¿Cómo aprender a ser felices?

Iriarte, Mariano (INCRESS-INNOVA)

Primera parte - La pérdida de sentido de la vida en el trabajo

¿Por qué los seres humanos, mayoritariamente, son incapaces de ser felices? Por qué a pesar de tener los medios materiales para vivir todos bien, los seres humanos se las arreglan para esclavizarse a sí mismos, ser violentos con los otros y dejarlos morir en la indiferencia?

Estas son dos preguntas que permanecen a través del tiempo y a pesar de todos los avances y cambios. ¿Qué mecanismos se esconden detrás de esta alienación humana? ¿Qué ley subterránea gobierna nuestra existencia, que no llegamos a descubrir y dominar? ¿Qué leyes gobiernan la natura humana y nos condenan a generar sufrimiento a nosotros mismos y a otras personas?

¿Pueden los cambios tecnológicos y económicos incidir positivamente en estas leyes? ¿En qué medida, Internet o la utilización masiva del conocimiento en todos los procesos están desmantelando los mecanismos arriba citados? ¿Qué cambios deben darse en la sociedad y en las empresas para reducir las causas del sufrimiento y la infelicidad? ¿Puede el desarrollo de la Inteligencia Emocional sernos de alguna ayuda?

Solo conociendo las características de los mecanismos que producen sufrimiento, podremos buscar las soluciones más apropiadas...

Una encrucijada donde hay que elegir

La vida es para todos una especie de dilema y encrucijada. A veces nos sonríe, a veces nos golpea con el dolor, la muerte o la enfermedad. Por momentos la consideramos como un espacio lleno de oportunidades y otras veces como un laberinto sin salida. En todas esas situaciones, cada día, siempre elegimos. A veces elegimos no elegir, dejar que la vida nos lleve, que elija por nosotros (es una opción), otras veces elegimos enfrentarnos a la vida, cambiar de rumbo, romper hábitos y ataduras. La elección de nuestra acción es la que va construyendo nuestra propia vida y la vida en general ya que incide en las relaciones con los otros y en nosotros mismos.

Una elección basada en la imitación

Elegir es difícil. Desde niños aprendemos a elegir. Pero el aprendizaje de la elección tiene, como cualquier otro tipo de aprendizaje, un carácter primario de imitación. Para aprender imitamos. Por ejemplo un niño lo primero que hace para aprender a

leer es imitar a los grandes y hace, imitando a los grandes, como si de verdad estuviera leyendo. La niña de un amigo estuvo engañando durante varias horas a una bibliotecaria que no comprendía como podía leer siendo tan pequeña. La niña no sabía leer pero se contaba historias haciendo, delante del libro, los mismos gestos que sus padres cuando le leían cuentos.

El aprendizaje de la elección tiene, como cualquier otro tipo de aprendizaje, un carácter primario de imitación.

El deseo es imitación

Para actuar, los niños imitan los comportamientos y los hábitos de los padres, de los profesores, de los mayores, también de los amigos. Pero el niño y el grande no solo imitan comportamientos, imitan también deseos. El objeto poseído por el otro, por lo que se entiende, le procura satisfacción, hace, al niño y al grande, desearlo también. Mi barrio, en el espacio de dos años, se ha llenado de autocaravanas. La posesión del auto caravana y la satisfacción que parece procurar al que la posee, conduce a un deseo mimético que termina por llenar el parking de autocaravanas.

Deseamos pues antes que nada por mimetismo aunque creamos que en el deseo sale del fondo de nosotros mismos[1].

Los senderos mentales

La imitación repetida de comportamientos y de deseos va creando programas mentales, va abriendo "senderos mentales" (igual que se abren los senderos en el monte a fuerza de marchar sobre ellos). Pero estos senderos mentales son automatismos adquiridos por la experiencia que terminan limitando las posibilidades de actuación.

Tengo un amigo que cuenta como un día visitando un parque de animales en el pirineo aragonés, observó que un lince ibérico, a pesar de tener un gran espacio para recorrer, se limitaba a hacer un recorrido circular muy reducido hasta tal punto que había terminado por hacer un sendero. Tal comportamiento le pareció sospechoso y preguntó al guarda porque se comportaba así. El guarda le explicó que el lince se había criado en un zoológico y reproducía en el parque el recorrido que había aprendido en la jaula.

La imitación repetida de comportamientos y de deseos va creando programas mentales, va abriendo "senderos mentales".

Los senderos construidos desde la imitación del tener, del poder y de la frustración

Cuando estos senderos mentales están construidos sobre la base de la imitación al pudiente, al potente, al notable, o al famoso, o al que tiene más dinero, la persona

[1] René Girard viene desarrollando desde su primer libro "Mensonge romantique et vérité romanesque" (1961) la teoría del deseo mimético que juega un papel esencial y está al origen de la violencia de la humanidad y a través de ella del mito religioso. Este mismo autor, en su último libro, "*Achever Clausewitz*" (2007) considera que la humanidad camina hacia el Apocalipsis.

va a preocuparse e invertir en tareas que desarrollan la voluntad de poder y la voluntad de placer pero que vacían la voluntad de sentido. Cuando el propio deseo va calcándose en el ejemplo de los que desean a su vez ser famosos, notables y pudientes, se va construyendo una prisión mental que hace pensar que "la vida o es éxito o no es vida".

El sufrimiento con frustración por un lado, la imitación del deseo del poder y del placer por otro, conducen a abordar la vida como la encrucijada en la que o hay que buscar el éxito o si no consiguen el éxito hay que soportarla.

Un amigo que ha tenido una carrera profesional ascendente y que ha sufrido hace unos meses un despido inesperado de un puesto de gerente, me comentaba como había visto desaparecer a la mayoría de aquellos que pensaba "amigos". Incluso personas con las que había mantenido unas relaciones profesionales, por su parte, de una gran fidelidad y apoyo, a lo largo de años de trabajo, veía ahora como le daban la espalda. Sin embargo, ahora que tenía un empleo menos prestigioso socialmente, éste le permitía tener más autonomía, ganar suficientemente, ser más reconocido en la empresa, tener menos estrés y tener más tiempo para estar con su familia. Cuando mi amigo cayó buscando el éxito es cuando ha encontrado más significado a su vida. Le acaban de proponer un empleo donde puede ganar mucho más y tener más prestigio y sin embargo está poniendo impedimentos para no aceptarlo. La voluntad de sentido, que ahora ha recuperado, cuestiona la voluntad de poder y la voluntad del "parecer".

Hay otros tipos de prisiones mentales. Cuando esos senderos mentales están construidos sobre el sufrimiento y la frustración, entonces, se construye la prisión mental de la "indefensión aprendida". En este caso la vida aparece como una cadena inamovible, la vida se nos impone, "la vida nos sucede". Hay un famoso cuento de Bucay sobre la "indefensión aprendida" que responde a la siguiente pregunta: ¿Cómo es que un gran elefante de circo que tiene su pata encadenada a una pequeña estaca es incapaz de dar a su pata un ligero impulso y liberarse de la estaca? Cuando era pequeño le ataron la pata a esta misma estaca y cada vez que intentaba liberarse la cadena le hería. Su sufrimiento le llevó frustración y poco a poco a adquirir un comportamiento automatizado de renuncia. Creció, adquirió la fuerza suficiente para liberarse pero ahora la cadena es mental. Ha renunciado a la libertad. Ni siquiera parece tener el instinto de libertad de movimiento.

El sufrimiento con frustración por un lado, la imitación del deseo del poder y del placer por otro, conducen a las personas a abordar la vida como la encrucijada en la que o hay que buscar el éxito o si no consiguen el éxito hay que soportarla.

Las consecuencias

El deseo mimético parece ser una ley constructora del comportamiento de primer orden. En la medida de que el deseo mimético esta orientado, mayoritariamente a

Lo peor es la frustración que nace del sufrimiento y que deviene objeto de inversión mental.

objetos que procuran poder o que procuran placer o hacia las personas que los poseen, la inversión energética y vital para conseguirlos e imitarlos, termina en una focalización de la conducta que se traduce en: frustración si no se consigue; insatisfacción, ya que siempre hay otros más grandes y más pudientes a los que imitar y siempre más objetos a poseer ("todos queremos más y más y mucho más", dice la canción); comportamiento agresivo para conseguirlo, violencia de los unos a los otros; y envidia, crítica, celos.

Lo peor es la frustración que nace del sufrimiento y que deviene objeto de inversión mental. La mente se focaliza sobre ese sufrimiento, se vive una carencia de sentido y se centra sobre esa carencia. Así se hacen senderos de esclavitud; así, como el elefante, se van construyendo cadenas mentales. Se opera una alienación mental, una pérdida de significado de la realidad, una pérdida de sentido.

La indefensión aprendida y la pérdida de sentido en la vida laboral

La vida laboral es, también para todos, una especie de laberinto y encrucijada en la cual elegimos.

En el laberinto del trabajo también elegimos senderos que nos va a traer unas consecuencias: pérdidas, ganancias, enfados o buenos momentos. A veces, con estas opciones, laboramos senderos que nos esclavizan. Por ejemplo, cuando nos quejamos con nuestros compañeros ante la máquina de café de tal jefe o tal directivo, o tal compañero, habremos pasado un buen momento entre compañeros pero no habremos dado significado a nuestra vida, al contrario. El hecho de que construyamos imágenes negativas sin buscar soluciones, nos va construyendo senderos mentales como barrotes de prisión. Sí, las críticas a fuerza de repetirlas, se convierten en sendero, en hábito. Entonces en lugar de pasar el tiempo en buscar sentido, lo invertimos en centrarnos en la carencia de sentido y esa situación deviene insoportable. Se generan mecanismos de "indefensión aprendida".

Cuando perdemos el sentido de nuestra vida laboral perdemos la vida en nuestro trabajo.

Cuando perdemos el sentido de nuestra vida laboral perdemos la vida en nuestro trabajo. Me ha tocado trabajar con bastantes funcionarios y cooperativistas (que son los que más seguridad de trabajo tienen). ¡Cuantas patas de elefante encadenadas! El silencio ante el superior o ante el compañero termina por romper la comunicación, la crítica en la máquina de café termina por focalizar la existencia de trabajo en la carencia de sentido de ese trabajo y hacer de estas personas pozos de sufrimiento, muros de incomunicación, alambradas de espino que hieren a todo el que pasa al lado.

El deseo mimético orientado a la voluntad de poder y a la voluntad de placer y la frustración que provoca, parecen ser los mecanismos que amarran a la humanidad en la alienación y en la infelicidad, y esto desde los primeros tiempos.

¿Cómo romper las amarras?

Es desde este planteamiento que invito a los miembros de Innobasque y del consorcio de I.E. a reflexionar sobre la plaza y el lugar de la Inteligencia Emocional. ¿El desarrollo de la Inteligencia Emocional puede romper estas amarras? ¿En qué medida? ¿Qué tareas debemos emprender para dominar los mecanismos del deseo mimético y de la frustración?

Yo tengo una respuesta, ciertamente limitada pero a mí me funciona, o por lo menos así lo creo. Mi respuesta os la iré comentando en los próximos artículos.

Segunda parte - Escuchar nuestro cocodrilo

El "cocodrilo"[2] que llevamos dentro

La parte más primitiva de nuestro cerebro se llama "sistema reptil". Bonito nombre que evoca nuestra animalidad. En él residen los instintos y necesidades básicas y fundamentales: necesidad de aplacar la sed, necesidad de comer, necesidad de procrear, pero también la necesidad de seguridad, la necesidad de identidad y la necesidad de sentido (o de realización). Todas estas necesidades podrían resumirse como necesidad de integridad y de supervivencia. A este sistema reptil lo llamaremos "el cocodrilo"2. Es sobre este sistema que se han construido otros dos niveles cerebrales: el sistema *límbico* o *emocional* que comprende partes importantes como el tálamo, hipotálamo, el hipocampo, y la amígdala y en el que residen las emociones. Y finalmente está el tercer nivel superior, el *neocórtex* o cerebro racional sobre el que se construyen funciones como pensar, planificar, relacionar, representar, imaginar, crear, abstraer (es la parte más alejada del resto de los otros animales), esta parte representa los senderos mentales que la personas con sus creencias van construyendo y que determina en buena medida las conductas.

¿Cómo es nuestro cocodrilo?

El cocodrilo representa pues, nuestras instintivas necesidades fundamentales. Son las que tienen más continuidad y cercanía con el ser biológico en general. Nuestro cocodrilo es un animal que funciona como los otros animales, tiene necesidad de beber, de comer y de reproducirse. Pero además tienen otras necesidades que sin ser tan primarias son también fundamentales. Se trata de la necesidad de *seguridad*, de la necesidad de *identidad* (sentirse uno) y de la necesidad de *sentido* y significado. Estas necesidades tienen su expresión en diferentes deseos.

La necesidad de seguridad tendrá su expresión en deseos como: buscar un empleo, tener una propiedad, deseos de moverse y desplazarse, buscar el protegerse contra

[2] Paul D. MacLean neurobiologista, da el título de "cocodrilo" al sistema reptil, retomando la idea de Arthur Koestler, escritor. Catherine Aimelet-Perissol medico y psicoterapeuta ha escrito dos libros sobre idea de domesticar o amansar el "cocodrilo". De elle tomo una parte de las ideas aquí expuestas. Ha escrito *Commant apprivoiser son crocodrile*, 2002, Robert Laffont y *Quand les crocodriles s'emmêlent*, 2005, Robert Laffont

la enfermedad, pero también otros deseos se enraízan aquí como buscar el organizarse, buscar un entorno humano que de confianza.

La necesidad de identidad: surge y se enraíza en la necesidad de seguridad y se manifiesta como una reacción defensiva de afirmarse en medio de la especie y al mismo tiempo de defensa de la especie, como medio de defensa de su seguridad. Por ello aparecerá siempre como un deseo contradictorio entre diferenciarse de los otros e identificarse con los otros (pertenencia). De estos deseos de identidad nacen la búsqueda de afinidades con los otros, la búsqueda del reconocimiento y de estima propia y de los otros, la búsqueda de afirmación original propia, la búsqueda de un orden social, la búsqueda de pertenencia a un grupo social.

La necesidad de sentido o realidad de ser se construye sobre las otras necesidades y es tan vital como las otras.

La necesidad de sentido o realidad de ser se construye sobre las otras necesidades y es tan vital como las otras. Es la necesidad de percepción de sí mismo/a en relación con los otros/as y con la realidad que le rodea. Es la necesidad de ser consciente. Se traduce en deseos de dar un sentido y un significado a su propia existencia, de explicar los acontecimientos, de proyectarse en su vida. De ella surge el deseo de armonía con lo que le rodea.

Necesidad que empuja a actuar en sociedad haciendo *algo* de su propia existencia. Cuando una o varias de estas necesidades no son satisfechas el cocodrilo se moviliza en forma de lucha, huída o inhibición, da coletazos y moviliza al sistema límbico o emocional, desatando temor, angustia, estrés, aversión, depresión; el neocórtex o sistema racional, se pondrá también en marcha buscando los senderos más apropiados para responder a la situación.

Una distorisión

Pero hay una desunión entre nuestra acción y nuestro cocodrilo. Cuando el cocodrilo no ha cubierto sus necesidades va a hacer redoblar el tambor de nuestras emociones, va movilizar al conjunto de nuestra mente sin dictar necesariamente la acción apropiada. Entre nuestro cocodrilo y nuestra acción hay una serie de tutelas y parapetos que hace que la acción no siempre se conforme a la necesidad del cocodrilo. La reacción espontánea es la emoción, pero la respuesta de nuestro comportamiento dependerá también de nuestras carencias crónicas, nuestras creencias, de nuestros valores y de nuestros senderos mentales.

Entre nuestro cocodrilo y acción hay una serie de parapetos que hace que la acción no siempre se conforme a la necesidad del cocodrilo.

Además, nuestro cocodrilo tiene diversas necesidades pero en una elección solo tenemos una sola acción, de modo que la elección de una acción responde de manera diferente e incluso contradictoria a las diversas necesidades del cocodrilo. Por ejemplo, mi amigo el gerente que había sido despedido de manera injusta (ver artículo anterior) y que acaba de recibir una propuesta de un empleo importante, está indeciso, no sabe que responder. Si responde que sí, podrá satisfacer su necesidad de reconocimiento que ha sido herida (identidad) al ser licenciado, pero es un puesto con más incertidumbre y que le cogerá más tiempo de su vida de familia, de modo que optar diciendo sí cuestiona su necesidad de seguridad o tranquilidad y por otro lado sabe que no va a calmar para nada su necesidad de armonía con los otros y con el universo (sentido).

Los acontecimientos y nuestras carencias

Así que, en función de nuestras elecciones ciertas de nuestras necesidades no han sido nunca cubiertas o poco cubiertas. A esto se le llama carencias. Las carencias provocan frustraciones y las frustraciones sin salida producen “elefantes encadenados” (ver artículo anterior).

En función de nuestras elecciones, ciertas de nuestras necesidades no han sido nunca cubiertas o poco cubiertas.

Estos elefantes encadenados se nos manifiestan en los acontecimientos. Un día, tres amigas me confirmaban la manía común de “buscar el orden en las cosas de la casa” y las disputas que esta manía había ocasionado con sus respectivas parejas. Una de ella comentaba como en una ocasión, gritando, hizo levantar a su marido de la cama porque había dejado el plato fuera del lavavajillas. ¿Por qué mi amiga reaccionó de manera tan irracional? ¿Por qué gritaba de tal modo? ¿Por el plato mal ordenado? ¿Es un motivo para ello? El acontecimiento en si (plato mal ordenado) no es la causa, el acontecimiento es la periferia donde el fondo se manifiesta. En los acontecimientos no solemos ver nuestras carencias porque el elefante somos nosotros, solo vemos el acontecimiento que nos contraría o las personas que creemos son la causa que lo provocan, no vemos nuestra carencia que son la causa real, ni los automatismos irracionales con los que funcionamos que son nuestras cadenas.

Pero si verdaderamente escuchamos nuestras emociones manifestadas en el acontecimiento, estas nos hablan de las necesidades no satisfechas de nuestro cocodrilo.

El trabajo y el cocodrilo

Las cifras de suicidio en el lugar del trabajo, en Francia, en el 2007, se elevan a 400. Las causas profesionales de suicidio se elevan a 1700. 27 % de los asalariados

europeos sufren estrés por el trabajo según el estudio del 2005 realizado por la Fundación Europea de Estudios para la Mejora de Condiciones de Vida y de Trabajo.

Estrés, irritación con compañeros y superiores, depresiones... las evidencias son numerosas que muestran que las personas tienen dificultades a adaptarse al trabajo o más bien que nuestros cocodrilos dan coletazos porque en el trabajo encuentran carencias y no encuentran respuesta a sus necesidades.

Las carencias en el trabajo no se relacionan con la necesidad de beber, ni de comer, ni de procreación. Muchas veces, con la necesidad de seguridad; pero la mayor parte de las veces, las carencias en el trabajo, se relacionan con las necesidades de identidad y con las necesidades de sentido.

En la mayor parte de las veces, las carencias en el trabajo se relacionan con las necesidades de identidad y con las necesidades de sentido.

La exigencia de éxito en el desempeño, el carácter utilitarista del trabajo, la pérdida de elementos identitarios compartidos, y la falta de reconocimiento recíproco encierra a las personas y a los grupos de trabajo en dinámicas de resentimiento que no hace sino reforzar las carencias en la necesidad de identidad y la necesidad de sentido. Nuestro cocodrilo va muy mal en el trabajo. ¿Y si empezásemos a escucharle?

Escuchar nuestras necesidades, hablar de nuestras emociones

Llegamos a la primera propuesta, de las tres que vamos a hacer (dos en los artículos siguientes).

Si nuestras emociones son reveladoras, no del acontecimiento, sino sobre todo de nuestras necesidades y carencias, deberíamos ponernos a la escucha de nuestro cocodrilo. ¿Qué me está diciendo mi cocodrilo a través de esta emoción (estrés, angustia, depresión)? ¿Cuál de mis necesidades no está satisfecha?
Existe una ley psicológica llamada efecto Zeigarnik y que dice algo así como "*un problema no resuelto permanece en tanto que tal mucho más firmemente en la conciencia*". Cuando la carencia del cocodrilo es importante y no se va resolviendo, esta carencia se traducirá muchas veces, en mal dormir, o en falta de apetito o bulimia, o en estrés, o en saturación cognitiva, o en distracción ante temas importantes que surgen cotidianamente y ante los que no se reacciona, o en el sentimiento de saturación e incapacidad para distinguir entre lo importante y lo que no es. La "saturación cognitiva" es por ejemplo algo que se extiende y que he encontrado recientemente en directivos y mandos: sufren tal estrés y saturación que tienen dificultad para priorizar en sus actividades y les da el sentimiento de inseguridad e incompetencia.

La carencia insoluble puede llegar a provocar depresión y muerte ya que la carencia no escuchada, no atendida, reprimida, inhibida, se hace más y más presente, invade y penetra por todos los recovecos, contagiando las percepciones, las funciones y las necesidades del cocodrilo.

Las carencias de una necesidad pueden modificar completamente las otras necesidades, acrecentándolas o al contrario, reduciéndolas o incluso haciéndolas desaparecer y esto independientemente del rango que ocupan o de lo básicas que sean. La pérdida del apetito sexual o la anorexia son la prueba de que ciertas carencias a nivel de la necesidad de identidad o de sentido pueden provocar disfunciones en necesidades más básicas.

Para trabajar consigo mismo/a

- **Escucha a tu cocodrilo**
  ¿Cuál es la carencia que te habla en este momento a través de esta angustia o de esta preocupación? ¿Es la necesidad de seguridad? ¿Es la necesidad de identidad? ¿Es la necesidad de sentido? Las emociones te llevarán a lo que te preocupa. Escucha. Respeta tus emociones. No las tapes. Anota. ¿Qué carencia manifiestan? Verás como la preocupación empieza a hacerse más pequeña.

- **No temas**
  ¿Qué temes que pase de peor? (licenciamiento, reproche, descubrimiento de culpa, no éxito...). Detrás de los miedos hay una gran oportunidad. Piénsalo. Piensa en tres cosas buenas que sucederían si llega lo que temes o si afrontas tu necesidad. Verás como la libertad empieza a despuntar.

- **Busca cambios y comunica**
  ¿Por qué no le das respuesta? ¿Qué puedes hacer aquí y ahora para amansar tu cocodrilo? Y ¿Por qué no hablas de ello? ¿Por qué no dices lo que sientes a las personas implicadas (familiares, amigos, compañeros, superiores)? La palabra es un potente medicamento para aceptarse a sí mismo, para ser aceptado por los otros, para que tu cocodrilo viva libre.

Iriarte, Mariano (INCRESS-INNOVA)

Tercera parte - Dominar al unicornio

"Nosotros somos los otros, es decir que hemos llegado a ser, con el tiempo lo que los otros –nuestros padres, los miembros de nuestra familia, nuestros educadores– han hecho de nosotros, conscientemente o no. Estamos siempre pues influenciados, la mayor parte de las veces sin darnos cuenta, por los diversos sistemas de los cuales hacemos parte... La memoria y el aprendizaje hacen penetrar a los otros en nuestra estructura biológica y, a nivel de 'yo' puede no ser más que 'ellos' (Henri Laborit).

El unicornio

Si a las necesidades las hemos llamado, precedentemente, "el cocodrilo", a los deseos los vamos a llamar "el unicornio" por ser un animal de nuestra imaginación e inventado por los poetas. Si el cocodrilo manifiesta las necesidades al estado puro, el unicornio es un animal misterioso que vive en los jardines de nuestra imaginación y las fantasías de nuestras cabezas. El cocodrilo y el unicornio no son lo mismo. El cocodrilo dice "tengo hambre", el unicornio coge la forma de "un plato de judías con chorizo".

El unicornio (nuestros deseos) es un animal misterioso que vive en los jardines de nuestra imaginación y las fantasías de nuestras cabezas.

Llegados a este punto y para ilustrar lo que digo, sugiero al lector que se de un paseo por el parque donde viven sus unicornios, que piense en sus fantasías sexuales, por ejemplo, desde su adolescencia, pasando por sus amoríos, todos los sueños sexuales incumplidos, o cumplidos que ha ido produciendo en su imaginación. Verá como el unicornio tiene vida propia, escapa por senderos imaginarios. Que piense entonces en su necesidad sexual, verá que no solamente no es la misma cosa sino que además de no serlo, se manifiestan, a veces, de forma no coincidente con la necesidad.

Si los deseos no son las necesidades ¿de dónde nacen?

Las necesidades movilizan pero no dictan la conducta. Las conductas están muchas veces construidas sobre el unicornio (imaginaciones y representaciones) y sobre las creencias y los senderos mentales que hemos construido a partir de nuestra experiencia.

Cuando el cocodrilo tiene necesidad, las emociones se desatan, nuestra mente se lanza a proyectar y a crear o actualizar senderos mentales, pero aquí interviene un elemento externo de gran importancia: **los deseos del otro**. Nosotros cogemos al otro como modelo y copiamos sus deseos. Así nace el unicornio.

Nuestro unicornio se construye imitando al unicornio de los otros[3]

Cuando una persona desea comprar un coche último modelo, último sistema de seguridad, de potencia y o de confort, piensa que este deseo viene "de dentro" y que además está eligiendo "libremente".

Sin embargo si miramos de cerca, este deseo se ha ido construyendo imitando a la persona que posee un coche mejor, a la persona que ha cogido como modelo o como contra-modelo se envidia, se rivaliza y se admira (inconscientemente) a la persona que posee un objeto que no se tiene. Se le envidia por la satisfacción que "se imagina" debe procurar la posesión de tal objeto. Y esto desde niños, imitando a los padres, imitando a los hermanos mayores, imitando a los amigos/as, imitando a los maestros/as.

Se le envidia por la satisfacción que "se imagina" debe procurar la posesión de tal objeto.

La otra persona, la que se toma como modelo, también es un sujeto imitador, sigue el mismo proceso, también esta imitando a otras que poseen lo que ella no posee. Además, el sujeto imitado sabe que provoca envidia y eso le procura satisfacción ya que de alguna manera le hace sentirse mejor y "posesor del deseo del otro". Eso le mantiene vivo su propio deseo sobre el objeto. Al mismo tiempo piensa que si posee todavía otros objetos, todavía será más envidiado y deseado. La persona que se pavonea con un coche último modelo busca ser envidiada y así su posesión cobra mucho más valor y ella con su objeto, su unicornio, una vez que tiene ya el coche, se mantiene vivo e incluso se crece a través del deseo de los otros. El que se pavonea con sus amigos por haber hecho una conquista amorosa busca provocar el deseo en sus amigos y de este modo dar más valor a su posesión, confirmarle en su deseo, revivir el deseo a través del deseo provocado en los otros.

Lo que espera es que los otros se pongan todos a desear su coche o su conquista amorosa y le imiten, es decir sean rivales y competidores. Los otros se van a percibir a través de los esfuerzos del modelo (la persona imitada) de su propia negación o insuficiencia. Así se pone en marcha el ***bucle infernal*** del deseo mimético. De esta oscura ley que domina muchas veces el comportamiento humano, René Girard lleva hablando 48 años sin que se le haga mucho caso.

Es en gran medida a causa de este bucle infernal y de nuestra propia imaginación que los unicornios se desatan, se reproducen.

Es en gran medida a causa de este bucle infernal y de nuestra propia imaginación que los unicornios se desatan, se reproducen. Se instaura, de este modo, una carrera infernal por poseer lo que los otros poseen, por desear lo que otros desean. Cada uno sin percibirse de ello contribuye a la emergencia de la rivalidad y del conflicto La

[3] Las ideas presentadas en este artículo sobre el deseo mimético son tomadas de René Girard quien considera que es una de las claves de la explicación del funcionamiento del ser humano.

fascinación y el prestigio que se concede a artistas, ricos, notables, empresarios, deportistas, nace del contraste entre el unicornio de nuestra mente (lo que se imagina de la satisfacción que procura la fama, el dinero, las propiedades, el poder, la libertad de estas personas) y la propia insuficiencia de nuestro ser (la insatisfacción o las carencias de nuestro cocodrilo). Porque la persona no se quiere así misma como es, porque se ve insuficiente, imita a aquellas otras que entiende tienen lo que ella no posee. Por eso se envidia lo que tienen las otras personas.

Tampoco se han desarrollado a través de la familia y de la escuela modelos suficientemente fuertes como para provocar el deseo mimético en los terrenos de la innovación, el espíritu crítico, la solidaridad y el amor al prójimo. Los modelos imperantes son más bien orientados al éxito fácil, "operación triunfo", la vida de lujo y de placer. La pasividad. De este modo el mimetismo no desemboca en la autonomía sino en un deseo cada vez más mimético.

No es por casualidad que la fascinación que se tiene por los famosos es utilizada por la publicidad.

No es por casualidad que la fascinación que se tiene por los famosos es utilizada por la publicidad. El deseo mimético hace desear las "Adidas" de Nadal o sus calcetines. En el fondo detrás de todos los deseos particulares hay un deseo primordial: **ser otro**, nos dice Lacan. Por ello, el sujeto que imita y el modelo imitado cada vez se parecen más, nos dice René Girard[4].

Domesticar al unicornio

Hay tradiciones religiosas y filosofías, como el budismo que consideran que la causa de la insatisfacción y de la frustración son los deseos. Estos, para el budismo, son una ilusión y una percepción errónea de la realidad. Entre las maneras que propone el budismo para domesticar al unicornio es de hacerlo desaparecer a través la meditación y la renuncia a todo deseo.

El epicureismo propone otro camino que no es tan diferente al budismo, se trata de buscar el placer como el vector de la felicidad pero desde unos deseos simples y moderados (sin ambición).

Nuestra percepción es que el unicornio tiene el cuño de la ambigüedad. Puede ser el elemento imaginario que permite transformar la realidad o también su contrario: la

[4] Las diferencias desaparecen, la jerarquía desaparece, la distancia de mundos desaparece. Para el modelo esto es confusión y peligro. Este aspecto es muy importante ya que la identidad, la comprensión del mundo nace de la diferencia del yo o del nosotros con relación a los otros. El deseo mimético viene a borrar las diferencias y a poner en cuestión las identidades y a deshacer los signos y el sentido. Por ello el modelo hará todo lo posible para impedir que el sujeto posea el objeto deseado. De ahí nace una doble contradicción. En el modelo: al "haz como yo" ahora añade "no hagas como yo", en el sujeto: "me fascina y quiero su objeto" ahora añade "lo odio ya que me impide obtener el objeto". El odio esta en marcha. "Solo el ser que nos impide satisfacer un deseo, que él mismo nos sugirió, es realmente objeto de odio. Él que odia se odia primero a sí mismo, debido a la admiración secreta que oculta su odio. Con el fin de ocultar a los otros, y ocultarse a sí mismo, esta admiración celosa, hace de modo a no solo ver en el modelo un obstáculo. El papel secundario de este mediador (modelo) pasa pues al primer plano y disimula el papel primordial de modelo religiosamente imitado". René Girard "Mensonge romantique et vérité romanesque", Grasset, 1961.

resultante imaginaria que mantiene en la inactividad. Puede ser el motor de la violencia, la envidia y los celos o el portador de generosidad y del amor.

El deseo mimético es una ley que gobierna nuestras vidas; no podemos deshacernos fácilmente de esta ley, imitamos lo queramos o no a pesar de no querer .

El unicornio modela la pasión, activa para buscar otras realidades, moviliza en el odio o en la ambición. Unicornio desbocado e indómito o unicornio flexible y tenaz, la gama es infinita. El deseo no es ni un elemento a reprimir ni un elemento a potenciar. Depende. ¿Depende de qué?

Siguiendo la teoría de René Girard el deseo mimético es una ley que gobierna nuestras vidas. No podemos deshacernos fácilmente de esta ley, **imitamos lo queramos o no** o a pesar de no querer. El problema no está solamente en cómo superamos la existencia de esta ley, sino en qué modelos imitamos. Si se imitan modelos basados en la posesión de objetos ello conduce inevitablemente a la envidia, a los celos y a la violencia. De modo que el sistema actual de explotación, las guerras y conflictos actuales no son otra cosa que la expresión de esta ley del deseo mimético y de su retroalimentación e incremento en forma de bola de nieve. Los deseos imitados dominantes son deseos asentados en la posesión de objetos materiales. Entonces, ¿cómo domesticar esta ley?

¿A qué modelos imitas en tus deseos?

Nos encontramos ante una problemática casi paradójica. Por ejemplo, el espíritu crítico es un elemento primordial para domesticar al unicornio. El espíritu crítico permite cuestionar los modelos, pero a su vez, el espíritu crítico es resultado de un modelo imitado, por ello, incluso cuando criticamos modelos imitados, lo hacemos imitando modelos, de modo que podemos decir con Henri Laborit: ”Estamos siempre pues influenciados, la mayor parte de las veces sin darnos cuenta, por los diversos sistemas de los cuales hacemos parte...La memoria y el aprendizaje hacen penetrar a los otros en nuestra estructura biológica y, a nivel de “yo” puede no ser más que “ellos” ».

Es decir que no hay otra posibilidad de domesticar al unicornio que:

- Imitando a modelos cuyo objeto deseado es una vida cargada de sentido crítico, construida desde y para la libertad.
- Aprendiendo a imitar modelos orientados a la autonomía, a la libertad de conciencia y a la toma de decisión, para ser cada vez más autónomos.
- Aprendiendo a ser para los otros modelo de imitación porque nuestras acciones coherentes y nuestros deseos de justicia y de libertad aparecen a sus ojos como deseables.
- Aprendiendo a romper con los modelos dominantes imitando a modelos que plantean otros comportamientos y otros deseos que los modelos que conducen a la envidia y a la violencia.

Así generamos una dinámica del deseo mimético que actúa en sentido contrario a la imitación dominante. La autonomía frente al deseo mimético, es un largo proceso que se alcanza, paradójicamente, imitando a modelos que rompen con el mimetismo "ciego" y "poseedor". Hay modelos que merece la pena imitar precisamente porque ayudan a construir una autonomía frente al mimetismo. Ahí tenemos a un Gandhi en sus múltiples aspectos: actitud no violenta ante incluso el que provoca la injusticia, pero tenacidad y lucha contra la injusticia, amor a la justicia y al bien común, orientación a la austeridad, al no poseer y a una autonomía máxima. Imitar hoy a Gandhi es imitar a un antimodelo. Imitarle es domesticar nuestro unicornio y darle la fuerza de la creación.

Gandhi es un ejemplo conocido de todos, pero sin duda, en nuestra vida, conocemos a bastantes personas, familiares, maestras, vecinas que han conseguido domesticar su capricornio y que pueden ser modelos para nosotros. Todo un programa para aprender a ser felices.