

15 formas para DIALOGAR decentemente



Incomunicación: **Primero:** detectar el problema.
Segundo: describir cómo se vive.
Tercero: insinuar cómo se resuelve.

Se establece la comunicación cuando ambos locutores descuelgan el teléfono, están en línea, hablan y escuchan. Y no hay interferencias. Hay expresiones que utilizamos en nuestra conversación habitual, que por sí solas expresan la incomunicación:

- ¡Ese a mí me oye!
- ¡Es que yo tengo razón!
- Lo dijo el Papa.
- Los jóvenes son unos insensatos.
- Los mayores estáis pasados.
- Esto es así y nadie me va a persuadir de lo contrario.

Y, paradójicamente, los que se llaman «medios de comunicación social» nos aumentan el equivoco. A lo más, son (cuando lo son) medios de **información**.

A todos ellos les falta la respuesta, la interacción, la

aportación de un nuevo pensamiento: en definitiva: la otra persona.

La comunicación tiene sus técnicas. Pero la actitud de comunicación no es una técnica: es una manera de comportarse como persona.

Y la palabra que describe mejor esa actitud es la palabra **DIALOGO**.

Y uno de los documentos que mejor describen la actitud de la persona en diálogo es el que presentamos a continuación. Lo publicó el P. José María de Llanos en la revista «Hechos y Dichos» en junio de 1969. Entre paréntesis, y con letra diferente, van mis comentarios sobre el mismo.

Diálogo entre generaciones. Diálogo entre padres e hijos. Diálogo entre el poder y la base. Diálogo entre el hombre y su Dios. Diálogo entre naciones. Diálogo educativo. Diálogo terapéutico. Diálogos amorosos...

¿Aprendamos a dialogar?

RECETARIO PARA DIALOGAR DECENTEMENTE

O te pegas con el otro, o pontificas, o dialogas; no hay cuarta solución.

(Porque despreciar al otro, insultarle, conquistarlo, colonizarlo... no lo consideramos relación humana.)

El diálogo, con todo lo molesto y difícil que es, constituye algo más que un feliz hallazgo —ingenuo como el descubrimiento del Mediterráneo—, un punto de partida para ir haciendo ese mundo mejor, distinto, revolucionario —dígase como se quiera— que si no sale de él,

pues quedará «non-nato».

Y todos, entonces, nos hemos lanzado a dialogar, pero unos a voces, llamando diálogo a una locución con ligeros paréntesis; otros sumando monólogos a monólogos, con lo cual, al final, no hay quien saque nada en limpio; otros, además, intentando convencer al desgraciado contrincante a fuerza de todo eso que pone el hombre en sus palabras cuando no le da la gana escuchar a nadie.

Dialogar es otra cosa, y hoy se nos presenta como

ejercicio de relación imprescindible, pero nada fácil; el número de los aficionados es enorme y así sale ello; el grupo de sus profesionales, en cambio, es escaso y merece, por su «heroísmo», toda serie de honores. Pero, no todo lo equívoco que en el diálogo de nuestros días se da, no todo es fruto de picardía y de espontaneidad «alegre y confiada», sino también de ignorancia, por ello me atrevo, al nivel modesto y práctico del recetario, a ir diciéndome en voz alta cómo debiera yo, por ejemplo, dialogar con ustedes.

1. En cabeza un presupuesto: si no aceptamos y respetamos el PLURALISMO en casi todos los terrenos donde nos encontramos los hombres, ya no merece la pena ni empezar.

(Pluralismo que no es ceder razones, sino respetar personas. Pluralismo para el cual no hemos sido educados, sino justamente para lo contrario, cuando a los que no sustentaban nuestras tesis les llamábamos «adversarios».)

2. Asimismo, también hay que negarse a dialogar, ni en broma, si no se confiesan ambos parlantes caballeros de la nueva orden de nuestros días llamada de la NO-VIOLENCIA. Para los violentos, el diálogo les hace, ciertamente, daño al hígado.

(Ni violencia física, ni verbal, ni la del chantaje. ¿Cómo pudieron surgir órdenes con espada en la mano de las palabras de Jesús: Mete la espada en la vaina?)

3. Item más, la fé en la PALABRA como instrumento suficientemente apto, pero no más que el OIDO en este grave quehacer humano de acercarse a la verdad siempre esquiva. Ello supone distinguir la palabra de lo que a veces lo parece, y la atención de lo que no pasa de ser una audición respetuosa.

(Escuchar hasta enterarse, pero también hasta

comprender a la persona que nos habla, que vale más que su formulación.)

4. Pero, al mismo tiempo, es imprescindible partir de que si todos somos aptos para alcanzar la VERDAD o las verdades en grado decentito, no menos estamos sujetos a la ley del ERROR, y todavía más al deber de la inquisición sin término.

(Esta actitud realista y modesta que admite la posibilidad de estar equivocado, nos sirve de garantía de nuestra veracidad, y nos pone al alcance de la otra persona, que nos va a encontrar a nosotros mucho más que a nuestras persuasiones.)

5. Entonces comenzaremos por despejarnos, porque si hay calor en el cerebro lo que se impone es el abanico —o el ventilador— que no el diálogo. Advertencia tan tonta como importante, especialmente en la juventud y en los que saben mucho y viven tan seguros...

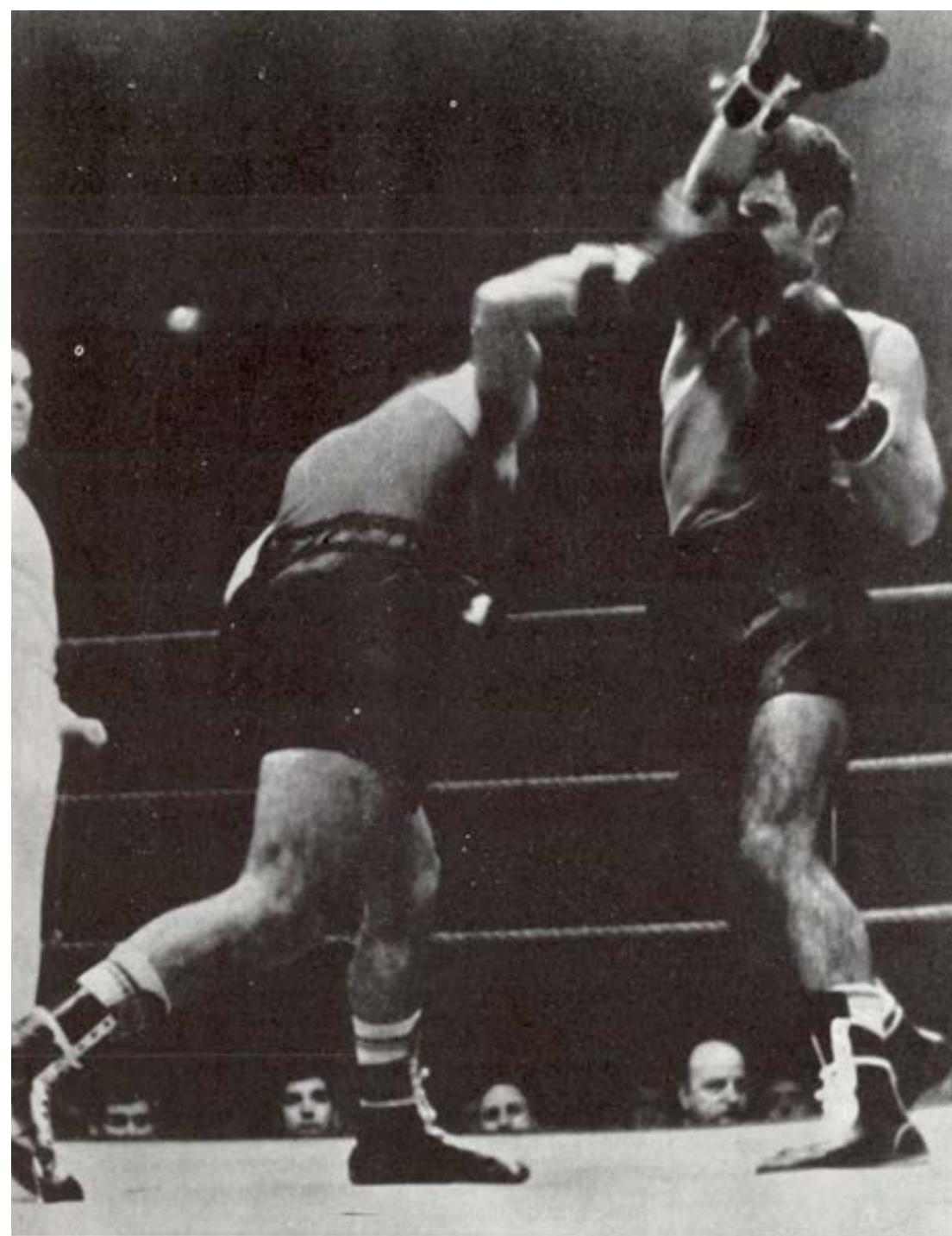
(Porque, dejemos el mito: no hay cuestiones candentes. Hay personas que se ponen candentes ante algunas cuestiones: por muy distintas motivaciones: desde apuntalar su inseguridad, hasta tomar una postura ultra por snobismo. Pero es indispensable SERENARSE.)

6. Y la elemental regla de juego: YO HABLO PARA QUE TU ESCUCHES, TU HABLAS PARA QUE, A MI VEZ, ESCUCHE YO. Las superposiciones de palabras, por muy humanas que parezcan, dan como resultado lo de las fotos asimismo superpuestas. A veces, eso sí, resultan muy divertidas.

7. La SINCERIDAD se supone —como el valor en los soldados—; si las palabras no van a servir sino de tapaderas de opiniones ocultas, semiocultas o sospechosas, entonces, ¿por qué no jugamos a otra cosa? Y adviértase que de ordinario se distingue

Las superposiciones de palabras, por muy humanas que parezcan, dan como resultado lo de las fotos asimismo superpuestas. A veces, eso sí, resultan muy divertidas.





Todo auténtico diálogo debe quedar **ABIERTO**, con un «hasta mañana». De otro modo, es muy posible que haya habido un vencedor y un vencido, es decir, no diálogo sino boxeo.

muy bien la palabra clara de la palabra espesa.

(Y llevar la sinceridad a un plano más profundo. Todos conocemos los discursos llenos de palabras para ocultar las verdades. Pero también conocemos el apelar a la sinceridad de las expresiones, y no haber nunca llegado a analizar los móviles ocultos, la verdad desnuda en el interior de uno mismo. Esto no se logra mientras no se ha llegado a una total libertad interior. ¡Son tan pocos los que quieren reconocer sus propias ataduras!)

- 8 Y ahora el deber **GENEROSO** de darlo todo, de no callarse nada tacañamente porque el otro no «merece» participar en la sabiduría propia. Entonces, cuando se limita cada cual al papel de vulgarizador por desconfianza del correspondiente dialogante, cuando uno se reserva así, se peca, yo creo, más que cuando por darse por erudito se machaca al amigo con una serie de conocimientos humillantes por empinados. Lo cual supone una medida, que propiamente nace del amor y respeto al prójimo. (Ni limosnas, ni dignaciones. Encuentro.)

- 9 Y siempre la atención puesta en no cubrirse, como en el boxeo, para que el otro no te golpee con su razón. El dato es capital porque distingue al diálogo del pugilato. Es decir, **NO** se puede dialogar **A LA DEFENSIVA NI A LA OFENSIVA**, pero sobre todo a la defensiva, dictada por el sutil orgullito: «Que no me pise este amigo.»

(¡Cuántas veces, mientras nos están hablando, en vez de escuchar, estamos montando dialécticamente la respuesta, o emotivamente la revancha!)

- 10 Aquí añadiríamos la nota complementaria de un convencimiento también insustituible, el de que por mucho que dialoguemos —por ejemplo ustedes y yo— nunca llegaremos ni a «destripar» una verdad del todo, ni al escepticismo absoluto, dimisión de nuestra característica humana. La finalidad dialogante debe ser más atrevida y más modesta: **ENCONTRAR «ENTRE LOS DOS»** un poco más de verdad y coincidencia. Ni más ni menos. (Actitudes complementarias, no antagónicas.)

11. Y aunque ya lo hemos dicho, es ¡tan importante!, que es menester la reiteración: **SABER ESCUCHAR, SABER ESCUCHAR, SABER ESCUCHAR** todo y hasta el límite a aquél y más que a uno mismo (pues esta atención es espontánea y ya se encarga la vanidad de mantenerla). La escucha detenida y objetiva que supone no anteponer la búsqueda de lo que vas a responder al estudio de lo que el otro va diciendo, constituye el «quid» o secreto de este supremo arte de los «dioses».
12. Pero, ¡por Dios! por mucho que digan con precisión y mucho que atiendas con captación sincera, **NO DESHUMANICEMOS** el diálogo y lo convirtamos en eso antes torpemente apuntado: decires olímpicos. El diálogo humano ha de tener carne, es decir, márgenes al humor, a la distensión, a la viñeta, a la anécdota, a todo eso sin lo cual no serán dos hombres quienes hablan. Y por ello, es decir, por olvidarlo, tantos dicen que dialogar ¡ni pum!, que la cosa es aburrida.
13. Y respecto al tiempo, un **NO A LAS PRISAS** —ese fruto tan de nuestro tiempo— que despachan un diálogo en dos minutos, porque no hay tiempo para más; la verdad es más importante que el tiempo y por ello «póngase usted cómodo y empecemos con calma», pero eso sí, no con tanta que se aspira a concluir. Todo auténtico diálogo debe quedar **ABIERTO**, con un «hasta mañana». De otro modo es muy posible que haya habido un vencedor y un vencido, es decir, no diálogo sino boxeo. (No sé a quién habrá que atribuir la sustitución del diálogo por la dialéctica. Sospecho que dentro de nosotros mismos llevamos un aliado que necesita ganar, antes de haber aprendido a amar.)
14. Decía arriba del humor, como necesario para humanizar esta bendita esgrima intelectual, pero ¡jol!, el humor tiene su riesgo y su genio malo, que consiste en el afán por ser ingenioso y decir frases, en el deseo por convertir el diálogo de la vida en el diálogo del escenario y con público. ¡Cuántos lo hemos hecho así divirtiéndonos mucho y engordando nuestra satisfacción! (Esa especie de vedettismo que al situarnos en centro, hace que los demás queden en nuestra órbita.)
15. Y rematemos con una recomendación que es un criterio de autenticidad: diálogo que no concluye con un aumento mutuo de afecto entre los dialogantes es que ha cojeado por algún sitio y le ha fallado algún registro y por ello no ha servido para lo que no vienen a ser sino la otra cara de la verdad

encontrada, a saber, un amor recrecido. El apretón de manos final entre los dialogantes ha de ser más fuerte que el del saludo primero. Entonces habrás dialogado, de lo contrario habrás «parlanchinado», lo cual también tiene su mercado y su precio. (MAS AMISTAD es también más verdad, más cercanía, más comunicación: y garantizarla para el futuro.)

¡Ah!, y como epílogo, lo de la **OPORTUNIDAD**, porque los hay pelmas dispuestos a dialogar a la vuelta de cualquier esquina, a «contestar» cuando menos se piensa, a exigir el duelo intelectual cuando no viene a cuento. Y ya nos dijo el **Eclesiastés** que había un tiempo para callar y otro para decir cosas. Entonces, que me perdonen los lectores. ¡Si yo dialogase así!



PADRE LLANOS:

Quiero darle una noticia que seguramente le va a hacer feliz. Desde que usted escribió este artículo, allá por junio de 1969, yo me he iniciado en el aprendizaje del diálogo y he utilizado este artículo con miles de personas: alumnos (de 14 a 18 años) y, sobre todo, lo he utilizado en **ESCUELAS DE PADRES**; y puedo garantizarle que, gracias a él, muchas personas se han dado cuenta de que dialogar es adoptar una postura, por fin, humana ante la otra persona. También han dejado de jugar con la palabra diálogo y han sabido reconocer las poquísimas personas que de verdad han llegado a la actitud de dialogar. En nombre propio y de todas ellas, y de verdad: muchas gracias.

Joaquín María García de Dios

ACTIVIDADES PARA LA ESCUELA DE PADRES

05: diálogos simultáneos

- Entrega del documento: lectura en el grupo.
- Por grupos de dos o de cinco: reducir a ítems brevísimos cada uno de los puntos. Puesta en común.
- De nuevo reducir a una palabra clave cada uno de los ítems. Puesta en común.
- Expresión en el encerado de los ítems presentados por todos los grupos.
- Jerarquización (en las parejas o pequeños grupos) de los ítems elegidos. Previamente hay que discutir entre todos cuál va a ser el criterio de jerarquización: eficacia, cronología...
- En el gran grupo: jerarquización de todos los ítems.
- Se puede seguir: ¿cómo se educaría a una generación para el diálogo? (generaciones de adolescentes-generación de adultos)...