

el diálogo

EL PROBLEMA

Un domingo cualquiera de un año cualquiera un hombre está su-
biendo al tren. Durante días y días ha estado esperando esta oportu-
nidad de huir de la ciudad y estar, por fin, a solas. El tren parte y
poco a poco, el paisaje empieza a cambiar. Los edificios de la capital,
imponentes y masivos, se convierten en casas de campo acogedoras y
diminutas. Más allá de la niebla matutina se adivinan campos y árboles.
El hombre, pegado a la ventana, mira con intensidad el paisaje. Por
fin, después de varias horas de viaje, el hombre llega a su destino y,
después de un breve paseo, se adentra en un bosque. La paz que en-
vuelve los árboles le aterra por un momento. Comparado con el ruido
de la ciudad todo parece estar muerto. Lentamente, como asustado de
hacer ruido, el hombre deja la mochila de montaña en el suelo y se
tiende en la hierba. Poco a poco empieza a sentir cómo un nuevo mun-
do se adentra en su cuerpo. La brisa que se escurre entre las hojas de
los árboles juguetea con su pelo embrollándolo. El sol que lucha por
adentrarse entre los árboles traza extraños arabescos en la tierra hú-
meda. Sonidos nuevos y sutiles llegan a sus oídos. Los pájaros se llaman
unos a otros en el bosque. Se oye el ruido de una ardilla que salta de
árbol en árbol. A lo lejos se puede oír el murmullo de un arroyo. El
hombre se mueve hacia su derecha y, por primera vez, percibe un árbol
inmenso que se yergue a su lado. El tronco impresionante parece el
rostro de un viejo surcado de arrugas. Más allá de su cabeza puede ver
algunas ramas secas, oscuras y contorsionadas. Sobre ellas se ven las
hojas del árbol, de un verde profundo por un lado, de un verde pla-
teado por el otro. El hombre se siente embargado por la radiante sin-
gularidad del árbol, y empieza a palpar su tronco. El árbol no parece
responder a sus caricias, pero el hombre siente el fluir de la energía
que pasa a través de sus dedos. Siente que puede confiar en este árbol...
Y, de repente, se acuerda de los amigos que ha dejado en la ciudad,
aprisionados entre las cuatro paredes de un edificio desconocido, sudo-
rosos y aburridos. Una sonrisa despunta en su rostro. ¡Qué envidia

sentirían si pudiesen verle ahora! Sin pensarlo dos veces se levanta, va hacia la mochila, coge la máquina de fotos y aprieta el disparador una, dos, tres veces. Luego vuelve a tumbarse en la hierba y empieza a imaginarse las caras de sus amigos cuando vean las fotos. El dulce sabor de la victoria empieza a insinuarse en su corazón...

El diálogo se ha hecho astillas. El árbol ha perdido su individualidad para convertirse en un medio de hacer sentirse a otros envidiosos. El hombre se ha salido de la relación que había establecido con el árbol y se dedica ahora a saborear el sentimiento de triunfo que transpira en su alma embriagada...

* * *

El bar está lleno de gente. En un rincón dos jóvenes, probablemente estudiantes de universidad, hablan de política. Se pueden oír fragmentos de lo que hablan: "Nuestra idea es... capitalismo... comunismo moderno... imperialismo... Mao-Tse-Tung... los liberales...". No se miran uno a otro sino que su mirada está fija en el "adversario". Entre ellos se alza el muro impenetrable de la ideología. No se dirigen el uno al otro como individuos sino como miembros de un grupo. Lo único que les interesa es añadir un miembro más a su grupo.

En la mesa de al lado una chica está alabando el traje de su amiga. La alabanza es sincera pero la chica siente la picadura de la envidia. Piensa que su amiga tiene muy buen gusto mientras que ella carece de él. Su corazón empieza a llenarse de tinieblas.

En la mesa contigua un grupo de jóvenes se apiña en torno a un hombre que parece ser un profesor de Universidad. Los estudiantes están haciendo preguntas que el profesor responde con brillantez. Las objeciones son desmanteladas una por una. El profesor irradia mientras lee en los rostros de los estudiantes la admiración que les embarga. Poco a poco su rostro se vuelve más radiante, su actitud más audaz, sus respuestas más agudas. A medida que pasa el tiempo el profesor se olvida de dónde está, de la gente que le rodea, de las preguntas que le hacen. Lo que le importa no es la verdad, sino el ingenio y la victoria.

En el rincón opuesto están sentados dos novios. El hombre ha puesto, con delicadeza, su mano en torno al hombro de la mujer. Su mano derecha descansa en la mano izquierda de su novia. Ambos están callados, pero la imaginación está en plena actividad. El hombre piensa en qué va a hacer mañana. Está preocupado porque las relaciones con su jefe están empeorando. La mujer está soñando con el mar y la arena. Piensa que ella es la arena y su novio el mar. El mar llega hasta la playa, besa con cariño la arena, y vuelve a retirarse dejando tras de sí una estela de espuma. La mujer se siente feliz.

De pronto la música de "Los sonidos del silencio" embarga el aire del bar:

Gente que charla sin hablar
Gente que oye sin escuchar...

* * *

Una larga cola de gente está esperando su turno para entrar en el cine. Se trata de una película muy famosa y se percibe un aire de impaciencia en los que esperan. La película ha acabado y la gente empieza a salir. Se pueden oír los comentarios de los que ya han visto la película: "fantástica", "impresionante", "la actriz parece japonesa", "los orientales tienen un aire misterioso la mar de atractivo"... En las mentes de los que esperan empiezan a formarse remolinos. "Se trata de una película famosa. Les ha gustado a todos y, *por tanto*, también me tiene que gustar a mí". "A mí me parece que la actriz está un poco gorda, pero si lo digo se van a creer que lo que me pasa es que tengo envidia. *Tendré* que decir que es maravillosa". "A mí me parece que sólo les gusta a los capitalistas. Otra película más, hecha a base de dinero. *De modo que* no me va a gustar". "Mañana tengo que escribir una crítica de esta película y no tengo ni idea de lo que voy a decir. Ya se ha dicho todo lo que se puede decir de ella. ¿Cómo me las voy a arreglar para decir algo nuevo? Pero si digo lo que dicen todos, mis lectores se sentirán decepcionados... Ah, ya sé lo que voy a decir. *Puesto que* no puedo decir nada nuevo, hablaré de la valentía que se necesita para no decir nada nuevo. Dado que a todos les gusta la película, y que todos esperan de mí que diga algo distinto, les sorprenderé a todos diciendo que también a mí me ha gustado la película".

Todas estas personas están *en presencia de* la película, pero ninguna está *en contacto con* ella. Están *pensando* en sus propios sentimientos y en los sentimientos de los demás. No ven lo que la película es, sino lo que la película *tiene que ser*. En estas circunstancias el diálogo, es decir, *el encuentro de dos realidades vivientes*, resulta imposible.

* * *

Lo irónico de la situación está en que mientras que las *técnicas de comunicación* mejoran de día en día, la *comunicación real* entre personas se hace, cada día, más difícil. El diálogo (que, en las páginas que siguen, se toma en un sentido muy amplio que incluye no sólo el diálogo entre personas, sino también el diálogo con la naturaleza y el arte) se ha convertido en monólogo. No nos miramos mutuamente, no hablamos unos con otros. A medida que las técnicas de comunicación mejoran, el muro que separa a los individuos unos de otros se hace, cada vez, más espeso. ¿Por qué? ¿Es que es imposible dialogar? Veamos algunas de las respuestas que se han dado a esta pregunta.

ALGUNAS RESPUESTAS

El problema del diálogo se puede enfocar desde tantos ángulos que resulta imposible presentar un resumen, por muy breve que sea, de todo lo que se ha dicho sobre él. Los autores que se presentan en esta sección no son más que un botón de muestra de lo que los diversos especialistas dicen hoy acerca del diálogo, su posibilidad y sus dificultades.

Cibernética

NORBERT WIENER, muerto en 1964, es el genio matemático que desarrolló la cibernética e inició el estudio de las teorías científicas ac-

tuales acerca de la comunicación y la información. La tesis de su libro "El uso humano de los seres humanos" (*The Human Use of Human Beings*) es la de que sólo se puede entender a la sociedad a través de los mensajes y sistemas de comunicación de que dispone, y que el futuro desarrollo de esos mensajes y sistema —mensajes entre los hombres y máquinas, entre máquinas y hombres, y entre máquinas y máquinas— va a jugar un papel cada vez más importante. Aunque la comunicación entre hombres y máquinas se limita al terreno de las órdenes y, por tanto, al campo del *control*, hay cuatro conceptos que se pueden aplicar de un modo válido al terreno del diálogo humano: entrada (*input*), salida (*output*), memoria, y retroalimentación (*feedback*). La *entrada* es el conjunto de datos que se ponen en la máquina con vistas a obtener un cierto efecto en el mundo exterior. A este efecto se le llama *salida*. En el caso de acciones más complejas la máquina utiliza no sólo los datos que se le administran en ese momento sino también las actas de datos administrados en el pasado. Este almacenamiento de datos pasados es lo que se llama *memoria*. La *retroalimentación* es el proceso por el que la máquina se controla a sí misma basándose no en la ejecución que se espera de ella sino en su presente ejecución. A la hora de planear un ascensor, por ejemplo, no basta con enseñar a los pasajeros a apretar el botón del cuarto piso y luego dejarles que abran la puerta, cuando han llegado al piso que desean. Es posible que el ascensor haya cometido un error, y el pasajero puede precipitarse en el vacío. Hay que estar, por tanto, seguros de que la puerta no se abrirá a menos de que el ascensor haya llegado al piso que se desea. La retroalimentación es el proceso por el cual el ascensor rehusa dejar que se abra la puerta a menos de haber llegado a su destino. La importancia del concepto de retroalimentación en el campo del diálogo humano se verá más clara en las páginas que siguen.

Antes de seguir adelante resulta importante hacer una aclaración. En tanto en cuanto los hombres no son máquinas, el proceso de comunicación entre los hombres ha de ser diferente del proceso de comunicación entre hombres y máquinas. Es decir que, dicho de otro modo, el problema del diálogo humano no se puede explicar de un modo *adecuado* valiéndose de la *analogía* de las computadoras. Pero esta analogía nos proporciona datos que se pueden aplicar *válidamente* al problema del diálogo humano.

Filosofía

La filosofía de JEAN P. SARTRE se puede dividir, de un modo somero, en dos grandes períodos. El primero va hasta 1954, y el segundo desde 1954 hasta nuestros días. Los críticos han hablado de una "conversión" y Sartre mismo ha escrito acerca de su "despertar" (*veillement*). Sin embargo hay que decir que no se puede comprender al segundo Sartre sin ayuda del primero. Aun a riesgo de simplificar, se podría decir que, mientras que el primer Sartre hablaba de ser libre de toda obligación, el segundo habla de ser libre *para* ser hombre. El tema sigue siendo el mismo, pero el acento se ha desplazado.

En su obra teatral "A puerta cerrada" (*Huis-clos*) Sartre escribió una frase que luego se hizo famosa: "El infierno son los otros" (*L'enfer*

c'est les autres). A primera vista parece que se trata de una definición que suprime, de un plumazo, la posibilidad del diálogo. El hombre no puede vivir sin los demás, pero son los otros los que hacen de su vida un infierno. Y, sin embargo, es posible leer la expresión de otro modo. Puesto que el teatro de Sartre es un teatro de situaciones, en las que los personajes tratan de realizar su libertad, se podría ver en esta obra una situación en la que los actores se condenan al infierno a base de aceptar lo que los otros piensan de ellos. Un vistazo a la obra puede ayudarnos a comprender su sentido. La acción tiene lugar en el infierno, un infierno más bien burgués, que se halla decorado como un salón del Segundo Imperio. Tres personajes, un hombre y dos mujeres, se encuentran encerrados en este salón. Aunque se supone que están muertos, los personajes hablan. Es esta ambigüedad la que nos da el sentido de la obra. En tanto en cuanto los actores hablan unos a otros se puede decir que están vivos. Pero en tanto en cuanto se hayan separados de su mundo y en tanto en cuanto no hablan para confirmarse mutuamente sino para destruirse, los actores están muertos. Sólo a base de atormentar a los demás se sienten vivos. Y sólo a base de aceptar la identidad que los demás les atribuyen son ellos capaces de definirse a sí mismos. Se encuentran cogidos en lo que R. LAING llama una "situación de doble lazo" (*double-bind situation*). Sólo tienen identidad en tanto en cuanto aceptan lo que los demás dicen de ellos, pero al aceptar eso pierden su verdadera identidad. Y, al mismo tiempo, no pueden escapar de la situación en que se encuentran. Están cogidos en un callejón sin salida. Lo único que pueden hacer es odiarse unos a otros, sentirse reales y hacer sentirse a los otros reales *a base de odiar*.

Sartre ha pintado, de un modo magistral, lo que es el anti-diálogo. Aunque se ha creído que esta obra es la definición sartriana de la situación humana, creo que esto es llevar las cosas demasiado lejos, sobre todo si se tiene en cuenta al segundo Sartre. Creo que resulta más apropiado tomar esta obra como la definición de *lo que no es el diálogo*.

MARTIN BUBER. La vida de Martin Buber, el filósofo judío muerto en 1965 y autor del libro "Yo y Tu" (*Ich und Du*), ha sido llamada, con razón, la vida de diálogo. El hilo que recorre su vasta obra es el tema del diálogo. Aunque es imposible resumir su pensamiento en unas líneas, hay tres temas que pueden derramar luz: el tema del ser y el parecer, los dos movimientos básicos, y el tema del confirmar al otro.

a) Ser y parecer. El hombre que vive en el ser se da espontáneamente al otro sin detenerse a pensar en la imagen que el otro tiene de él. El hombre del parecer, por el contrario, se preocupa, sobre todo, de lo que los demás piensan de él, y trata de parecer "espontáneo", "sincero", y todo aquello que cree le puede ganar la aprobación del otro. Esta tendencia a aparentar nace del afán que todo hombre tiene de ser confirmado por los demás, afán que le lleva a preferir el ser confirmado de un modo vano a no ser confirmado de ningún modo.

b) Los dos movimientos básicos. Según Buber el movimiento básico de la vida de diálogo es el de volverse hacia el otro (*Hinwendung*), mientras que el movimiento básico de la vida de monólogo es el de la reflexión (*Rückbiegung*). Volverse hacia el otro significa concentrar nuestra atención no sólo en sus palabras sino en su presencia total. Es un acto de atención que no se basa tanto en concentración cuanto en totalidad vivida. La reflexión, por el contrario, no consiste tanto en

un cierto egoísmo cuanto en el negarse a aceptar al otro como es, en su singularidad, convirtiéndole en el objeto de nuestra experiencia. En el primer caso vamos al encuentro del otro; en el segundo caso traemos al otro hacia nosotros.

c) La confirmación del otro. Confirmar al otro realmente significa *confirmarle como la persona que es*, incluso cuando nos oponemos a él. No significa, por tanto, estar de acuerdo con él. Estar de acuerdo quiere decir aceptar la *opinión* del otro, mientras que confirmar significa aceptar la *persona* concreta del otro. Se puede estar en desacuerdo con el otro y sin embargo confirmar su presencia. *La confirmación del otro no es un acto racional sino un acto de todo el hombre.*

De todo lo dicho se puede ver que Sartre dibuja lo peor de la vida humana, Buber presenta lo mejor de esa vida. Ni que decir tiene que esta clase de diálogo no es algo que tiene lugar cada día. Pero, como dice el mismo Buber, la vida humana no lo es en pleno sentido a menos de que este tipo de diálogo tenga lugar, de cuando en cuando, en nuestra vida.

Sociología

CARLOS CASTILLA DEL PINO ha estudiado el problema de la *incomunicación* humana. Su tesis se puede resumir del modo siguiente: 1) Mundo y lenguaje están íntimamente relacionados. El lenguaje es la forma como transmito el modo en que experimento *mi* mundo. Ahora bien, hablar de *mi* mundo significa transmitir un mundo que no es mío ni sólo mío. Pero es lícito utilizar el pronombre posesivo para expresar un mundo que, sólo a un nivel muy abstracto, es el mismo para todos. 2) El abismo que existe entre la realidad —el mundo— y el modo cómo diversos sujetos experimentan y comunican esa realidad se puede explicar del modo siguiente: cada estructura social permite, implícitamente, a sus miembros hablar de ciertos aspectos de la realidad y, por consiguiente, les prohíbe hablar de otros muchos aspectos de esa misma realidad. Las mujeres escogen, cuando están a solas, ciertos temas de conversación, y hablan de un cierto modo, que no les está permitido cuando hay hombres alrededor. Todo esto quiere decir que, a través de la práctica, llegamos a olvidarnos de muchas cosas de las que deberíamos, podríamos e incluso querríamos hablar. 5) Lo que se ha venido diciendo se puede expresar del modo siguiente: “Es posible llegar a un entendimiento sin que exista verdadera comunicación”. El llegar a un entendimiento significa, de hecho, percibir *todo lo que se ha dicho*, pero no *todo lo que se podría haber dicho*. Esto origina un conflicto a nivel sociológico y a nivel psicológico. A nivel sociológico, porque se aumenta el bache que separa a las clases sociales: no se permite a un empleado hablar de todo lo que desearía ante su jefe. A nivel psicológico, porque este tipo de entendimiento no satisface la necesidad que todo hombre tiene de ser confirmado en su realidad personal (utilizando el lenguaje de Buber). La frustración que crea una tal situación puede llevar a la agresión, que no es más que un modo extremo de comunicación.

Como puede verse, el pensamiento de Castilla del Pino está muy cercano al de Sartre. Ambos rechazan el comunismo actual, pero utilizan el marxismo dialéctico en su análisis de la comunicación humana

(aunque esto no se puede decir con respecto al primer Sartre). Aunque hay motivos para preguntarse si la razón última de la incomunicación humana es sociológica, no cabe duda de que hay factores sociológicos que contribuyen a hacer el diálogo imposible.

Psicología

CARL R. ROGERS ha estudiado, durante más de treinta años, las actitudes que ayudan a crear una relación creadora (es decir, en otras palabras, las actitudes que hacen posible el diálogo). Basado en sus estudios y en su práctica de la Psicoterapia, Rogers ha llegado a definir las siguientes actitudes:

1. Sinceridad, Autenticidad. Esta actitud implica un doble aspecto: por una parte quiere decir ser sincero consigo mismo, admitir todo lo que uno experimenta en un momento dado. Es decir, experimentar los propios sentimientos, ya sean positivos o negativos, como propios. Dicho de otro modo, no ocultarse nada a sí mismo. Por otra parte, y supuesta la sinceridad consigo mismo, esta actitud quiere decir ser sincero con los demás, darles a conocer nuestros sentimientos con respecto a ellos. Esto no quiere decir abrumarles a base de contarles todo lo que sentimos hacia ellos, pero *si quiere decir* estar dispuestos a decirles, si lo desean, lo que sentimos hacia ellos. En el caso de sentimientos negativos su comunicación no pretende herir al otro sino tratar de profundizar la relación.

2. Aceptación incondicional. Esta actitud no significa que cerremos los ojos a los defectos de los demás, sino que los aceptamos *a pesar de* esos defectos. Es una aceptación que, sin dejar de evaluar a los demás, se esfuerza por aceptar al otro, a pesar de todos los juicios negativos que podamos dar con respecto a él. Es una clase de aceptación que, precisamente por ser incondicional, ayuda al otro a ser él mismo y, de este modo, a ser más de lo que es.

3. Comprensión empática. Este tipo de comprensión se encuentra a medio camino entre la edificación emocional y la pura simpatía. En el caso de la identificación emocional nos olvidamos a nosotros mismos para acabar identificándonos con el otro. En el caso de la pura simpatía uno siente *con* el otro pero no *desde* el otro, desde su interior. La comprensión empática es un tipo de comprensión que trata de adentrarse en el mundo conceptual y emocional del otro, y de sentirlo *como si* fuese el propio mundo, pero sin olvidarse del "como si". Se mantiene, por consiguiente, una cierta distancia, la distancia que se necesita para el diálogo entre *dos* personas. Pero no se trata de la distancia de la indiferencia sino de la distancia del respeto, la clase de distancia que existe entre dos personas que, sin olvidarse de su propia individualidad, tratan de llegar la una a la otra.

RONALD LANG es un terapeuta británico que, a base de estudiar las familias de los esquizofrénicos, ha llegado a la conclusión de que uno no *se vuelve* esquizofrénico, sino que *se hace* a la gente esquizofrénica, a base de *invalidar* su experiencia. Lang enumera seis modos fundamentales de volver a la gente loca:

1. Una persona llama la atención de la otra hacia áreas de su personalidad de las que la otra persona sólo es oscuramente consciente y que no están de acuerdo con la idea que dicha persona tiene de sí misma.
2. Una persona estimula sexualmente a otra en una situación en la que sería desastroso para dicha persona buscar satisfacción sexual.
3. Una persona expone simultáneamente a otro a estimulación y frustración.
4. Una persona se relaciona con otra, al mismo tiempo, a dos niveles que no tienen relación entre sí (por ejemplo el nivel intelectual y el nivel sexual).
5. Una persona cambia de una onda afectiva a otra, sin por ello cambiar de tema (por ejemplo pasando de lo serio a lo jocoso mientras sigue tratando el mismo tema).
6. Una persona pasa de un tema a otro sin cambiar por ello de onda afectiva (por ejemplo pasando de temas de vida o muerte a temas triviales sin que se dé ningún cambio en el afecto).

En todos estos modos de volver a una persona loca se da un esquema fundamental que Laing, siguiendo en esto al psicólogo americano B. BATESON, ha llamado el "principio del doble lazo" (*double-bind principle*). Este principio se puede resumir del modo siguiente: 1) el sujeto se encuentra en una situación en la que no tiene más remedio que actuar; 2) actúe como actúe el sujeto es castigado; 3) el sujeto no puede esquivar la situación. Un ejemplo puede ayudar a clarificar el principio. Una madre vuelve a casa y su hijo se dirige a ella para saludarla. Si el hijo no la besa la madre le acusa de insensible. Si la besa, la madre le dice que es un pegajoso. El hijo no puede renunciar a saludarla, porque, también eso, significaría que es insensible y que no quiere a su madre. Se puede ver claramente que a la madre no le importa qué es lo que su hijo siente. Los sentimientos del hijo son *invalidados*, es decir, no sólo se los relega sino que, además, se los interpreta. La madre no dice: "Prefiero que no me beses", sino que dice: "Eres un pegajoso". Y puesto que la madre es muy importante para el hijo, éste acaba por no saber qué es lo que realmente siente. El diálogo resulta, en tal situación, imposible, no tanto porque uno de los miembros lo rehusa, cuanto porque el otro miembro acaba por no saber qué es lo que siente realmente con respecto al otro.

Como se puede ver, y aunque sus opiniones divergen entre sí, los autores que se han presentado en esta sección se pueden clasificar en dos grandes apartados: SARTRE, CASTILLA DEL PINO y LAING se han esforzado en describir lo que hace el diálogo imposible; BUBER, ROGERS y WIENER han estudiado lo que hace posible el diálogo. El primer Sartre y Laing se parecen en el análisis que hacen de la situación humana que hace el diálogo imposible (y, de hecho, Laing admite que ha sido influenciado en gran manera por Sartre). Por otra parte, Buber y Rogers presentan grandes semejanzas, y Rogers ha admitido la influencia de Buber. Castilla del Pino, al igual que Sartre y Laing, reconoce la influencia del marxismo dialéctico, mientras que Rogers y Wiener lo ignoran, y Buber lo rechaza explícitamente. A pesar de sus diferencias

todos estos autores han dicho algo importante acerca del diálogo y sus aportaciones serán tenidas en cuenta en la sección siguiente.

NUESTRA RESPUESTA

A. Lo que no es diálogo

Es triste tener que empezar diciendo lo que no es diálogo. Es triste, pero también necesario si queremos tener en cuenta las aportaciones de Sartre, Castilla del Pino y Laing. Uno puede evitar el diálogo, o puede cortarlo. El diálogo es peligroso, porque puede cambiarnos, y no todos estamos dispuestos a cambiar.

1. *El hombre que no oye.* La cibernética y la teoría de la comunicación nos hablan de entrada y salida. Entrada es lo que ponemos en la máquina; salida, lo que sale de ella. Pero ocurre con frecuencia que sonidos exteriores hacen imposible la comunicación. En el caso de la comunicación humana es posible que seamos incapaces de oír lo que el otro nos dice. El *ruido interior* puede deberse a que nuestra atención está dispersa o a que hay negocios sin solucionar. La dispersión de la atención se debe a nuestro afán de olvidar nuestra pobreza interior a base de almacenar en nuestra alma todo lo que pasa alrededor. No buscamos la verdad sino la novedad, porque estamos cansados —o asustados— de nosotros mismos. Los **negocios sin solucionar** retienen nuestra atención en el pasado. Somos incapaces de oír lo que el otro nos dice, porque estamos preocupados por lo que *no* hemos hechos, o apesumbrados por algo que hemos hecho. En ambos casos somos incapaces de atender a lo que se nos está diciendo *ahora*. El resultado es que, una vez más, estamos dejando un negocio sin solucionar. Algo más tarde, cuando volvamos a casa o nos pongamos a hablar con otra persona, recordaremos algo de esta conversación, a lo que no habíamos prestado atención anteriormente, lo cual nos distraerá una vez más, haciendo el diálogo de nuevo imposible.

2. *El hombre que oye pero no escucha.* No es lo mismo oír que escuchar. Oír se refiere a la recepción de los sonidos acústicos; escuchar a la asimilación de su sentido. La agente que se aglomeraba en el bar del que hablábamos al principio de estas páginas oía lo que decían los otros, pero no les escuchaba. No estaba interesada en saber lo que los otros querían decir, sino tan sólo en sus propios sentimientos. Esa gente no buscaba encontrar a los demás sino autoensalzarse. Esto no quiere decir que la auto-glorificación sea mala. El hombre busca que los demás le confirmen, pero la verdadera confirmación no es el objeto del diálogo sino su resultado. Se nos confirma no por lo que *pensamos* sino por lo que *somos*. Los individuos que estaban en la cafetería tenían miedo de mostrar sus verdaderos sentimientos. Tenían miedo de ser rechazados. Escuchar implica ser capaces de ponerse a un lado, de momento, y de concentrarse en la persona del que habla. Esto no quiere decir que tengamos que olvidarnos de nosotros mismos sino, simplemente, que dejamos de autoacentuarnos. Dicho de otro modo, significa dejar de lado nuestro modo habitual de percibir el mundo y tratar de ver el mundo a través de los ojos de nuestro interlocutor. Nuestro modo de ver el mundo es una estructura de sentidos basada en

experiencias anteriores. Esta estructura es útil porque, como un mapa, nos ayuda a movernos en el mundo. Pero puede convertirse en un obstáculo, si intentamos imponérsela a los demás. Escuchar significa arriesgarnos a penetrar en el mundo del otro utilizando su propio mapa. La incapacidad de escuchar a los demás se basa en nuestra incapacidad de renunciar a nuestro propio mapa, incapacidad que, las más de las veces, se debe al miedo y a la falta de seguridad.

3. *El hombre que escucha pero no actúa.* Sartre ha hablado de su "conversión" como de un cambio. Mientras que previamente utilizaba su capacidad intelectual para analizarse a sí mismo, ahora utiliza esa misma capacidad para analizar el mundo. El término acción no significa aquí actividad sino cambio. La característica del verdadero diálogo es que transforma a los interlocutores. El hombre que escucha pero no actúa es el hombre que rehusa cambiar, probablemente porque tiene miedo a perderse. Es en esta esfera en la que los análisis de Sartre y Castilla del Pino tienen toda su fuerza. Una sociedad dividida en clases es una sociedad que no permite a sus miembros el que cambien. La identidad de esos miembros no se debe a lo que son sino al papel que representan. Los papeles son necesarios como hipotético punto de partida —no podemos partir del cero absoluto— pero correr el peligro de permanecer estáticos. En el verdadero diálogo los papeles cambian constantemente de acuerdo con la habilidad de los interlocutores de cambiar de punto de vista. Una sociedad dialogal es una sociedad en la que los papeles no se establecerían de acuerdo con el estado social del individuo sino de acuerdo con las necesidades de dicha sociedad. El líder no sería un individuo elegido de antemano por la sociedad sino el hombre capaz de dar la mejor solución a una cierta situación. Una tal sociedad es una sociedad fluida, capaz de cambiar de papeles en cualquier momento. Pero esto nos lleva ya a tratar de describir la actitud dialogal.

B. La actitud dialogal

1. *Vivir en el presente.* Probablemente lo más importante que se puede decir del diálogo es que tiene lugar en el *ahora*. Es ahora cuando sufro, río, tengo sueño, me siento enfadado, huyo. Esto no quiere decir que desprecie el pasado o el futuro. Vivir en el presente no significa despreciar el pasado o el futuro. El hombre, por ser un ser histórico, viene del pasado y se mueve hacia el futuro. Vivir *en* el presente no significa vivir *para* el presente. Vivir para el presente significa vivir como si el pasado o el futuro no existiesen. Vivir en el presente significa experimentar el pasado y el futuro *ahora*. Dicho de otro modo, sin presente no habría ni pasado ni futuro. Mi pasado no es el pasado objetivo sino el pasado que *vivo ahora*. Mi futuro no es el futuro objetivo sino el futuro que *imagino* ahora. Esto puede parecer trivial, pero uno de los mayores obstáculos del diálogo es nuestra incapacidad para ser conscientes del ahora. Supongamos que estoy hablando con un amigo y que me empiezo a aburrir. Lo diga o no, probablemente estaré pensando: "Este tío me aburre". He tenido esa misma experiencia ya muchas veces y siempre he tendido a unir el aburrimiento con la presencia del otro. Y, sin embargo, es posible que empiece a aburrirme porque hay algo que quiero hacer y no sé cuándo será capaz de acabar

esta conversación. No se trata, pues, de que mi amigo *me* aburra, sino de que *me* estoy aburriendo porque hay algo que quiero hacer (la llamada del futuro) y no sé cuándo podré hacerlo. No quisiera herir a mi amigo pero, al mismo tiempo, quisiera cortar la conversación inmediatamente. ¿Qué puedo hacer?

2. *Transparencia*. La persona de que hablaba más arriba no quería herir a su interlocutor. Dicho de otro modo, no quería rechazar a su interlocutor, porque *no quería ser rechazada por él*. Quería ser perfecta. Y, sin embargo, para establecer un diálogo no necesitamos ser perfectos de antemano. La perfección —o, tal vez mejor, la integración— no es una condición para el diálogo sino, más bien, su resultado. Lo único que necesitamos para dialogar es dejar que nuestro interlocutor sepa *lo que somos ahora*. Supongamos que el individuo de que hablábamos en el apartado anterior dice a su amigo: “Mira, hay algo que tengo mucho interés en hacer y que me está distrayendo *ahora*. ¿Te importa que te deje?”. Por supuesto, *es posible* que su amigo se sienta herido. Es posible que piense que su amigo le desprecia. Pero incluso esto no significaría el fin del diálogo sino su comienzo. A base de permanecer en el presente y de comunicar a mi interlocutor lo que siento *ahora* puedo dar a nuestra conversación un nuevo giro y, con ello, llegar a olvidar mi deseo de acabar esta charla lo antes posible. Si mi amigo piensa que es *él* el que me aburre, tendré que insistir de nuevo en que no es su presencia, sino el negocio que quiero concluir lo antes posible, lo que me aburre. La diferencia entre “Me aburres” y “Estoy aburrido”, es la diferencia que media entre evaluación y transparencia. Evaluar equivale a hacer recaer la responsabilidad de mis sentimientos en mi interlocutor. Transparencia equivale a aceptar responsabilidad por lo que siento. La responsabilidad, en este contexto, no significa obligación sino capacidad para responder a mi interlocutor (*response-ability*). El hombre transparente —como el hombre auténtico de Rogers— se limita a reflejar sus propios sentimientos sin preocuparse por encontrar responsables o causas. La transparencia lleva a reflejar nuestros sentimientos para ayudarlos a fluir. Concentrarse en los propios sentimientos (la reflexión de Buber) equivale a pararlos y, paradójicamente, a acentuar la ansiedad que acompaña a los sentimientos negativos. Dejar que nuestros sentimientos fluyan implica dejarlos transformarse.

3. *Fluir*. Fluir significa afectar a nuestro interlocutor y ser afectados por él. Fluir no quiere decir separarnos de nuestro interlocutor o chocar contra él, sino fluir *con* él. Fluir con él no es lo mismo que aceptar todo lo que dice. Los sentimientos negativos son reales en tanto en cuanto que existen. Pero los sentimientos negativos pueden ayudarnos a profundizar la relación. El que no seamos capaces de aceptarlos se debe a que tememos destruir a nuestro interlocutor o ser destruidos por él. Pero, si somos transparentes, no podemos decir: “Me has herido” sino, tan sólo, “Me siento herido”. Es posible que nuestro interlocutor quiera herirnos. Pero es imposible experimentar, directamente, su intención de herirnos. Lo único que experimentamos es nuestra propia herida. Fluir significa que dejamos aflorar nuestros sentimientos, no tanto para arrollar a nuestro interlocutor cuanto para aceptar y encarar todo lo que hay *en nuestro interior*. Este fluir renuncia a ese tipo de reflexión que interrumpe el diálogo para contem-

plar los propios sentimientos. El reflexionar sobre los propios sentimientos interrumpe el fluir, porque los sentimientos son respuestas a valores (positivos o negativos). Los sentimientos heridos llevan a sentir dolor, pero el dolor es una respuesta real a una pérdida. La reflexión lleva al vacío, que es la pérdida de todo, incluso la capacidad de sufrir. En el dolor uno se abre a la realidad del otro y consiguientemente, crece. En el sentimiento de vacío uno se cierra sobre sí mismo y, como resultado, se embota y empobrece. El sentimiento de vacío interior es el resultado de la pérdida de contacto con la realidad vital de lo que nos rodea.

4. *Imaginar lo real.* Este concepto, tomado de Buber, se refiere a la capacidad de imaginar lo que tiene lugar en el alma de nuestro interlocutor, y de sentir algo de lo que él siente en este momento. Mientras escribo estas páginas estoy tratando de imaginarme la situación afectiva de mis lectores —es posible que se sientan interesados, aburridos, desconcertados— y me gustaría que también ellos sintieran algo de lo que yo siento ahora —deseo de expresar algo que es importante para mí, ansiedad porque no sé si me entenderán o si estarán de acuerdo conmigo, interés por lo que va resultando, etc.— No se trata de pura imaginación, una imaginación que no tienen ninguna relación con lo que siente mi interlocutor. Tampoco se trata de una imaginación centrada en sí misma, que proyecta en el otro lo que yo quiero que sienta. Es una imaginación-centrada-en-la-persona-de-mi-interlocutor, que trata de sentir algo de lo que éste siente. El concepto es parecido a la comprensión empática de Rogers, pero añade a ésta la capacidad de sentir algo de lo que la otra persona está sintiendo.

5. *Retroalimentación.* El concepto de retroalimentación (*feedback*), tomado del campo de la cibernética, es imprescindible para imaginarse lo real. Este concepto implica dos pasos: 1) asegurarse de que entendemos lo que nuestro interlocutor está diciendo; 2) hacerle conocer el impacto que su presencia tiene en nosotros. Supongamos que un hombre le dice a una mujer que “uno no puede confiar en las mujeres”. El primer paso consistiría en preguntarle: “¿Quieres decir que tú no puedes confiar en ninguna mujer?”. Suponiendo que su respuesta es afirmativa, el segundo paso sería decirle: “El que digas eso me entristece (molesta, hiere, etc.), porque significa que tampoco tienes confianza en mí”. Esta conclusión es válida sólo en tanto en cuanto estamos seguros que no puede confiar en ninguna mujer. La retroalimentación es importante, porque nos ayuda a rebasar nuestros límites. Como Castilla del Pino ha indicado, el lenguaje se basa en nuestra experiencia del mundo. Se puede prever de antemano, con bastante probabilidad, que nuestro mundo no es el mismo que el de nuestro interlocutor. Es posible que ambos utilicemos el mismo lenguaje y que, sin embargo, estemos apuntando a distintas experiencias. El primer paso nos asegura que nuestro interlocutor está diciendo lo mismo que nosotros imaginamos. El segundo paso le indica a nuestro interlocutor nuestra reacción ante lo que dice. El primer paso es necesario para cerciorarnos de que entendemos al otro. El segundo paso es imprescindible para estar seguro de que el otro nos entiende. Supongamos que, en el ejemplo anterior, el hombre dice: “uno no puede confiar en las mujeres” y su compañera se pone a llorar. Es posible que él responda sinceramente: “No me refería a ti” y que se sorprenda del efecto (inesperado)

que han tenido sus palabras. Es también posible que diga: "No seas tonta", pensando que está llorando de pena, mientras que en realidad sus lágrimas son de rabia. En el primer caso se siente incomprendido, mientras que en el segundo caso no ha captado sus verdaderos sentimientos. En ambos casos lo que se necesita urgentemente es retroalimentación. Están mirándose uno a otro desde su propia estructura de sentido (su propio punto de vista), y lo que necesitan urgentemente es tratar de captar el punto de vista del otro.

C. Las características del diálogo

1. *Totalización.* El diálogo es la relación vital de dos totalidades. Para establecer el diálogo no es necesario que prescindamos de nada; todo lo que se necesita es que no ocultemos nada ni a nosotros mismos ni al otro. Totalización no es perfección. Perfección es el estado en el que hemos llegado al sumo de nosotros mismos. Totalización es el proceso por el que nos convertimos en lo que somos en este momento. La perfección sólo se alcanza al final; la totalización se puede alcanzar en cualquier momento de nuestra vida. En la perfección no hay defectos; en la totalización los defectos se integran armónicamente en el todo. Sólo si nos aceptamos a nosotros mismos *como somos*, podremos aceptar a los demás como son. Aceptación no implica aprobación. La aprobación es estática: eres como eres. La aceptación es dinámica: al ser lo que eres, al aceptar libremente tu propio fluir, te vuelves más de lo que eres. La totalidad es el encuentro, en el presente, del pasado y del futuro. Vivimos en el ahora a base de devenir del pasado y de fluir hacia el futuro. Los aspectos intelectuales, volitivos y afectivos de nuestra personalidad se integran en el ahora. Lo intelectual puro lleva al irrealismo; lo volitivo puro al endurecimiento; lo afectivo puro al caos. Si nos sentimos insatisfechos no es porque no estemos dotados sino porque no usamos más que un diez por ciento de nuestras potencialidades. No necesitamos más cualidades de las que tenemos sino una mayor integración de las mismas. El diálogo es el camino que lleva a esa integración. Es un camino difícil, porque nos pide que fluyamos, y el fluir lleva al cambio. Pero es un camino que vale la pena, porque no nos pide más que el ser todo lo que podemos ser.

2. *El encuentro de la voluntad y la gracia.* Al otro no le puedo encontrar si no quiero encontrarle, pero por muy desesperadamente que lo desee esto no es posible si el otro rehusa salir a mi encuentro. Su voluntad de salir a mi encuentro es, para mí, un don. Es gracia. La gracia no es independiente de la voluntad humana, pero no se la puede manipular como a uno le place. Puedo ver mil veces una puesta de sol sin sentirme afectado por ello, y un día, de pronto, percibirla bajo una nueva luz. Puedo haber hablado con una persona cien veces y haber sido incapaz de comprenderla hasta que un día, de improviso, se me vuelve transparente. Hay en el diálogo infinitos aspectos que no puedo controlar, pero sólo la gracia no puede moverme a salir al encuentro del otro. El diálogo presupone el encuentro de la gracia y la libertad, mi voluntad de salir al encuentro del otro, que es una gracia para él, y su voluntad de encontrarme, que es una gracia para mí.

3. *Inmediatez.* El diálogo tiene lugar *ahora* con *esta* persona concreta. Decir que tiene lugar equivale a decir que no se le puede con-

trolar (aunque yo soy responsable de mí mismo y de mi actuación). Decir que no tiene lugar ahora equivale a decir que tiene lugar en el presente. Las experiencias del pasado ni me ayudan a encontrar a una persona ni me impiden el encontrarla. El pasado puede darme esperanza, porque lo que pasó una vez puede volver a pasar, o puede llevarme a la desesperación, porque lo que no ha pasado nunca no tiene por qué pasar ahora. Pero, a pesar de todo, no puede producir ese encuentro actual que es el diálogo. Es cierto que hay mediaciones que llevan al diálogo, pero el diálogo, en cuanto tal, es inmediato. Sartre y Castilla del Pino tienen razón cuando critican una sociedad que subordina la comunicación a ciertos condicionamientos sociales. Pero parecen estar equivocados en tanto en cuanto implican que la única razón de la incomunicación se debe a factores sociales. Da la impresión de que confunden lo inmediato con lo automático. Automático es aquello que sucede una vez que se han cumplido ciertos prerequisites (en su caso, una vez que se han abolido las clases sociales). Inmediato significa que nada, sino el encuentro de libertad y gracia, puede producir el diálogo. El resultado último del diálogo es el amor, pero la única razón de amar a una persona es su realidad concreta. No amamos a una persona por razón de algo concreto que vemos en ella sino por razón de su propia concretez. La inmediatez se encuentra, así pues, relacionada con la totalidad, y con el encuentro de voluntad y gracia. Inmediatez significa que no puedo suprimir nada de la realidad concreta y experimentable del otro. Mi interlocutor no es una *suma* de cualidades sino una *totalidad*. Nada concreto puede llevarme a él excepto su misma concretez. Dicho de otro modo: nada concreto puede mediar nuestro encuentro excepto nuestra experiencia concreta. Y esa nuestra existencia concreta sólo se puede experimentar a través del encuentro de voluntad y gracia.

4. *Mutualidad*. El diálogo no es real a menos de que sea mutuo. El diálogo que no es mutuo se convierte en un mero "volverse hacia". Me vuelvo hacia mi interlocutor, me dirijo a él, pero él rehusa contestar. Aquí no hay diálogo. Mi interlocutor se vuelve hacia mí, pero yo rehuso contestar. Sus palabras se pierden en los muros de mi alma. Tampoco aquí hay diálogo. El diálogo tiene lugar cuando pregunta y respuesta se convierten, para cada uno de los interlocutores, en respuesta y pregunta. La pregunta de mi interlocutor cuestiona mi existencia; mi respuesta cuestiona la suya. Fluimos al unísono incluso si nuestras corrientes fluyen en diversas direcciones. Se podría resumir esto adaptando un famoso poema del psicólogo alemán FRITZ PERLS:

Yo voy por mi camino y tú vas por el tuyo.

Ni yo estoy en este mundo para responder a lo que tú esperas de mí,

Ni tu estás en este mundo para responder a lo que yo espero de tí.

Yo soy yo, y tú eres tú.

Y si, por obra de la voluntad y la gracia, nos encontramos un día,

Será maravilloso;

Si no, esperemos a mañana.

D. Diálogo, silencio y experiencias cumbre

Las palabras son necesarias para dialogar, pero el diálogo se perfecciona en el silencio. Y sin embargo, el silencio no es el punto de partida del diálogo, sino su resultado. A pesar de su ambigüedad y de su debilidad, las palabras son necesarias antes de adentrarse en el silencio. El silencio que precede al diálogo es el silencio de la impotencia o la desesperación. No es verdadero silencio sino un *silencio ruidoso* lleno de imágenes y de voces. Bajo un aparente mutismo yace todo el mundo del pasado. “¿Para qué hablar? El hablar no lleva a ninguna parte. Mil veces lo he intentado y mil veces he fracasado. ¿Para qué intentarlo una vez más? Estoy cansado de intentarlo y de fracasar. Vivimos en mundos distintos. ¿Cómo voy a tener confianza en los demás si ni siquiera la tengo en mí mismo. No quiero intentarlo a menos de estar seguro del triunfo, y ¿quién me lo puede asegurar?...”. El silencio que sigue al diálogo es el silencio de la plenitud. Las palabras son señales que pierden su sentido una vez que se ha llegado a la meta. Para el que vive en la inmediatez, la mediación de las palabras resulta innecesaria. El sabio señala la luna con su dedo, y el ignorante se queda mirando al dedo. Felicidad y tristeza no son palabras sino experiencias vividas. El hombre feliz, y el que está embargado de tristeza no necesitan poner sus sentimientos en palabras: *son* su tristeza y su alegría.

Todo esto resulta muy parecido a lo que el psicólogo americano A. MASLOW ha llamado “experiencias cumbre” (*peak experiences*). Las experiencias cumbre son acontecimientos que llevan al convencimiento de que algo sumamente importante y valioso ha tenido lugar, de modo que el sujeto se siente, en cierto modo, transformado y fortalecido, incluso en su vida diaria. Estas experiencias no se limitan al campo de lo interhumano, sino que pueden tener lugar durante un paseo, al escribir una carta o contemplar una obra de arte. Lo que las caracteriza es que transforman nuestra vida sin sacarnos del ámbito de la realidad cotidiana. Todo permanece lo mismo, pero todo se ve bajo una nueva luz. Sería erróneo pensar que sólo nosotros cambiamos. En tal caso no se trataría de experiencias cumbre sino de ilusiones. Lo que pasa es que percibimos aspectos de la realidad que habían escapado a nuestra atención hasta ese momento. La realidad se nos descubre en su totalidad. No la realidad que hemos aprendido a percibir, sino la realidad como es en sí misma. Y esta realidad sólo puede descubrirse en el diálogo, el encuentro vital que tiene lugar entre nosotros y el otro (ya sea una persona, la naturaleza o una obra de arte).

El diálogo no es algo que se da cada día, pero no podemos ser plenamente humanos a menos de que, de vez en vez, entremos en la vida de diálogo.

BIBLIOGRAFIA

1. NORBERT WIENER, *The Human Use of Human Beings*. Boston: Houghtow Mifflin Comp. 1950.
2. JEAN P. SARTRE, *Huis-Clos*. Paris: Gallimard, 1944.

3. MARTIN BUBER, *Ich und Du*. Köln: Jakob Hegner, 1966.
 — *Between Man and Man*. London: Collin, 1947.
 — *The Knowledge of Man*. New York: Harper and Row, 1965.
4. CARLOS CASTILLA DEL PINO, *La incomunicación*. Barcelona: Ed. Península, 1972,
 5.ª ed.
5. RONALD LAING, *The Divided Self*. London: Penguin Books, 1965.
 — *Sanity, Madness and the Family*. London: Pelican Books, 1970.
 — *La Politique de l'Experience*. Paris: Stock, 1972.
6. ABRAHAM MASLOW, *Motivation and Personality*. New York: Harper and Row,
 1970, 2.ª ed.
 — *The Farther Reaches of the Human Soul*. London: Pelican Books, 1973.