



ILUSTRACIÓN SSTOCK

TENDENCIAS INFORME

Es posible dialogar con el que piensa diferente

Crear espacios para contrastar ideas y debatir en armonía son claves para fortalecer las sociedades y las relaciones sociales. Algunos consejos.

Por MIGUEL BERNAL

El sesgo de confirmación es un término que hace referencia, desde la psicología, a la búsqueda constante de reafirmación de las creencias que se tienen, aislándose de las ideas diferentes. Por eso “nos cuesta hablar con el otro”, explica la psicoanalista Judith Elena García.

Sin embargo, es posible sobrepasarlo para entrar en diálogo con el que piensa distinto, algo fundamental para una sociedad, explica Carlos Darío Patiño, investigador en psicología social.

Distintos

Cuenta Patiño que antes de pensar en un diálogo hay que tener claro que las diferencias hacen parte de la existencia, del orden natural de las cosas. No es que sean buenas o malas, son hechos que pueden ser “por posición social, por configuración familiar, étnicas, de edades, de género”, y por muchos motivos más. Hay que reconocer que ninguna es necesariamente mejor que otra, porque una cosa es la diferencia y otra el prejuicio, que hace referencia a una opinión desfavorable acerca

de algo que puede no conocerse bien.

García explica que desde el psicoanálisis se “parte de la postura de que todos somos distintos, no habrá nunca un sujeto igual a otro, porque cada individuo está necesariamente marcado de una forma particular por el lenguaje” y la interpretación de ciertas palabras que dan significado a la vida. Pueden tenerse lecturas diferentes dependiendo de a quién se le pregunte. De ahí que se hable de subjetividad para cada persona.

Relaciones

El profesor de Antropología en la Escuela de Ciencias Sociales de la UPB Gustavo Muñoz afirma que los humanos “somos seres comunitarios por naturaleza”, y por lo tanto el diálogo y la cultura son fundamentales para llegar a niveles de sociabilidad que “en términos más contemporáneos hemos denominado contrato social”.

García lo define como un conjunto de prácticas, acuerdos y renunciaciones que se hacen para la formación de sociedades, marcando así a cada grupo como una tribu única, una sociedad.

Entre esos acuerdos y re-

“Nos ha faltado reconocer a los otros como un otro, como un otro yo, lo que se denomina el sentido de la otredad”.

GUSTAVO MUÑOZ
Docente en Antropología

30 %

es el porcentaje de escucha activa que se estima para una conversación, según Muñoz.

nunciaciones está por ejemplo el convivir con los que piensan diferente, preferir el diálogo sobre la violencia, asumir unas reglas comunes para todos, respetar unas instituciones, mantener la convivencia, entre muchos otros.

Por otra parte, García cuenta que Sigmund Freud afirmaba en su libro *El malestar de la cultura* (1930), que cuando se quiere señalar a un enemigo lo primero que se

hace es marcarlo distinto, excluyéndolo de la tribu.

Patiño explica que “cuando nos interpretamos diferentes, con unos valores discriminatorios, ya el asunto no es solo la diferencia, sino los prejuicios con respecto a ella”. Esto es peligroso, porque divide los grupos, rompe la confianza y deteriora las instituciones, impidiendo que se desarrolle y solucione sus problemas elementales.

Deber social

Dialogar con el que piensa diferente ayuda a formar sociedades, porque ofrece perspectivas distintas sobre un mismo hecho, brinda argumentos opuestos, competencia, diversifica el pensamiento y lo impulsa, señala Muñoz.

Sin embargo, no es sencillo. Muñoz afirma que “nosotros escuchamos casi que el 30 % de lo que dice el otro y ya para el 40 % hay que hacer un esfuerzo de escuchar un poco mayor para poder entender muy bien el mensaje”. El 30 % consta de elementos que se pierden o ideas que no se logran transmitir. Afortunadamente, los especialistas han diseñado un modelo que facilita esa interacción, lo que Muñoz denomina como “mé-

RADIOGRAFÍA

¿CÓMO EMPEZAR EL DIÁLOGO?

Antes de iniciar una conversación es necesario establecer un lugar mutuo para que se dé, teniendo en cuenta que debe haber un estado de confianza entre las dos partes. Cuando ninguna de las dos acepta la palabra del otro, porque las diferencias son más grandes que la intención de diálogo, cuenta Patiño, es necesario acudir a un tercero, una parte imparcial que sea capaz de mediar entre las dos para llevar a buen término esa conversación. Por ese motivo, por ejemplo, en casos de conflicto internacional, o de disputas internas de gran envergadura, generalmente un vocero de un país externo se ofrece como garante de las conversaciones para que puedan dar lugar al diálogo previsto.

todos de negociación Harvard” (ver parte inferior), buscando hacer un paso a paso de una buena conversación, incluso si los interlocutores tienen opiniones completamente diferentes. Lo primero es querer intentarlo y no olvidar que la diferencia existe. Cada quien es único ■

EN DEFINITIVA

Ponerme en el lugar del otro, entender su punto de vista, escucharlo, igualarnos durante la conversación y demostrarle mi interés en lo que dicen son las claves para sostener una buena conversación.

1 DESARMAR PREJUICIOS

Antes de hablar se debe “darle reconocimiento al otro”, afirma Patiño, no predisponerse a respuestas que no han dado y entablar un diálogo sincero, pero no desde un punto vertical, sino desde un mismo nivel horizontal, brindando la oportunidad de equilibrar los discursos. Es entenderlo como un individuo independiente.

2 ESCUCHAR AL OTRO

Muñoz explica que “todo acto comunicativo tiene una parte explícita, lo que nosotros nominamos el texto en sí mismo, y otra implícita, que es más sutil”. Para que haya un buen diálogo se debe hacer una pequeña interpretación y entender desde qué punto está hablando el interlocutor y qué es lo que intenta decir.

3 NO DESCALIFICARLO

Patiño explica que en una sociedad se tiene un discurso predominante, por eso, si quiero hablar con el otro que tiene una historia diferente, no debo descalificarlo sino, como indica él, “hacer un esfuerzo de escuchar un poco más para poder entender muy bien el mensaje y su intencionalidad”.

4 UN LENGUAJE COMÚN

“El lenguaje define el espacio y la reciprocidad, haciendo posible el diálogo”, indica Patiño. Muñoz. Además afirma que “muchas veces empezamos a interpretar sin que los otros terminen sus ideas” y sugiere que se haga una doble pregunta: “¿Sí entendí lo que creo que estoy entendiendo?”. Si no entiende sea honesto.

5 RESPONDER DE FORMA ACTIVA

En este punto lo que se busca es evitar caer en un interés “más en lo personal que en los intereses colectivos”, porque hacemos parte de sociedades donde deben convivir múltiples intereses. Es apoyarse en la sociedad para darle la cara al otro porque “a partir de la solidaridad, el diálogo es posible”, concluye Patiño.