

Alfred Sonnenfeld Armonía

La sorprendente **comunicación** en la pareja

RIALP

ALFRED SONNENFELD

ARMONÍA

La sorprendente comunicación en
la pareja

EDICIONES RIALP
MADRID

© 2020 *by* ALFRED SONNENFELD
© 2020 *by* EDICIONES RIALP, S. A.,
Colombia, 63, 8.º A - 28016 Madrid
(www.rialp.com)

Realización ePub: produccioneditorial.com

ISBN (edición impresa): 978-84-321-5283-2

ISBN (edición digital): 978-84-321-5284-9

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del *copyright*. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita reproducir, fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

ÍNDICE

PORTADA

PORTADA INTERIOR

CRÉDITOS

INTRODUCCIÓN

1. SOMOS SERES RELACIONALES

COMUNICAR ES SABER VIVIR EN RESONANCIA CON OTRA PERSONA

YO ME HAGO GRACIAS AL TÚ

EL AUTOGOBIERNO FAVORECE UNA COMUNICACIÓN MÁS SERENA

2. LOS CUATRO PILARES DE UN MENSAJE

LOS CUATRO ASPECTOS DE UN MENSAJE

EL MODELO DE LOS CUATRO OÍDOS

3. SIGNIFICADO DE LA PALABRA AMOR

TODOS ESTAMOS MUY NECESITADOS

LOS ENCUENTROS *ONLINE*: LA COMERCIALIZACIÓN DEL AMOR

EL MIEDO AL COMPROMISO

AMOR Y ENTREGA

VIVIR EN RESONANCIA CON LA PAREJA

4. GESTIONAR LAS IMPERFECCIONES CON MI PAREJA

EL PERFECCIONISMO

EL PELIGRO DE LAS EXPECTATIVAS OCULTAS

AMOR Y ESFUERZO SON INSEPARABLES

5. LA SEXUALIDAD DEFORMADA

LA DEFORMACIÓN DEL SEXO

LA DEFORMACIÓN DE LA SEXUALIDAD Y SU INFLUENCIA EN LA VIDA

ACTUAL

6. VOLVER AL PUDOR

SEXUALIDAD Y PUDOR

ELOGIO DEL PUDOR

EL PUDOR NOS PROTEGE Y NOS AYUDA A ELEGIR BIEN

SIN PUDOR, EL SEXO PIERDE PARTE DE SU MISTERIO Y VALOR

7. CONVIVIR SIGNIFICA RESPETAR PROFUNDAMENTE AL OTRO

LA PERSONA COMO FIN EN SÍ MISMA

NO TODO TIENE UN PRECIO

8. DESEQUILIBRIOS DEBIDOS AL PENSAMIENTO EGOCÉNTRICO

CUANDO EL YO ES IDEALIZADO

CONÓCETE A TI MISMO

9. EXTRAVÍOS DEL ROMANTICISMO

LOS AMORÍOS PELIGROSOS DE MADAME BOVARY

¿POR QUÉ EL ROMANTICISMO MATA EL AMOR?

PINCHAR GLOBOS

LA ELECCIÓN ENTRE UN YO COHERENTE O UN YO CAPRICHOSO

MANIFESTACIONES DEL AMOR. DEJARSE QUERER

A MODO DE CONCLUSIÓN

AUTOR

INTRODUCCIÓN

Lo que somos capaces de sentir, somos capaces de decir.

MIGUEL DE CERVANTES

COMUNICAR ES SINTONIZAR LOS CORAZONES, creando una armonía en la que fluya el equilibrio, la consonancia, el encuentro, la paz, el acuerdo, la empatía, ese «meterse en los zapatos del otro» que nos capacita para entenderlo y compartir su estado de ánimo.

Para poder convivir armónicamente en una relación de pareja o en la familia necesitamos compartir un clima de comprensión mutua que suponga saber empatizar por medio de la comunicación verbal y no verbal, mediante gestos, mímica y movimientos fácilmente reconocibles e identificables.

Esto que parece tan fácil, no lo es, porque depende de muchos factores, que valoran de modo desigual los diferentes estados de ánimo entre el emisor y el receptor, así como los hechos y acontecimientos. La valoración que hacemos de algo depende, en primer término, de las «representaciones mentales» o «convicciones» que cada uno se haya forjado a lo largo de su vida, lo cual nos hace ver las cosas con ojos diferentes[1]. Dependiendo de cómo veamos las cosas, de cómo nuestro cerebro haya forjado los «patrones neuronales», así actuaremos. Quizás llenos de ilusión y de entusiasmo, de un modo pesimista o incluso como un cascarrabias receloso. En consecuencia, nos ayudaría mucho sustituir esa excusa fácil que utilizamos cuando nos mostramos desabridos o pesimistas —«es que soy así»—, por la frase «me he hecho así», al instalarme en la queja y en la amargura.

¡Cuántas veces son estas ideas, tan ancladas en nuestro cerebro y en nuestra mente, la causa de múltiples desavenencias e incomprensiones! Dado que son el resultado de interpretaciones falsas de la realidad, esta visión errónea de los hechos es la que origina tantos conflictos y enemistades que acaban por despojarnos de la serenidad y de la paz interior[2], tan necesarias para entenderse bien en una buena relación de pareja.

De hecho, muchas frustraciones empiezan desde la pura nada, pero bajo el influjo de patrones neuronales desquiciados: un silencio, una omisión, una presuposición, un olvido, una creencia, una petición no expresada, un derecho imaginario... En realidad, nada ha ocurrido salvo un desacuerdo que fácilmente conduce a una frustración. Y, por lo tanto, a un problema que hay que solucionar a través de una comunicación llena de empatía, es decir, en sintonía de corazones.

En la obra de *Fausto*, del escritor alemán Johann Wolfgang von Goethe (1749-1832), se escenifica una conversación entre Fausto y su fámulo Wagner que hoy en día es de lo más actual. Tras la pregunta del aprendiz Wagner acerca de cómo comunicarse con los demás, Fausto responde: «Si no lo sentís de verdad, no lo lograréis... Os lo aseguro: si no os sale del corazón, no habrá sintonía de corazones [...]. No basta con dominar el arte de la retórica, no basta con dominar la técnica de la comunicación. Haz saltar una llama de tu montón de cenizas... No seáis un bufón cascabelero»[3].

El lema del cardenal John Henry Newman (1801-1890), *cor ad cor loquitur* (el corazón habla al corazón), es una síntesis de lo que significa la empatía: que solo desde el corazón logramos «meternos en los zapatos del otro», entender y compartir lo que siente. Newman estaba convencido de que la verdadera comunicación entre las personas no depende de la inteligencia, sino más bien del corazón, porque eso implica querer cambiar a mejor.

Imaginémonos la siguiente escena[4]: un hombre llega a su casa a última hora de la tarde y, sin mediar palabra, comienza a hablarle a su mujer, de forma precipitada e imperiosa, acerca de una cena a la que tienen que acudir sí o sí, ya que es su jefe quien les invita. Un asunto de trabajo que tiene que ver con unos clientes importantes. La mujer no tiene ganas de ir y el marido despliega sus mejores argumentos. Ella dice entenderlo, pero, aun así, se niega a asistir. El hombre la mira, confuso, desesperado.

¿No habría sido otro el curso de la conversación si el marido se hubiera interesado primero por su mujer, por cómo había ido su día? A lo mejor con solo mirarla atentamente, se habría dado cuenta de que estaba agotada o con los nervios a flor de piel. La habría escuchado durante un buen rato, ella habría podido desahogarse... Seguro que su propuesta de asistir a la cena de la empresa habría sonado de otra manera: «Cuánto lo siento. Vaya día que has tenido... Y ahora, encima, vengo yo con lo de la cena, y además una cena de trabajo... Lo malo es que nos ha invitado expresamente el jefe... Pero..., cariño, es que intuyo que detrás hay algo importante...». En este caso habría muchas posibilidades de que la mujer hubiese respondido: «No te preocupes, no es para tanto. Vamos, y tal vez hasta nos divirtamos».

Lo más importante de este ejemplo es que nuestra propuesta sea seria y no un recurso fácil, un truco con el que manipular al otro como si fuera un tonto al que usar para nuestros fines, porque entonces se viene todo abajo. Para convencer, para mover a alguien a actuar, hay que conectar con él, pero no solo con su intelecto (tarea del *Logos*), sino también, y fundamentalmente, con sus emociones, lo que contribuirá a reforzar su libre decisión. Conseguir esta conexión emocional es lo que se conoce con el nombre de *Pathos*[5].

Hemos observado en el ejemplo que, cuando el marido empatiza con su esposa, apenas necesita argumentar o