

## Simposio 2023

### Palabras del Dr. Gustavo Chiozza en la Cena de camaradería

(...) En las discusiones del Simposio habíamos hablado de la conveniencia de tratar de evitar en los trabajos el tema de la moralina, que la moralina siempre genera una opacidad que oscurece la comprensión y después se traslada a los consultorios y, de alguna manera, genera que los analistas terminen siendo el “analista gurú”, superyoico, que premia o castiga y que entonces “la autenticidad está bien, lo que no es la autenticidad está mal”. Entonces, de alguna manera, esto tiene un efecto infantilizador que hace que el paciente quiera aparentar una autenticidad que no es auténtica.

Bueno, esto es lo que hablamos con respecto al tema de la moralina. Pero con los discursos es un poco distinto. El discurso tiene un espíritu un poco más motivacional, así que espero que no se tome como moralina lo que pretende ser un poco elevar la moral, emular y, de alguna manera, tratar de entender hacia dónde tenemos que dirigirnos, qué es lo mejor, no en el sentido de una moralina, sino en el sentido de elevar la moral.

Hace poco escuché una metáfora que me resultó muy interesante, dije la voy a anotar para estos discursos que siempre tengo que hacer con respecto a la Escuela. No recuerdo bien de quién era, me parece que era una entrevista que le hacían a un actor, y de alguna manera hablaba de la formación y comparaba estas escuelas de artes marciales que tienen los cinturones de colores, que dan los cinturones de colores a los alumnos. Y se me ocurrió pensar en la formación con esta metáfora y entonces pensar, obviamente, el nivel principiante sería el cinturón blanco. Blanco tiene esta idea de lo cándido, de hecho, los analistas en formación se llaman candidatos y “cándido” viene de blanco y de calidez, está un poco la idea de lo que no es contaminado, de lo que es ingenuo. Y para los analistas principiantes el consejo que tengo, dos o uno dividido en dos. El primero es tener presente y tener cuidado con el malentendido que se produce con el tema de la vocación. En general se piensa en la vocación, “vocación” tiene que ver con la voz y tiene que ver con el llamado, abogado viene de “advocatum”, que es que se llama para hablar, y la idea de la vocación es que uno es llamado a hacer algo que, de alguna manera, es su verdadera esencia. Creo que esto es un gran malentendido, creo que esto surge de ver a la gente entusiasmada y entonces dice claro él hace esto, está entusiasmado, le sale bien porque es su vocación, yo tendría que descubrir mi vocación. Y la idea de descubrir la vocación es la idea de encontrar algo que me resulte fácil, algo que fluya. Si yo estoy hecho para algo, cuando lo encuentre y me ponga a hacer eso, me va a salir bien y las cosas van a fluir, esta es la idea. Y entonces la idea es, si las cosas no me salen o las cosas no me gustan, es porque esto no es mi vocación. Y esto creo que es un malentendido trágico con el que hay que tener bastante cuidado. No es lo mismo hacer lo que a uno le gusta, que el hecho de que a uno le guste lo que hace, es una diferencia muy importante. Toni Nadal pone un ejemplo bastante interesante, dice que, si uno solamente puede hacer lo que le gusta, por ejemplo, con la metáfora del tenis, es como si uno dijera a mí solamente me gusta pegarle de derecha; y después dice bueno, me gusta pegarle de derecha si la pelota no está muy lejos, porque a mí me gusta jugar al tenis, no correr. Y, al final, cuando uno solamente puede hacer lo que le gusta, descubre que no hay nada que le guste. Por eso decía que no es lo mismo hacer lo que a uno le gusta, que que uno encuentre que le guste lo que uno hace. Me acuerdo de que tenía un paciente, durante muchísimos años -de hecho lo sigo teniendo-, y todos los febreros que yo me iba de vacaciones, cuando volvía, en marzo, había abandonado la facultad porque no era para él. Y esto sucedió tres veces. Con la

tercera, con mucho esfuerzo, logró recibirse y descubrió que, si hubiera hecho lo que hizo en esa tercera facultad, en la primera... pero la idea era que, dado que esto me cuesta y no fluye, se ve que no me gusta y no es lo mío. Y no es lo mismo, o sea, cuando uno dice "esto no me gusta", muchas veces soy yo que no me gusta haciendo esto y soy yo que no me gusta haciendo esto porque no me sale. Y entonces este es un tema en el que tenemos que tener mucha precaución y esto se relaciona también con el tema del esfuerzo. En general nosotros hemos hecho usufructo de un esclarecimiento, nosotros hablamos siempre de que hay que valorar el resultado y no el esfuerzo, o hay que premiar el resultado y no el esfuerzo. Y este es un concepto muy interesante, porque, cuando uno premia el esfuerzo, está favoreciendo una actitud de sufrimiento, una actitud extorsiva melancólica y, de alguna manera, lo que termina valiendo es el resultado. Este concepto es un concepto muy útil y muy interesante, pero también se vuelve resistencial y contribuye a que muchas veces se privilegie el resultado por sobre el esfuerzo en un sentido contrario, en un sentido negativo. Y entonces uno dice si las cosas no dan resultado, no vale la pena el esfuerzo. Y esto se relaciona con esta cuestión de la vocación. Hay que aprender a valorar los esfuerzos, los esfuerzos siempre dan resultado. No siempre el resultado lo vemos tan rápido como quisiéramos y en general el resultado no coincide con lo que esperábamos. Pero que no coincida con lo que esperábamos no significa necesariamente que sea menos, al revés, muchas veces es mucho mejor. Cuando un paciente progresa -por ejemplo, en el análisis, en un determinado aspecto-, se encuentra con que ese progreso no es como él se lo había imaginado, pero ahora que conoce ese progreso, no lo cambiaría por lo que se había imaginado. Y los esfuerzos siempre dan resultado, siempre dan resultado. Porque, cuando nos esforzamos, nos hacemos mejores, nos sentimos más fuertes, sentimos que podemos, por lo pronto, hacer ese esfuerzo y siempre nos enriquece. Entonces uno de los consejos para el principiante es valorar el esfuerzo, el esfuerzo que se hace día a día, el esfuerzo que se hace gota a gota, hay que confiar que esto trae sus frutos. Muchas veces esto también vinculado a la terapia, uno dice ¿cómo medir el resultado de la terapia?, ¿la terapia da resultado? Bueno, depende que se entienda por resultado. Evidentemente el paciente viene a buscar al análisis esperando que el analista logre que todo sea como él quiere y esto no va a suceder. Sin embargo, que esto no suceda no significa que no haya resultados. Y muchas veces los resultados -que no son que todo es como él quiere- terminan siendo resultados mucho mejores, que él es mucho más capaz de tolerar que las cosas no sean como él quiere de lo que era al principio. Bueno esto para los principiantes.

El siguiente nivel en las escuelas de artes marciales, después del cinturón blanco viene el amarillo, el verde, el rojo, el azul... Pero a mí me resulta interesante plantear de otra manera esta cuestión. Para mí el siguiente nivel es el experto. Del principiante pasamos al experto sin nada en el medio, y al experto yo le daría el cinturón negro. Lamentablemente en la vida no hay términos medios, o se es adulto o no se es adulto. Ya sea que uno sea infantil o adolescente, a los fines prácticos da lo mismo. ¿Y qué quiero decir? Que uno sabe hacer o que uno no sabe hacer. En la medida en que uno no sabe hacer la tarea, es un principiante; y, en la medida en que uno ya sabe hacer la tarea, es un experto. Obviamente que uno la puede hacer, saber hacerla y seguir aprendiendo a hacerla y hacerla cada vez mejor. Pero a mí me interesa marcar esta diferencia. Y también para el nivel experto tengo un par de cosas que decir. La primera cuestión es hablar de la importancia de saber hacer las cosas bien. Porque recién cuando sabemos hacer las cosas bien, podemos darnos cuenta cuando las estamos haciendo mal. Y si sabemos hacer las cosas bien, entonces no solamente nos damos cuenta de que las estamos haciendo mal, sino que nos damos cuenta *en dónde* las estamos haciendo mal. Un

ejemplo, puedo poner un ejemplo también del tenis, ya voy a cambiar de rubro, pero (risas)... recién cuando uno aprende a hacer bien los golpes y los golpes los tiene incorporados y los tiene de manera automática, recién ahí uno puede empezar a pensar en la estrategia de un partido, la estrategia que consiste en lograr que el oponente no haga bien sus golpes. Y recién cuando uno está muy seguro de sus golpes y se da cuenta de que no está pudiendo jugar bien, empieza a pensar en qué está haciendo el otro para no dejarme jugar bien. Y esto es una cuestión muy fundamental. Ustedes pensarán que comparar el análisis con el tenis es una mala metáfora, porque el tenis incita mucho la rivalidad, es un juego de suma cero... Pero el tenis es un juego de suma cero solamente si uno se enfoca en el resultado. Es decir, quién ganó y quién perdió, quién cobró el premio y quién no lo cobró, ahí es de suma cero. Pero si uno se enfoca en el esfuerzo, el tenis no es un deporte de suma cero. Porque, independientemente de si uno tiene la victoria o tiene la derrota, uno aprende en el partido, aprende a resolver dificultades. Y no es raro que el que más aprende es el que pierde, el que pierde el partido. Entonces, en ese sentido, si bien es cierto que es de suma cero, si uno se enfoca en el resultado, si uno se enfoca en lo que a uno le deja la experiencia de jugar un partido, no siempre es de suma cero, uno se puede enriquecer, aun perdiendo. Es cierto que también uno se puede fastidiar, romper la raqueta y decir "esta no es mi vocación", para vincularlo con lo anterior. Pero, cuando uno trata de comprender qué es lo que está pasando, por qué no estoy pudiendo jugar como juego siempre, esto empieza a ser enriquecedor. Esto, en nuestros consultorios, significa comprender qué es lo que está sucediendo en la transferencia-contratransferencia y por qué yo, que sé cómo se trabaja y sé las cosas que hay que hacer y las que no hay que hacer, ¿por qué estoy haciendo las que no hay que hacer? ¿qué está pasando en este vínculo con este paciente? Pero para esto es necesario tener bien incorporada la técnica y saber.

Y voy a poner otro ejemplo para esto mismo, esta vez no del tenis, sino de la música. Hace unos 35 años yo tomaba clases de saxo, durante un par de años, después abandoné. Mientras escribía esto pensé que, si no hubiera abandonado, ahora tendría unos 35 años de saxofonista, pero bueno, en esa época no era el que soy ahora. Y mi profesor decidió armar un ensamble de saxo con 4 saxos: un barítono, un tenor -que era yo- y dos saxos altos. El saxo es un instrumento que toca una sola nota a la vez -no como el piano, el acordeón o la guitarra-, entonces, para armar un acorde, cada instrumento tiene que hacer una nota. Entonces cada uno tenía su parte, y entonces uno se estudiaba su parte, nos juntábamos y cada uno tocaba su parte. Y uno ponía mucho esfuerzo, a) en no equivocarse las notas, b) en tocarlas en el momento que había que tocarlas -ni antes ni después-, c) en afinar, que en el saxo no es tan fácil, y d) en respirar, que en el saxo tampoco es tan fácil. Cuando uno se concentra en otras cosas de pronto se da cuenta que se queda sin aire porque está respirando mal. Y bueno, yo ponía el mejor esfuerzo en tocar mi parte y decía a veces la toco bien, a veces la toco mal, esta vez me equivoqué, esta vez entré antes, esta vez pifíé una nota. Y, con el paso del tiempo, con este esfuerzo, cada vez iba pudiendo hacerlo mejor. Hasta que un día sucedió una cosa que yo realmente, parece obvia, pero a mí me sorprendió, que es que, cuando llegó un momento que yo ya podía tocar mi parte bastante bien, no el saxo, pero sí esa parte, empecé a escuchar la música, la música que hacíamos todos. Yo, para hacer mi parte, tenía que aislarme del ruido que hacían mis compañeros, para poder escuchar mi propio instrumento y ver si yo había afinado, y me molestaba lo que tocaban los demás porque no me dejaba escuchar. Una vez que yo pude aprender bien mi parte y hacerla con cierta comodidad, empecé a poder escuchar lo que estaba sucediendo entre los cuatro. Y creo que esto también es una metáfora interesante de lo que sucede en el consultorio, porque, cuando el analista está

demasiado preocupado por su propio problema, demasiado preocupado por ganar dinero, demasiado preocupado por saber si en esta profesión va a fracasar o va a ser exitoso, demasiado preocupado por si el paciente se va a ir o demasiado preocupado por si el paciente va a descubrir que no sabe, está tan preocupado por sí mismo que le queda muy poco resto para entender al paciente. Y, lamentablemente, esto es algo que es difícil de evitar y que recién se empieza a poder evitar cuando uno está más tranquilo consigo mismo. Y uno está más tranquilo consigo mismo cuando sabe lo que tiene que hacer. Y cuando sabe lo que tiene que hacer ya no es un principiante, sino que es un experto y por eso tiene el cinturón negro.

Pero no solamente hay dos cinturones. Tenemos un nivel más, que es el nivel de los maestros. No son los principiantes, no son los expertos, son los maestros ¿Qué cinturón le ponemos al maestro? En realidad, no es un cinturón que le ponemos al maestro, sino que, en realidad, el que *quiere* ser maestro tiene que ponerse ese cinturón. Y ese cinturón es el cinturón blanco. Es volver atrás, volver a rever todo, estar dispuestos a empezar de nuevo, darse cuenta de que la práctica no tiene que parecerse a la teoría, sino que la teoría es un reflejo de la práctica y que las teorías siempre pueden ser mejores, porque pueden reflejar mejor las cosas. Entonces, así como el principiante aprende del experto y el experto aprende del maestro, el maestro aprende de la tarea.

Y de alguna manera, esto es lo que tenía que decirles. Muchas gracias.