

ERRAR ES HUMANO

La falla de nuestro sistema emocional



I. La posibilidad de engañarnos a nosotros mismos

Un conocido refrán de origen latino afirma que *errar es humano*. El dicho se aplica a la perfección en el área de las emociones, porque con los sentimientos el ser humano puede cometer errores que no son posibles en otras especies.

Como ya vimos, Darwin escribió un libro al que tituló *La expresión de las emociones en el hombre y otros animales*, en el que subraya la continuidad biológica de las especies y la semejanza de la vida emocional de los animales superiores y del hombre.

Freud también se refirió a esa continuidad biológica y psíquica, como vimos en algunos pasajes de este libro, por ejemplo, cuando hablamos de la angustia como una necesidad biológica de todos los seres vivos para anticiparse al peligro.

Pero Freud se vio en la necesidad de señalar una enorme diferencia entre el hombre y el resto de los seres vivos cuando descubrió la capacidad de la mente humana de protegerse de lo desagradable mediante diversos mecanismos de defensa, como la represión.

Contar con esas defensas significó para la humanidad la posibilidad de desarrollar la capacidad simbólica y la cultura toda. Pero ahora no es el momento de hablar de los beneficios. El problema es que, *a causa de las defensas, los humanos poseemos también la capacidad de engañarnos a nosotros mismos en relación con lo que sentimos*.

Si lo pensamos un poco, nos damos cuenta de que suena extraño decir que “nos engañamos acerca de lo que sentimos”. Cada uno sabe lo que siente y decirle a alguien enojado que se está engañando porque lo que le pasa es que está triste, parece tan desatinado como decirle a alguien que siente hambre que en realidad lo que siente es frío.

Y sin embargo, puede ser así. Sin ir más lejos, en el capítulo I trajimos la historia de Pedro y su enojo incoercible, y concluimos que era un *sentimiento tapón*, que él usaba para mantener oculta la enorme tristeza e indefensión que le causaba ver lo enferma que estaba su pobre madre.

Pero no es tan sencillo. Descubrir el sentimiento oculto detrás del enojo de Pedro a nosotros nos llevó mucho tiempo y Pedro mismo está muy lejos todavía de poder aceptar nuestra interpretación.

2. Los sentimientos “tapón”

Por las consecuencias que tiene para nuestra vida, el tema de los *sentimientos tapón* es tal vez el más importante de este libro.

En primer lugar permite trazar una clasificación nueva, sobre la base de un criterio que no habíamos usado. Ya no importa si los sentimientos son agradables o desagradables. Lo que importa, desde un punto de vista clínico, es si son saludables o enfermantes. En el primer caso, se trata de *sentimientos naturales o libres*. Son las emociones normales y conscientes que se fundamentan en la correcta lectura del contexto: si hay peligro me pongo en alerta; si pierdo algo valioso, me apeno. Resultan saludables porque se corresponden con la realidad que estamos viviendo y nos conducen a las acciones adecuadas a esa realidad.

En cambio, los *sentimientos tapón* sirven para evitar que surjan otras emociones que no nos gustan, o sea que su función es defensiva. Decimos que son enfermantes o patógenos porque suelen traer más problemas que beneficios: nos incitan a realizar acciones que no son las más acordes a lo que está

sucediendo. Pedro, con su enojo, por ejemplo, protesta y grita, pero eso no ayuda para que su mamá, que está psiquiátricamente enferma, pueda mejorar su salud y cambiar sus conductas.

Se hace necesario plantear dos cuestiones: por qué llegamos a engañarnos en relación con lo que sentimos y cómo es que podemos hacerlo.

La primera tiene una respuesta más sencilla. El fin último de todos los mecanismos de defensa es *evitar el desarrollo de un sentimiento penoso*: no queremos darnos cuenta de que sentimos algún deseo *non sancto* porque nos resultaría humillante. Preferimos alegrarnos por lo bien que nos va en una empresa nueva sin querer mirar los peligros que conlleva. Las defensas responden al principio del placer y se implementan para no sufrir.

En cuanto a cómo hacemos para engañarnos, tenemos que explicar algunas cosas. Como fuimos viendo, la respuesta emocional al contexto es un automatismo extremadamente útil para la vida. El bebé que percibe a su mamá angustiada capta que la situación es de peligro y llora. Un recién nacido, si es sano, se conecta muy bien con su entorno y registra el clima emocional que lo rodea. Prácticamente no puede autoengañarse.

Como la voluntad no tiene mucha autoridad sobre nuestra vida afectiva, no podemos cambiar en forma directa nuestros sentimientos. Para poder mentirnos, entonces, tenemos que recurrir a un procedimiento indirecto. Si presentimos que vamos a vivenciar algo que nos va a hacer sufrir demasiado, las defensas actúan sobre las percepciones, las ideas o las representaciones con el fin de ubicarnos en un contexto diferente que nos haga sentir otra cosa. Es decir, no reprimimos el sentimiento desagradable, lo que hacemos es provocar una

distorsionada evaluación cognitiva de la realidad, así nos surge un sentimiento menos penoso.

Supongamos que estamos en un grupo de trabajo y nos toca vivir una situación de injusticia que nos deja avergonzados e impotentes. Nos quedamos con bronca y no sabemos qué hacer.

Para *no sentir lo que sentimos*, podemos engañarnos y decir que la injusticia no fue tal, que los equivocados fuimos nosotros, o algún otro argumento que nos tranquilice. Puede ser que sea una solución válida y que evitemos un mal mayor y un sufrimiento. Pero si la injusticia había existido –y sobre todo si nos afectó mucho– nuestra engañosa evaluación tranquilizadora, a la larga o a la corta, tendrá consecuencias. Ser demasiado obediente o sumiso tiene precio.

El mismo ejemplo podemos usarlo para el caso contrario. Imaginemos que la supuesta injusticia no haya sido tal, sin embargo preferimos presentarla como una injusticia innegable, ante nosotros y los demás, para no reconocer que otros son mejores que nosotros.

Es decir, cualquier sentimiento puede ser utilizado como defensa para evitar la aparición de otro que, por algún motivo, resulta más doloroso.³⁷

3. El orgullo y la memoria

Sin dudas, errar es humano y autoengañarse es una de las formas más frecuentes de errar. Pero no todo es lo mismo: hay

³⁷ Los conceptos desarrollados en este apartado retoman algunos de los propuestos por Freud, especialmente en los escritos de 1915 “La represión” y “Lo inconsciente”, *Sigmund Freud Obras Completas*, Amorrortu Editores, Buenos Aires. 1976/85. Tomo XIV.

engaños de los que no estamos dispuestos a salir y a veces para no enfrentarnos con la verdad somos capaces de corregir un error con otro mayor. Pero también hay mentiras en las que nos apoyamos momentáneamente mientras nos fortalecemos para asumir la realidad.

“No lo puedo creer” es una expresión habitual que nos surge cuando sucede algo muy doloroso o desagradable. Nuestra mente se parte en dos: sabemos que lo que nos duele sucedió, pero en una parte de nosotros mismos no lo podemos aceptar; imaginamos que vamos a despertar de una pesadilla y que la realidad no será tan penosa.

No se puede negar la utilidad de esta disociación como mecanismo para atemperar el impacto mientras nos vamos reacomodando hasta ser capaces de aceptar la realidad. Por lo habitual, la percepción termina imponiéndose.

Pero si entran en juego otros intereses, el sentido de la disociación puede distorsionarse. Nietzsche lo describe con un aforismo impiadoso. “Has hecho esto, me dice mi memoria. Eso no puedes haberlo hecho, dice mi orgullo, y permanece inmovible. Finalmente, cede la memoria.”

Esta cruda descripción incluye grandes verdades. La primera es que al comienzo del proceso somos conscientes del autoengaño. Puede ser que no nos guste o nos duela, pero si nos ponemos una mano en el corazón sabemos bien cuál es la verdad. Después comenzamos a buscar atenuantes, que con el tiempo terminan siendo argumentos rotundos que deforman tanto los hechos que ya no somos responsables de nada.

Sin embargo, la mayor verdad que ilumina Nietzsche es que el motivo de autoengaño es nuestro orgullo, o sea, la necesidad de preservar nuestra propia imagen a cualquier precio —en primer lugar, para nosotros mismos y después también para

los demás—. Y cuando uno se encamina por este proceso, el tiempo juega a favor del orgullo.

4. El honor a salvo

Sucede con mucha frecuencia que nos encontramos con personas que, dolidas o enojadas, nos digan: “lo que pasa es que a mí me estafó mi socio”. Si escuchamos el relato solemos solidarizarnos con quien lo cuenta.

Pero con un poco de humor podemos pensar que en temas como estos es donde fallan todas las estadísticas, porque con tantas personas estafadas es muy raro que no encontremos nunca con alguien que nos diga “lo que pasa es que yo estafé a mi socio”.

Si bien lo que voy a contar ahora me sucedió realmente hace unos años, tal vez sea en parte un relato de ficción. Lo conté tantas veces como ejemplo que ya no sé cuánto es lo que le fui agregando para enriquecer el caso.

Una vez, en una localidad del interior donde atiendo todas las semanas, fui a comprar algo a una ferretería y, con el ritmo tranquilo de esos pueblos, me puse a conversar con Pedro, el dueño. La charla derivó muy pronto en que me contara cómo lo habían estafado.

—Yo hace más de quince años me asocié con mi cuñado —me dijo. Trabajamos juntos un montón de tiempo y todo anduvo bastante bien hasta que se nos dio por poner una sucursal. Yo me encargué de la casa original, que es ésta, y él de la nueva. No sé si usted la conoce, es esa ferretería grande, que tiene el nombre de él y está sobre la avenida.

—No —le digo—, no hace mucho que vengo acá y no suelo comprar estas cosas.

—Al tiempo me empecé a dar cuenta de que en la sucursal de él había mucho más movimiento, pero las ventas eran iguales en las dos casas. Después tomó como empleado al primo. Me dijo que era para darle una oportunidad y porque sabía vender. Yo empecé a sospechar pero no quise que se armara lío en la familia, ¿me entiende?

—Sí, claro.

—Al final, cuando quise acordar, estábamos casi fundidos los dos. Yo quería cerrar la sucursal y volver a los comienzos, pero él quiso que nos separáramos. Y así fue. Al tiempo me vengo a enterar de que él, con el primo, hacía ventas a grandes clientes y no las pasaban por la contabilidad de la sociedad. Fue como un vaciamiento, ¿me entiende? A mí me dejó con la sucursal casi sin mercadería y él se fue para arriba. Mire lo que me habrá robado que en dos años amplió el local de acá y puso una sucursal en otro pueblo.

No soy cliente habitual de ferreterías, más que para mínimas cositas y, en los varios años que siguieron, creo que no volví a ir a lo de Pedro. Muy de tanto en tanto, paso por la puerta y allí sigue el negocio, y me lo puedo imaginar tomando mate con algún cliente, tranquilo, pero lamentablemente un poco amargado.

Pasado un tiempo mudé mi consultorio y a lo largo del primer mes, cuando me estaba instalando, por un montón de detalles tuve que ir a la ferretería en varias ocasiones y dedicar alguna atención a buscar repuestos raros y cosas especiales. A la vuelta, sobre la avenida, había una ferretería grande y surtida. Cuando vi el cartel que decía “Ferretería Santiago”, me acordé de Pedro

En lo de Santiago me atendieron siempre muy bien, tenían variedad de cosas, se ofrecieron a conseguirme lo que no tenían y me avisaron en cuanto llegó el repuesto.

Un día que me interesé por una herramienta costosa que me pareció un buen regalo para mi hijo, me vino a atender Santiago. Como era de esperar, no pasó mucho tiempo de conversación hasta que apareció la consabida frase: "A mí me estafó mi socio".

—Cuando yo estaba con mi cuñado, no podía progresar —me dijo.

Santiago hablaba en un tono más alto que Pedro y con otro entusiasmo. Lo de él no era una queja, sino una justificación de por qué su negocio no era más lindo, más grande, más surtido.

—Empecé con mi cuñado hace como quince años. Los dos sacábamos la misma plata, pero yo iba a las siete de la mañana. Los clientes de ferretería andan temprano, antes de las ocho había que abrir. Él venía a las diez. A la tarde yo abría a las cuatro y él llegaba a cualquier hora.

Mientras me contaba, Santiago no dejaba de estar atento a la tarea de vender.

—Usted tiene el consultorio aquí a la vuelta. Si quiere le hago una cuenta corriente —me dijo—. Acá en el pueblo nos conocemos todos, a principio de mes viene y me va pagando, no se haga problemas.

Y después siguió.

—Con mi cuñado era imposible. Yo me ocupaba de todo y él charlaba con los clientes. Y las ganancias eran mitad y mitad. Cuando cambiábamos el auto, nos comprábamos uno igual cada uno. Cuando fuimos a Europa los dos matrimonios, toda la plata salía de la ferretería, pero para trabajar no éramos iguales. Me chupó la sangre varios años.

El tono había pasado de entusiasmo a queja. Algo amargado estaba, porque para él, si no hubiera sido por culpa de

Pedro, quién sabe cuánto más habría crecido su comercio.

Recompuso el tono y siguió.

—Por suerte pude armar un negocio mayorista con mi primo y nos abrimos. Mire cómo habrá sido que me chupó la sangre, que desde que nos separamos está cada vez más fundido. Hasta tuvo que vender el auto.

Hace muchos años que Pedro y Santiago se separaron. Cada quien siente que su honor está a salvo. Y como reaseguro, todas las veces que pueden, se lo cuentan a sí mismos y se lo cuentan a los demás. Sin embargo, en el fondo, cada uno sabe que no fue totalmente inocente. Pedro debe de haber sentido cierto malestar por ocuparse mucho menos del negocio que Santiago, y a la hora de las cuentas, retirar lo mismo. Santiago no se debe de sentir tan limpio de haber tenido un negocio paralelo a espaldas de su socio.

¿No es maravillosa la frase de Nietzsche “finalmente la memoria cede”?