo.

**Formarse el hábito de la excelencia.** El hábito de la excelencia es sencillo en su expresión y difícil en su realización: hacer las cosas *bien* desde un principio y cada vez: tener los apuntes en orden, ponerse el cinturón de seguridad cada vez que nos subamos al auto incluso para guardarlo en la cochera, terminar lo que comenzamos, etc., lleva a incorporar estructuras mentales que nos hacen realizar las cosas más fácilmente; estas estructuras se llaman *hábitos*. Como expresa cierto actor: "Si me esfuerzo por

ser amable hasta las diez de la mañana, el resto del día lo seré sin dificultad", lo cual significa que si me formo el hábito de ser amable (o de vivir sin prisa) hasta esa hora (hasta las diez de la mañana, sin fallar), la mente y el cuerpo conformarán estructuras mentales que me llevarán a continuar haciéndolo el resto del día. Tal vez no suceda en la primera vez, pero poco a poco, con la repetición y la persistencia, los hábitos se irán formando y serán parte de mi infraestructura neurológica, al igual que los hábitos que adquirimos al manejar un auto, tocar un instrumento musical, bailar o manejar una computadora, que nos dan grandes satisfacciones cuando nos percatamos de que las podemos realizar sin tener conciencia de ello. Para formarse un nuevo hábito se requiere normalmente de tres semanas de repetición constante para que éste se establezca y poder disfrutar de sus beneficios.

Como ya se dijo anteriormente, lo contrario también es cierto: *hago aquello que creo poder hacer*. El poeta latino Virgilio lo expresó hace siglos, desde antes de Cristo, mostrándonos también lo antiguo de la temática, no obstante su actualidad: "Pueden porque creen que pueden". Y, por supuesto, no me atrevo a emprender aquello que creo no poder hacer. "Intentar es mentir", dice Fritz Perls, con lo que nos invita no sólo a probar sino a *hacer*. Por ejemplo: Si creo que para poder hablar en público antes necesito dominar el miedo y la ansiedad, la realización de este deseo puede tardar bastante tiempo; si creo que puedo hacerlo, aunque sea con miedo y ansiedad, no sólo lo intento sino que *¡lo hago!*. Atreverse, probar, romper esquemas y no sólo intentar sino actuar y hacerlo bien desde el principio, ese es el hábito de la excelencia.

**Si usted siempre hace lo que siempre ha hecho, usted siempre obtendrá lo que siempre ha obtenido; si lo que está haciendo no funciona, haga otra cosa.** Hacer otra cosa, menos lo que uno ha estado haciendo habitualmente, es un factor importante de cambio, dada la tendencia a la repetición, incluso muchas veces del mismo error. Por ejemplo, quedarse callado cuando alguien le grita y seguir haciéndolo es repetir la misma respuesta; ahora bien: ¿Qué pasaría si en lugar de quedarse callado, gritara? Sería una respuesta diferente y habría que ver qué sucedería.

Lo cierto es que, si obtenemos el mismo resultado indeseado, es porque realizamos el mismo procedimiento que nos lleva a eso. Por ejemplo, si deseo que mi hijo recoja sus útiles y ropa sucia y ponga cada cosa en su lugar, y lo castigo con no ver la televisión cada vez que no lo hace, quizá tenga que incrementar el castigo –dejarlo sin televisión toda la semana– o ponerle otro castigo diferente, pero el hijo sigue dejando las cosas tiradas; o sea, no ha cambiado él y yo tampoco. Es el momento de cambiar, pero de cambiar por mi parte: tomarlo de la mano y hacer que recoja lo que dejó tirado; puedo advertirle también que, si al llegar a casa encuentro ropa suya tirada, con mucha pena tendré que levantarlo de la cama para que la recoja, sin importar la hora que sea y... ¡hacerlo! (no con gusto o satisfacción, sino lamentando el tener que hacer eso). Él aprenderá de las consecuencias de lo que haga y de la congruencia de sus padres.

**La decisión tomada en el pasado fue la mejor decisión.** Dicho de otra manera: uno toma la mejor decisión en el momento presente y con los recursos que tiene a su disposición. Lo anterior nos lleva a no perdernos en recriminaciones sobre decisiones tomadas en el pasado, porque ciertamente uno eligió la mejor; de seguro, de haber habido otra opción, la habría preferido. Ahora bien, una

decisión que se va a tomar en el presente, para que sea la mejor, supone reunir la mayor información posible, tanto con la razón como con la intuición, y la decisión tomada debe dar paz. Y al revisar una decisión escogida en el pasado, hay que considerar que ésta se está valorando dos o seis meses después, y que en ese lapso se ha aprendido más y ha aumentado la perspectiva. Por lo que puede decirse que no hubo error, que no es válido juzgar duramente la decisión tomada, porque al momento de hacerlo ciertamente fue la mejor. No hay por qué lastimar la autoestima.

**La calidad en tu comunicación se conoce por la respuesta que obtienes.** Otra manera de decirlo es: la intención es igual a los resultados. Hay que analizar el efecto de la comunicación, la respuesta obtenida para determinar su calidad. Si alguien no te entendió, no eres suficientemente claro; explícate mejor. Ciertamente el criterio de análisis es la respuesta, el resultado; por lo que no es apropiado, en el área de la educación, decir a los estudiantes: ¿Me entendieron? (el *metamensaje* puede ser ofensivo: ¿fueron capaces de comprender lo que expliqué?), sino: ¿Me expliqué? (¿fui suficientemente claro?, ¿me expliqué bien?), pues es el que comunica, el emisor, el principal responsable de la comunicación. La respuesta, el resultado es, en el último de los casos, el criterio de verdad.

**No existe el fracaso, sólo la retroalimentación; no existen errores, sólo resultados.** Esta propuesta es altamente positiva para valorar los resultados adversos –no necesariamente fracasos– y aprender de ellos. Aprendemos más de los errores que de los aciertos: se dice que el ingeniero Thomas Alva Edison (creador del telégrafo doble, el fonógrafo y el microteléfono, entre otros muchos inven-

tos) hizo cientos de ensayos a fin de crear una lámpara incandescente o foco eléctrico, todos sin éxito. Cuando un asistente le preguntó si pensaba seguir fracasando en ese proyecto, respondió: "No he fracasado mil veces; he descubierto mil formas de cómo no se hace la luz; ahora me falta descubrir cómo sí se hace". Y gracias a que aprendió de sus resultados adversos, pudo Edison crear el foco eléctrico con el cual tal vez estés ahora leyendo estas páginas.

**Toda conducta tiene una intención positiva.** En otras palabras, *siempre* actuamos con buena intención. Incluso ante hechos reprobables, como los casos de los hombres que se autoinmolan haciendo explotar bombas adheridas a su cuerpo dentro de un autobús o en un lugar público; pegarle a un hijo para corregirlo; invadir a un país "para liberarlo" (un general estadounidense declaró, paradójicamente: "¡para salvar a la ciudad tuvimos que destruirla!") y tantas otras situaciones de este tipo; quien las lleva a cabo tiene siempre una intención positiva (para él); los efectos, en cambio, no siempre lo son. Por ello hay que evaluar también los resultados y analizar si éstos son *ecológicos* (en el sentido amplio ya visto antes, sin afectar negativamente a uno mismo, a los demás, y al entorno). Pero ciertamente la intención es positiva.

**El mapa no es el territorio.** Un mapa del estado de Veracruz no es la entidad veracruzana, sino una manera de representarla; mi visión del mundo no es el mundo sino la manera como yo lo veo. Funcionaríamos mejor en la vida si, en lugar de decir "las cosas son así", dijéramos: "es como yo las veo". Nadie posee la verdad, sino una parte de ella; en otras palabras, *mi* verdad no es *la* verdad (mi mapa de la vida no es la vida sino sólo mi manera de verla). Por ejemplo, la mamá que le dice a su hija: "hija, ten



cuidado con los hombres porque...”, no está hablando de la **verdad** (¡afortunadamente!), sino de su manera de verla o de su verdad. Lo mismo es válido con la recomendación opuesta que puede hacer un padre con su hijo: “ten cuidado con las mujeres: ni todo el amor ni todo el dinero”, es un reflejo de su propia experiencia, pero no es la verdad acerca de la mujer (también... ¡afortunadamente!). Para decirlo con una expresión popular, “cada quien habla de la feria según le fue en ella”; el mapa no es el territorio sino una opinión, no es la realidad. Otro ejemplo sería cuando se escucha hablar a alguien acerca del matrimonio, y esa persona despotrica todo el resentimiento que ha acumulado. Dice con razón Framo<sup>2</sup> que todo lo que se diga acerca del matrimonio es cierto y también no lo es; eso lo hace ser tan fascinante: se dice que es una profunda experiencia de comunicación humana como que es todo lo contrario (“el matrimonio es como el demonio”, se escucha decir). Nuevamente: no existe *la verdad*, sino *mi verdad*. Convivir con diferentes mapas de la vida es importante, sin imponer ninguno de ellos.

- En varios de sus libros, Carlos Castaneda narra sus conversaciones con el brujo yaqui Juan Matus. En ellos este hombre sabio manifiesta cómo nuestra visión del mundo está identificada erróneamente como *el mundo*, cuando en realidad son solamente nuestras creencias acerca del mismo: “Lo que llamamos realidad no son sino *descripciones del mundo o pinturas*”,<sup>3</sup> y añade en otra obra: “El mundo que todos conocemos es solamente *una descripción*”.<sup>4</sup> Cita nuevamente a su maestro, quien le pregunta: “¿Por qué debería ser

---

<sup>2</sup> James Framo, *Matrimonio y terapia marital*, en Mauricio Andolfi e Israel Zwerling, *Dimensiones de la terapia marital*, Buenos Aires, Paidós, 1985, p. 74.

<sup>3</sup> Carlos Castaneda, *Las enseñanzas de don Juan*, México, FCE, p. 19.

<sup>4</sup> Carlos Castaneda, *Viaje a Ixtlán*, México, FCE, 1998, p. 9 (las cursivas no están en el original).

*el mundo sólo como tú crees que es? ¿Quién te dio la autoridad para decir eso?" Y concluye don Juan: "Creer que el mundo sólo es como tú piensas es una estupidez. El mundo es un sitio misterioso".<sup>5</sup>*

Carlos G. Vallés dice que "*siempre* hay otra manera de ver las cosas y *siempre* podemos aprender de ello".<sup>6</sup> Con razón se expresa el escritor Sergio Pitol cuando cita en uno de sus libros, *El Arte de la Fuga*, que "la tolerancia es la mayor expresión de la civilidad". Convivir con diferentes "mapas de la realidad", siendo tolerante con ellos, es muy importante para funcionar bien en la vida. Hay que tomar en cuenta que uno de los cuatro objetivos planteados por la UNESCO para la educación en el nuevo milenio es *aprender a convivir*, a "vivir con" los demás, desde la primera y más pequeña comunidad, que es la familia, pasando por un grupo escolar, de trabajo o deportivo, hasta comunidades más grandes como un barrio, ciudad, país y, finalmente, el planeta como nuestra casa grande. Ciertamente, el respeto y la tolerancia son básicos para la convivencia.

**Todo comportamiento es útil en algún momento.** Esta aseveración significa que nada está de más en la vida: comportamientos, sentimientos, emociones..., todo tiene un *para qué*. En la vida, como expresa Susanna Tamaro, "no hay lugar para la fatalidad, ni siquiera para el humilde vocablo que la representa: todo está ordenado, regulado desde lo alto; todo lo que te sucede, te sucede porque tiene un sentido".<sup>7</sup> Todo tiene una finalidad (no un por

---

<sup>5</sup> *Ibid*, pp. 95-100 (las cursivas no están en el original).

<sup>6</sup> Carlos G. Vallés, *¿Una vida o muchas?*, Santander, España, Sal Terrae, 1998, p. 18 (las cursivas no están en el original).

<sup>7</sup> Susanna Tamaro, *Donde el corazón te lleve*, México, Océano, 1996, p. 44.

qué, sino un *para qué*). Todo sirve: tan útil es sentirse seguro como en ocasiones inseguro; estar alegre como triste; tener éxito en lo que se emprende, como a veces no conseguirlo (y sacar la fuerza para luchar). Bien se dice a este propósito que "el no conseguir lo que quieres puede ser, a veces, un golpe de suerte".

Descubrir un sentido a todo lo que la vida nos aporta es gran parte de lo que se llama el arte de vivir. Nada está de más en la vida, todo tiene un sentido; a muchos acontecimientos no les hallamos pronto un sentido, parecen un absurdo, pero después, al entrar en contacto con uno mismo, la vida misma y la experiencia nos muestran el sentido de lo que parecía un absurdo: un divorcio, la muerte de un niño de seis años, un accidente grave, una enfermedad grave, una hospitalización, la pérdida de la reputación, el robo del auto, ganarse la lotería, perder el autobús, etc. ¡Nada está de más! Recuérdese la conocida parábola del hijo pródigo: cómo este joven pide al padre la mitad de la herencia y se va a vivir de manera desordenada, hasta dilapidarlo todo; cuando se queda sin nada y tiene que trabajar en el cuidado de los puercos, estando en *lo profundo del túnel*, tiene un profundo diálogo interno y decide volver con su padre. Éste lo recibe con los brazos abiertos y se permite –tanto a sí mismo– expresar el amor por su hijo y manifestar su infinita capacidad de compasión, como al hijo reencontrarse consigo mismo. La profunda crisis del joven y *tocar fondo* tuvo todo ello un para qué: le permitió aprender y cambiar. Cobra más significado en este contexto la frase de Anthony de Mello: "Todo lo que viene, conviene" (léase muy despacio: *conviene, es decir, es pertinente. Además: todo*).<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Recomiendo leer el libro de Henri J. Nouwen, *El regreso del hijo pródigo. Meditaciones ante un cuadro de Rembrandt*, Madrid, PPC, 1998.

**Las personas tienen todos los recursos que necesitan.** Estamos completos, tenemos todo; lo lamentable es que gran parte de ese potencial se queda sin utilizar o lo desplazamos hacia afuera, lo ponemos en los demás. Lo proyectamos.

Conviene reafirmar lo anterior con la siguiente frase:<sup>9</sup>

Hay algo que yo sé de ti que quizá tú no sepas de ti mismo.

Dentro de ti,  
tienes *más recursos de energía*  
de los que nunca has utilizado,  
*más talento*  
del que nunca has aprovechado,  
*más fuerza*  
de la que nunca has puesto a prueba,  
*y más que dar*  
de lo que nunca has dado.

## 2.1 Prácticas

1. Formar binas (dos personas) y, sentados de frente, decir uno al otro la frase citada anteriormente ("hay algo que yo sé de ti..."). Enseguida, cada uno escriba cuáles son esos recursos de energía, los talentos, la fuerza no utilizada y aquello que aún no ha dado. Cada uno debe escribirlo con respecto de sí mismo y después compartirlo con su compañero de bina y, de existir el

<sup>9</sup> Stephen Lundin y otros, *Fish: la eficacia de un equipo radica en su capacidad de motivación*, Bogotá, Colombia, Empresa Activa, 2001, p. 55 (las cursivas no están en el original).

debido clima de confianza en el grupo, hacerlo también con los demás compañeros, insistiendo siempre en el respeto hacia las opiniones.

2. Comentar la frase de Herman Hitz Lender: "Sólo una quinta parte de nuestros éxitos se debe a *conocimientos* profesionales; las otras cuatro quintas partes, a la *actitud* y el *carácter*". Plantear algunas formas de fortalecer el carácter (Vince Lombardi, un famoso entrenador de fútbol americano, proponía a su equipo una manera que a él le dio buen resultado: "resistirse a darse por vencido"). Igualmente, compartir experiencias de personas con una actitud altamente favorable hacia la vida y para quienes los resultados adversos han servido no para sentirse derrotados, sino para tonificar el carácter y continuar avanzando (Aníbal, el general cartaginés que luchó contra la dominación de Roma, dijo: "encontraremos un camino o lo construiremos").
3. Repetir para sí mismo las siguientes afirmaciones derivadas de la PNL o, en binas expresarlas a la otra persona (en este caso decirlo en segunda persona): "Mi mente hace todo lo conveniente para protegerme y conseguir lo que quiero", "soy una persona muy valiosa, tengo todos los recursos y me merezco lo mejor", "soy una persona capaz de amar y digna de ser amada", "todo es fácil y divertido".
4. Hacer una lista de expresiones desfavorables hacia sí mismo, transformándolas en mensajes positivos o favorables. Ejemplos: "todo me sale mal" en: "me equivoqué"; "voy a salir reprobado" en: "voy a prepararme para salir bien"; "no le caigo bien al maestro" por: "soy una persona agradable"; "el maestro me reprobó" por: "saqué la calificación que me merecía"; "mi trabajo me quedó horrible" por: "no me gustó cómo quedó mi trabajo, pero sé que puedo hacerlo mejor".

5. Lectura y comentarios del texto propuesto a continuación: "No puedo usxr lx X".<sup>10</sup> Intercambiar opiniones acerca de cómo todo en nosotros es útil y todos somos útiles (como canta Roberto Carlos: "todo el mundo en este mundo es alguien").

---

<sup>10</sup> J.C.K., "No puedo usxr lx X", *Revista Uno Mismo*, s/r.

## Parábola de la barca

“Seis hombres que caminaban en busca de nuevas tierras se encontraron con que un río caudaloso les impedía avanzar en su camino.

Construyeron una barca, prepararon los remos y entraron en ella.

Remaron juntos, y así llegaron a la otra orilla.

Desembarcaron para proseguir su camino, pero en vista de lo útil que les había sido la barca, cargaron con ella sobre los hombros y siguieron así penosamente su peregrinación por tierra seca”.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> En Carlos G. Vallés (2000). *Elogio de la vida diaria*. Santander, España: Sal Terrae, págs. 32-33.

# WC

En cierta ocasión una familia de ingleses vacacionaba en Escocia y en uno de sus muchos paseos observaron una preciosa casa de campo que de inmediato les pareció adecuada para habitarla en el próximo verano. El dueño de la finca era un pastor protestante de la iglesia anglicana quien amablemente les mostró la propiedad y tanto por su ubicación como por su comodidad quedaron comprometidos a alquilarla para sus próximas vacaciones.

Ya de regreso a Inglaterra, repasaron los detalles de cada habitación y de pronto la esposa recordó no haber visto el WC. Dado lo práctico que son los ingleses decidieron escribirle al pastor para preguntarle por ello y lo hicieron en los siguientes términos:

Estimado pastor:

Somos la familia que hace algunos días visito su finca. Omitimos un detalle, deseamos nos informe acerca del WC.

Finalizaron como es debido... sus atentos servidores... y se la enviaron al pastor.

Al recibirla, el pastor desconociendo el significado de WC, creyó se trataba de una capilla de la religión anglicana llamada "West Chapel" cuyas iniciales coincidían y así les contestó:

Estimada señora:

Tengo el gusto de informarle que el lugar que ustedes se refieren se encuentra a 12 kilómetros de la casa. Es molesto si se tiene la costumbre de ir con frecuencia, pero algunas personas se llevan la comida y permanecen ahí todo el día. Algunos van a pie y otras llegan en camión, buscando llegar en el momento más adecuado.

Hay cupo para 200 personas sentadas y 100 de pie. Anteriormente, por tradición primero entraban las mujeres y después los hombres, hoy día pueden entrar todos juntos.





# WC

Los asientos están forrados de terciopelo púrpura y cuenta con aire acondicionado para confort de los asistentes. Se recomienda llegar a tiempo para disfrutar del acto sentado, de otra manera tendrá que soportarlo de pie. Mi mujer hace tiempo llevo a destiempo y desde entonces no ha vuelto, pobre con la falta que le hace asistir. Si usted la viera como lo disfruta.

Los niños se sientan todos juntos y cantan a coro a fin de amenizar el servicio y que este resulte relajante y placentero. A la entrada se les da un papel, aquellos que no alcancen, podrán utilizar el de su compañero de al lado, pero al salir deberán regresarlo. Unos niños son los encargados de que los papeles estén listos para el siguiente servicio durante todo el mes.

Todo lo que ahí se deposita servirá para darles de comer a los niños pobres de la ciudad. Hay fotógrafos que le toman fotografías a los asistentes en diferentes poses y que saldrán publicadas en la sección de sociales del mejor diario de la localidad, así podrán conocer a las personalidades que asisten.

Así termino la carta. Los ingleses al recibirla quedaron a punto del desmayo y por supuesto nunca rentaron la hermosa finca y el pastor nunca supo la razón.  
*Hablaban de diferentes mapas.*

“Lo que afecta a los hombres no son los hechos,  
sino sus opiniones acerca de los hechos”.

Epicteto

No son las cosas mismas  
las que al hombre alborotan y le espantan,  
**sino las opiniones engañosas**  
**que tiene el hombre de las mismas cosas:**  
como se ve en la muerte,  
que, si con luz de la verdad se advierte,  
no es molesta por sí, que, si lo fuera,  
a Sócrates molesta pareciera:  
son en la muerte duras,  
cuando, necios, tememos padecella,  
las opiniones que tenemos della;  
y siendo esto en la muerte verdad clara,  
que es lo más formidable y espantosa,  
lo propio has de juzgar de cualquier cosa.

Por eso, cuantas veces  
tu seso le turbaren ilusiones,  
**culparás a tus propias opiniones**  
y no a las cosas mismas,  
ya propias o ya ajenas,  
**pues ellas en su ser todas son buenas.**

Por eso debes advertir en todo  
que quien por su maldad o su desprecio  
al otro culpa, es necio:  
que quien se culpa a sí, y a nadie culpa,  
ya que no es ignorante,  
es solamente honesto principiante;  
mas el varón que ni a sí ni a otro acusa,  
en cualquier trabajo o accidente,  
**es el sabio y el bueno juntamente.**

“Nunca pretendas que suceda todo a tu gusto y a tu modo,  
antes conformarás, si se ofrecieren,  
tu gusto a cuantas cosas sucedieren”.

¿Estás solo? Si lo llamas “soledad”, sufres;  
si lo llamas “tranquilidad”, disfrutas.  
¿Estás en grupo? Si lo llamas “multitud”, te ahogas;  
si lo llamas “compañía”, te relajas.

El carpintero trabaja la madera;  
el zapatero, el cuero;  
el herrero, el hierro.  
**Yo trabajo mis reacciones a los hechos.**

Yo estoy siempre contento con lo que sucede,  
porque pienso que lo que Dios escoge  
es mejor que lo yo escojo (...)  
El blanco de mi vida es que mi voluntad  
sea la voluntad de Dios.

El Sol sale cuando yo lo digo,  
el Sol se pone cuando yo lo mando.

El gran descubrimiento de nuestra época  
es que podemos cambiar toda nuestra vida  
con sólo cambiar la actitud de nuestras mentes.

William James

Todo lo que sucede es adorable.

Claudiel

Todo lo que viene conviene.  
Todo lo que llega, llega para algo.

El origen de toda perturbación es el desear  
que algo cambie  
y el no lograr que sea así.

No pretendas que las cosas ocurran  
como tú deseas,  
sino desea que ocurran  
tal como se producen,  
y serás siempre feliz

¿Por qué hemos de temer los acontecimientos, cuales  
quiera que sean? En Roma, el parentesco con César, o  
con algún hombre poderoso, basta para vivir con  
seguridad, para estar por encima de todo desprecio y de  
todo temor ¿y el hecho de tener a Dios por autor, por  
padre y por protector, no podrá bastarnos para  
liberarnos de pesares y temores?

Es propio de un ignorante  
echar la culpa a los otros  
de sus desgracias;  
en cambio acusarse sólo a sí mismo,  
es propio de un hombre  
que empieza a instruirse;  
y no acusar ni a los demás,  
ni a sí mismo,  
es lo que hace el hombre instruido.

Instruirse consiste precisamente en querer  
que cada cosa suceda como sucede.

# EJERCICIO PARA ROMPER NEUROLOGIA

A d	B i	C i	D a	E d
F a	G d	H i	I a	J i
K d	L d	M a	N i	Ñ a
O i	P d	Q i	R d	S a
T a	U d	V i	W a	X i
	Y d		Z i	

“No pretendas que las cosas  
ocurran como tú deseas,  
sino desea que ocurran  
tal como se producen,  
y serás siempre feliz”

Epicteto

# Lectura 10

## La comunicación profunda y el desarrollo humano

## Valoración crítica

*“La comunicación profunda y el desarrollo humano”* analiza los diferentes niveles de comunicación que tenemos las personas. Muchas veces no basta con comunicarnos, así como saber qué comunicamos con nuestros mensajes, lo cual ya es bastante para la comprensión entre las personas. Necesitamos también acceder a la comunicación más profunda que en ocasiones también se da en los ambientes educativos.

Es sabido que las relaciones de amistad que se forman en la escuela son con frecuencia amigos que perduran para toda la vida. Así mismo, la afectividad en el aprendizaje, los aspectos afectivos en la educación, son fundamentales para un aprendizaje integral, no disociado. La vida emocional es parte de una educación integral, tanto por las relaciones afectivas que en la escuela se forman, como por los aspectos afectivos del aprendizaje mismo. Somos seres integrales, estamos completos; no tan sólo tenemos razón, también corazón y mente.

En la educación se mueven las emociones y éstas son parte importante de nuestra estabilidad psicológica. Acceder a niveles más profundos de comunicación, contactar sentimientos, es importante para el crecimiento integral de los estudiantes.

El contenido de la lectura se evidencia más claramente en la cita de Paul Tournier: **“Para que una persona logre su máximo potencial, debe haber por lo menos una persona con quien pueda abrirse totalmente y al mismo tiempo sentirse seguro”**.



Roberto De Gasperin (2004) *Saber más es ser más: Manual sobre desarrollo humano*. Xalapa, México: Universidad Veracruzana, págs. 65-72.

## 5. LA COMUNICACIÓN PROFUNDA Y EL DESARROLLO HUMANO

La comunicación en las relaciones humanas tiene varios niveles. No nos comunicamos con todas las personas con la misma profundidad: hay amigos con quienes platicamos sólo de fútbol, la telenovela o los autos; con otros platicamos nuestras dificultades de relación en la familia, los problemas con los papás, económicos o del trabajo; y con otros, con muy pocos (uno o dos tal vez) hablamos de nuestros sentimientos profundos, las alegrías, satisfacciones, miedos; es decir, *les abrimos el corazón*.

John Berryman dice que "*estamos tan enfermos como nuestros secretos*". Los miedos nos alertan y hacen que nos conduzcamos con mayor cuidado, que seamos precavidos en algunas situaciones, pero también pueden impedirnos *vivir*. Uno de los más fuertes es el miedo a la comunicación profunda, a mostrar nuestros sentimientos, a abrir el corazón a alguien de confianza, pues al sincerarnos con otra persona, fácilmente nos sentimos vulnerables, expuestos. Los secretos que mantenemos dentro de nosotros se convierten en un veneno que nos enferma.

La *curación comunicativa* (la curación mediante la comunicación) consiste en correr el riesgo de abrirnos, de descubrir el corazón a

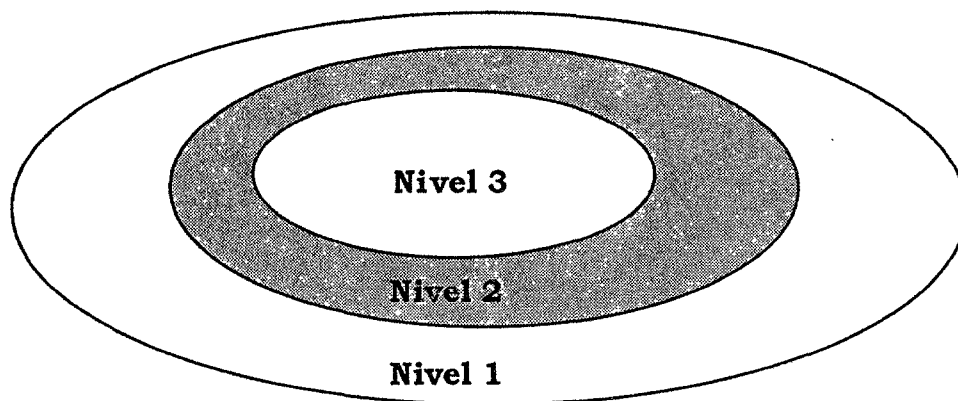
alguien de mucha confianza que nos pueda escuchar sin juzgar ni criticar; que haga solamente eso: *escucharnos*. Todos tenemos algún sentimiento persistente difícil de expresar, que puede ser un sentimiento "positivo", como una enorme alegría; o también algún sufrimiento o secreto que nos duele, como la ruptura con la pareja, la separación de los padres, la muerte de un familiar, una hermana soltera embarazada, algún abuso sufrido y otras situaciones de la vida. Estos sentimientos profundos son los que más desearíamos poder compartir con alguien y hacerlo nos hace más ligera la carga. No la depositamos en la otra persona sino que, al ponerla fuera de uno, se hace menos pesada. La compartimos; somos escuchados. El no poder hacerlo o no atreverse a ello *nos enferma*. Nuevamente: "*Estamos tan enfermos como nuestros secretos*".

Vale la pena leer con mucho detenimiento las siguientes palabras de Paul Tournier:

Para que una persona logre su máximo potencial,  
debe haber por lo menos  
una persona  
con quien pueda abrirse  
*totalmente*  
y al mismo tiempo  
*sentirse seguro.*

Esa persona a quien se le puede abrir totalmente el corazón y sentirse cómodo, generalmente es nuestro mejor amigo. Por ello dice el libro del *Eclesiástico* "Nada vale tanto como un amigo fiel; el que le encuentra halla un tesoro". Nos puede rescatar en momentos de crisis sólo con escucharnos.

A continuación podemos observar la gráfica de los niveles de comunicación en las relaciones humanas:



Gráfica de los niveles de la comunicación en las relaciones humanas:

Nivel 1: Organizacional, superficial, es decir, de la vida cotidiana (externo).

Nivel 2: Sentimientos y experiencias de vida (intermedio).

Nivel 3: Sentimientos profundos (interno).

Como se observa, hay tres niveles básicos de comunicación o apertura en las relaciones humanas:

- El primero es el nivel superficial, organizativo, que utilizamos en la vida cotidiana, en el cual transmitimos mensajes que nos permiten funcionar en la vida diaria como: "acuérdate de pagar la luz", "préstame tus apuntes de literatura, por favor", "nos vemos a las cinco en la casa de Paco para hacer la tarea", "mán-

- dame un correo electrónico con tus datos personales", "acuérdate de pasar por los niños a la escuela a las tres de la tarde".
- El segundo nivel de la comunicación se da cuando vamos un poco más adentro y podemos hablar de algunos sentimientos y experiencias de la vida. Por ejemplo: platicarle a alguien la tristeza de haber reprobado un examen o de no haber quedado en la universidad; la alegría de que una chica le haya hecho caso; la satisfacción de haber logrado un empleo de base; la paz de haber perdonado a alguien que nos causó daño.
  - El tercero, más hacia adentro de cada uno, representa la esfera de los sentimientos más profundos. Aquí, está todo aquello que confiamos sólo a dos o tres personas: un amigo, la mamá o el papá, un hermano, un maestro o un sacerdote. Es el nivel de la comunicación profunda, de la apertura del corazón.

El síndrome del hombre *light*<sup>1</sup> se da cuando éste sólo se comunica en el plano del nivel uno y rara vez en el dos, menos aún en el nivel de los sentimientos profundos. A ello se debe el sentimiento de vacío que se suele experimentar. En contraste, quien se comunica de manera profunda construye amistades sólidas, porque a estas personas les da el regalo de sus sentimientos, de su intimidad emocional: los hace sentirse confiables. Recuerda: los mejores amigos se pueden contar con los dedos de una mano y... pueden sobrar dedos. Son un verdadero regalo de la vida.

Para concluir, se señalan a continuación varias recomendaciones prácticas para la comunicación y las relaciones humanas, algunas de las cuales pueden ser caminos hacia la comunicación más profunda (recuerda al respecto la respuesta dada por el zorro en el conocido

---

<sup>1</sup> Véase el análisis del síndrome del hombre *light* en Enrique Rojas, *El hombre light. Una vida sin valores*, Madrid, Temas de Hoy, 1998.

libro de Antoine de Saint-Exupéry, *El Principito*, cuando éste le pregunta "¿Qué es *domesticar*? Domesticar, responde el zorro, es *crear lazos*"<sup>2</sup>); otras, en cambio, ayudan al trato con los demás y son facilitadoras de la comunicación. Analízalas en tus relaciones humanas y, sobre todo, aplícalas a tus relaciones más significativas y en el trato cotidiano con las personas:

**Al escuchar, no hacer otra cosa. Sólo escuchar.** No escribir, ver la televisión, leer el periódico, contestar el teléfono o trabajar en la computadora; estar totalmente presente, ser uno con la persona a quien se escucha. Haz sentir a la persona con la que estás hablando que *ella es la persona más importante para ti en ese momento* simplemente por estar haciendo sólo eso: *escuchar*. Es un gran regalo el que le das con esa actitud; el *metamensaje* o mensaje implícito que el otro capta es el siguiente: En este momento tú eres para mí la persona más importante. Existes.

**Hablar mirando a los ojos.** Recuerda lo que se dice muy acertadamente: que los ojos son las ventanas del alma. Por ello, no ocultarse al hablar con alguien atrás de los anteojos oscuros; como hacen algunos oficiales de tránsito, que los usan aun siendo de noche. Sé transparente; mira a los ojos pues, como dice el libro del *Eclesiástico*, "el corazón del hombre se refleja en su rostro" y "por la mirada se reconoce al hombre". A veces nos causa cierta ansiedad mirar a los ojos, porque eso representa abrirse a los demás. También conviene dejarse mirar a los ojos por la persona con quien se habla (alguien dijo, con mucha razón, que de no haberse inventado el lenguaje nos comunicaríamos con la mirada). En algunos países árabes, donde están restringidos algunos dere-

---

<sup>2</sup> Antoine de Saint-Exupéry, *El principito*, Bogotá, Colombia, Edigrama Ltda., s/año, p. 66.

chos de la mujer, la mirada es muy importante, pues los ojos son lo único expuesto a los demás en un cuerpo y en un rostro casi cubierto por el vestido negro típico de muchos países árabes.

**Identificar por su nombre a la persona con quien se habla.** Por ejemplo, cuando se habla por teléfono preguntar, después de haberse identificado uno mismo: ¿Con quién hablo? ¿Cuál es su nombre, por favor? y sonreír. El tono de la voz cambia cuando uno sonrío (¿lo has notado?).

**Al pedir algo a otra persona, emplea las palabras: ¿Quieres? o ¿querrías?, mas no: ¿Puedes? o ¿podrías?** Con estas últimas palabras se duda de la capacidad del otro; con las dos primeras, en cambio, se apela a la disposición de hacer lo que se le está pidiendo. No es lo mismo que la esposa le pida a su marido: ¿Puedes (podrías) ayudarme a vestir al niño? que ¿quieres (querrías) ayudarme a vestir al niño? ¿Puedes (podrías) cambiar el cilindro del gas? (de poder, sí puede, por supuesto; lo importante es apelar a su disposición para hacerlo). Recuerda que generalmente perdemos no en lo que pedimos, sino en *el modo* que empleamos para hacerlo.

**Al pedir algo, dar por hecho que la otra persona lo hará** (dentro de lo normal, por supuesto). No dar muchas explicaciones porque éstas generan desconfianza (la otra persona podría preguntarse en su inconsciente: ¿acaso no soy confiable?). Añadir la palabra *porque* y una sola explicación basta: ¿Quieres ayudarme a subir las cosas al coche *porque* se me hace tarde para salir a trabajar?

**Utilizar las dos llaves de las relaciones humanas: "por favor" y "gracias".** ¡Cuántas puertas se abren con estas dos llaves maestras de las relaciones humanas! Con la primera se solicita un servicio; con la segunda se reconoce que éste ha sido proporcionado y se agradece. Ambas afectan positivamente la autoestima.

**Al llegar a un lugar, saludar; al irse, despedirse.** El mensaje implícito es hacerles sentir, a quienes se encuentran presentes, que cuentan, que están ahí, que no son transparentes.

**Valorar, reconocer o felicitar a una persona por algún logro obtenido.** ¡Cómo hace bien obtener algún reconocimiento! Es darse cuenta de que algo fue bien hecho, de que algo es satisfactorio y hacerlo sentir así; el que lo recibe, le otorgan un regalo. Y nuevamente, hacerlo sentir que está ahí y que notamos lo bien hecho. Son las "pequeñas grandes" caricias que podemos dar a los demás, en particular en la familia, la escuela y el trabajo: "me gustó lo que dijiste", "lo hiciste muy bien", "te quedó muy rica la sopa de fideo", "cantaste muy bien".

**En el caso de necesitar corregir a otro, hacerlo SIEMPRE en privado.** Hacerlo de otro modo, delante de otras personas, es exhibir al compañero, subalterno, estudiante, hijo... En cambio, una felicitación hecha en público tiene mayor significado, es una doble felicitación (aunque también es cierto que no a todos les gusta ser felicitados en público).

### 5.1 Prácticas

1. Comentar la importancia de tener un amigo o una persona de toda la confianza. Explicar asimismo que los amigos que se forman en la juventud, generalmente, son para toda la vida. Compartir: *¿Quién es mi mejor amigo?*
2. Escuchar todos de pie, en círculo, la canción de Roberto Carlos *Amigo*. Al terminar, hacer lo que dice el último verso de la misma: buscar a dos o tres compañeros del grupo y darles un abrazo diciéndoles: "eres un buen amigo" y "yo también soy un buen amigo".

3. Formar grupos de tres y responder a las siguientes preguntas, explicando el porqué de las respuestas.

¿Cómo me llamaría yo si fuera...

- un libro?: \_\_\_\_\_
- una película?: \_\_\_\_\_
- un personaje de la historia?: \_\_\_\_\_
- una canción?: \_\_\_\_\_
- un animal?: \_\_\_\_\_
- un color?: \_\_\_\_\_



John Powell (2002). *Las estaciones del corazón*.  
México: Obra Nacional de la Buena Prensa, A.C.  
Pág. 56.

---

20 de FEBRERO

---

Lo que ganamos en una relación humana de comunicación es a nosotros mismos.

**L**a comunicación entre dos personas humanas es definitivamente difícil. Cuando nos comunicamos, estamos compartiendo algo. Como resultado, ese algo se convierte en una posesión común. Un ejemplo: si nos comunicamos un chiste o una receta, el acto de participar convierte el chiste o la receta en nuestra posesión común; estamos poseyendo juntos una cosa. Pues bien, lo que obtenemos en una comunicación de relación humana, lo que ganamos como posesión común es a nosotros mismos. Mediante nuestros actos de compartimiento y comunicación, conocemos y somos conocidos. Tú partes conmigo el don de ti mismo, y yo, el don de mí, contigo.

Parece obvio que la comunicación humana es la vida y el latido de toda relación. Y también parece obvio que el don de sí mismo por mérito del compartir la apertura del yo, es el don esencial del amor. Todos los demás dones —joyas, perfumes, flores, corbatas— son únicamente señales y símbolos. El verdadero don del amor es el don de sí mismo.

Por eso, en cierta forma sentimos que nuestra vida transcurre igual de bien que nuestras relaciones. Somos igual de felices en la misma medida en que nuestras relaciones son felices. Una “persona humana solitaria” es una contradicción en las palabras mismas. La existencia de una persona humana aislada de los demás se parece a una planta que quisiera sobrevivir privada de agua y luz. En esa forma, no puede darse un nuevo crecimiento, y la vida existente comienza a marchitarse y terminará por morir lentamente. Para nosotros, vivir consiste en convivir con otro o con otros. La calidad de nuestra vida humana está fundada en nuestras relaciones.

Tomado de *Que mi verdadero yo se ponga de pie, por favor*.