



PSICOLOGÍA



Muchas disputas no buscan un acuerdo, sino una victoria. El respeto y la mesura pueden convertirlas en un beneficioso puente de doble circulación.

por **Francesc Miralles**

El arte de discutir

No es casual que el término *discusión* tenga en castellano un sentido negativo, mientras que *discussion* en inglés apela –entre otras acepciones– al debate fértil y al intercambio de ideas. En los países mediterráneos, cuando surge un conflicto, demasiadas veces el golpe de genio domina sobre el diálogo. Solo hay que comparar las ordenadas intervenciones en un parlamento del norte con el vocerío y las salidas

de tono que abundan entre nuestros políticos, muy especialmente durante las elecciones.

Bajo la falsa premisa de que la persona que más grita es quien lleva la razón, no nos hemos educado en el arte de disentir productivamente, una carencia que fomenta la rigidez mental y el pensamiento unidireccional. Sin tener que dar la razón a nadie que no la tenga, en este artículo estudiaremos cómo hacer de

la discusión una fuente de soluciones, en lugar de un multiplicador de problemas.

Pero veamos primero cómo se genera la *discusión* que desata tempestades.

El 'ring' afectivo

"La mayoría de discusiones solo sirven para amplificar los malentendidos"

ANDRÉ GIDE

Casi todo el mundo es capaz de defender con moderación su punto de vista en un reunión con extraños –por ejemplo, en el trabajo o en el banco–, pero esto mismo a veces resulta difícil con la persona con la que compartimos techo y años de convivencia.

¿Por qué se recurre tan a menudo al arsenal de reproches y descalificaciones con la persona a la que más se ama?

Hay diferentes opiniones sobre el tema, pero la mayoría de especialistas coinciden en que las batallas conyugales guardan siempre una relación con el poder. Por este motivo en el punto álgido de una discusión no se aceptan disculpas. Lo que pretende uno del otro es que ceda terreno a su favor, sea a través de concesiones, de la aceptación de errores o de conseguir un compromiso que cambie la correlación de fuerzas.

Pocas veces discutimos para entender al otro y acercar posiciones. Como boxeadores en un *ring* afectivo, la discusión de pareja la gana aquel que desarma al otro porque tiene una posición más favorable, mejores argumentos o bien conoce los puntos débiles de su contrincante –por ejemplo, el sentimiento de culpa– y golpea sobre ellos.

Al final, en esta clase de contiendas no hay ganador alguno. Solo se aplaza la resolución del problema cuando no se agranda directamente por culpa del resentimiento que sigue al intercambio de rencores e improperios.

La daga invisible del silencio

"El opuesto del amor no es el odio, sino la indiferencia"

ELIE WIESEL

Aunque luego nos arrepintamos, las heridas que se abren en una discusión en la que la adrenalina ha subido sin control pueden tardar mucho en cicatrizar o incluso pueden provocar una ruptura. Y no solo en una pareja. Más de una larga amistad ha quedado finiquitada tras una polémica innecesaria, así como hay miles de personas que pierden su empleo por decir lo que no deberían en el momento menos oportuno. →



→ PSICOLOGÍA

Cuando hablamos de violencia en las relaciones humanas, tendemos a restringirla a las agresiones físicas que nos horrorizan en la sección de sucesos o, como mucho, a las agresiones verbales que no ponen en peligro nuestra vida, pero sí nuestra autoestima y salud mental.

Un empleado sometido, un día tras otro, a los comentarios destructivos de un superior acabará sufriendo trastornos de ansiedad o incluso una depresión en toda regla.

Sin embargo, hay otra violencia que no emplea la fuerza física ni los insultos. Una forma de agresión que no acostumbra a reconocerse como tal, pero que puede tener un efecto devastador en quien la sufre: el silencio punitivo.

Cuando un conflicto de pareja no se ha resuelto y la parte que cree tener razón castiga a la otra con el silencio, por mucho que esta última intente dialogar, el daño psicológico es igual o peor que recibir una tormenta de gritos. Al menos en este último caso existe el recurso de la defensa, mientras que la daga del silencio mata todas las razones y se utiliza para incubar en la víctima sentimientos de culpa y autodesprecio.

En el entorno colectivo de una empresa, el silencio que solo busca hacer sentir mal a alguien recibe la etiqueta de *mobbing*, pero esta misma arma se puede utilizar en una guerra para dos.

Decálogo de la discrepancia terapéutica

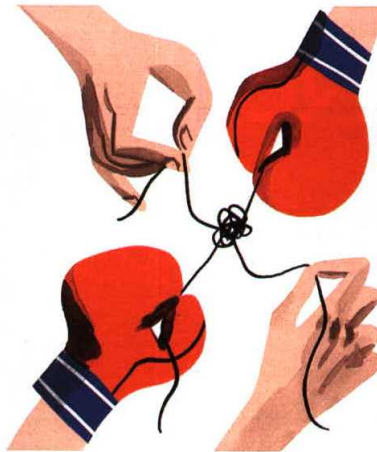
"Si discutes mucho para probar tu sabiduría, pronto probarás tu ignorancia"

MUSLIH-UD-DIN SAADI

Más allá de las tres formas de violencia –física, verbal y psicológica– que acabamos de ver, como seres humanos tenemos la posibilidad de convertir la discusión en una catarsis cuyo fin sea superar los malentendidos y conocernos mejor.

Para ello, los especialistas en conflictos interpersonales recomiendan proceder así, en lugar de optar por su opuesto negativo:

1. Señala el hecho que está mal, en vez de descalificar a la persona.
2. Escucha en vez de interrumpir.
3. Pide aquello que te gustaría que sucediera, en vez de exigirlo.
4. Respeta la opinión del otro, en vez de ironizar sobre ella.
5. Pregúntale lo que siente y le motiva, en vez de interpretarlo a tu manera.
6. Acepta tus propios errores, en vez de centrar tu discurso en los del otro.
7. Reconoce también las cosas que el otro hace



PARA ENTENDER LOS ENFRENTAMIENTOS DESTRUCTIVOS

UNA PELÍCULA

'Olvidate de mí'

Michel Gondry

Traducida con un título muy alejado del original *Eternal sunshine of the spotless mind*, disecciona las discusiones y miserias cotidianas de una pareja que, pese a estar enamorados, necesitarán someterse a una cirugía de recuerdos para olvidarse del otro.

UNA NOVELA

'El desprecio'

Alberto Moravia

(De Bolsillo)

Publicada en 1954, muestra la compleja relación entre Emilia y su marido, un guionista de cine que ve cómo su matrimonio se va desmoronando a medida que el éxito llega a su carrera.

EL DEBATE PÚBLICO SEGÚN JFK

En un discurso que se cita a menudo cuando se habla de inteligencia social, John Fitzgerald Kennedy aconsejaba lo siguiente a cualquier persona que se vea obligada a participar en un debate abierto con otra persona y con testigos de por medio: "Ten la cabeza fría y la paciencia ilimitada. No acorralas nunca a tu oponente, ayúdale siempre a tener categoría. Ponte en el lugar del otro para ver las cosas a través de sus ojos. Evita la autosuficiencia, huye de ella como del demonio. Nada ciega tanto".

bien, en lugar de centrarte en sus equivocaciones.

8. Discute sobre un conflicto actual, en vez de sacar trapos viejos.

9. Calla aquello que puede herir, en vez de utilizarlo como arma.

10. Habla en vez de gritar.

Si seguimos estas reglas, con toda seguridad terminaremos la discusión mejor de lo que estábamos al comenzarla. Al dialogar y sopesar diferencias de forma empática, reforzaremos la unión con la persona o personas sobre las que pendía el conflicto.

Sócrates al rescate

"El objeto de toda discusión no debe ser el triunfo, sino el progreso"

JOSEPH JOUBERT

A veces lo que impide que una discusión dé un giro positivo no son viejas rencillas del pasado ni diferencias insalvables, sino el bloqueo que ejerce una de las partes para que las ideas preconcebidas no se muevan.

Hay situaciones en las que nuestro interlocutor se cierra en banda y es imposible resolver la cuestión que ha provocado el conflicto. Esto sucede a menudo con personas retraídas y poco acostumbradas a dialogar, así como con aquellos perfiles sanguíneos que hablan –o gritan– antes de pensar. En una tercera categoría, entre las personas difíciles, estarían aquellas que se parapetan tras un argumento y repiten una vez y otra lo mismo, como un mantra, por miedo a ser convencidas de lo contrario.

Justamente contra estos bloqueos en la comunicación, Sócrates diseñó un método para abrir brecha en las certezas del otro y hacerle pensar. Muchas de las preguntas que el filósofo ateniense utilizaba entonces para que el interlocutor abandonara su rigidez mental siguen teniendo validez hoy día:

- ¿A qué te refieres exactamente con esto?
- ¿Cómo has llegado a esta conclusión?
- ¿Por qué es eso tan importante para ti?
- ¿Has contemplado la posibilidad de que estés equivocado?

A menudo estas preguntas no obtienen una reacción positiva inmediata por parte del interlocutor, pero sin duda acabarán por hacerle pensar. Hay personas que necesitan un tiempo de incubación para llegar por sí mismas a una conclusión positiva que entierre el hacha de guerra.

Toda discusión se convierte en un puente de doble circulación cuando la afrontamos con respeto y mesura, y tenemos la valentía de conocer al otro y darnos a conocer. ●