

## De la calle para la academia, de la clínica para la antropología.

Pedro Santo Rossi

"No basta conocer la ciencia enseñada en el colegio; hay otra ciencia que nos enseña como debemos servirnos de aquella, una ciencia que no habla ni griego ni latín, mas que nos muestra como utilizar a esas lenguas. La encontramos en los palacios, entre príncipes y los grandes señores. Ella se esconde también en las callejuelas de mujeres, se deleita entre gentes de guerra, y no desprecia a los comerciantes, a los labradores o a los artesanos. Ella tiene por guía a la prudencia y, como doctrina, las conversaciones y la experiencia de las cosas." *Mariscal de Caillière, La Fortune des gens de qualité... 1661*

Fue en la calle que empecé a aprender mucho de lo que hoy concibo como ciencias de la vida. No fue un proyecto de vida desarrollado bajo los auspicios de una teoría académica, sino la necesidad práctica de ganar dinero para supervivencia personal y de la familia. Al entrar en la Facultad de Educación de la Universidad de São Paulo, yo no tenía carro y el viaje en tren y en autobús hasta la escuela tomaba dos horas para ir y tres para regresar. Observando que muchos otros colegas también sufrían con el mismo mal, resolví comprar una "combi" financiada en 25 desembolsos. Calculé que el valor de la mensualidad y los gastos con la gasolina podrían ser divididos entre los tripulantes. Todo calculado quedaba bien barato, solamente el doble del costo del viaje de autobús, y con la mitad del tiempo. Lo único que no calculé fueron las vacaciones. En julio tuve que correr atrás del perjuicio y encontrar una manera de ganar dinero para pagar el desembolso. Atendí a un anuncio que decía: "*no es necesario que tenga práctica ni habilidad, cualquiera sirve*"; era para vender libros. Después de una semana de entrenamiento ya estaba yo en las calles intentando encontrar a alguien que quisiese y pudiese comprar un curso de inglés en tres libros y tres discos (en aquél tiempo era LP).

Fueron quince días de muchos intentos sin conseguir nada, pero en la última semana logré cerrar la cuota del mes. Para sorpresa mía y de otras personas que me conocían, dio cierto; conseguí pagar la prestación y me quedé con ganas de ganar más y más dinero. Con eso las horas empleadas en la universidad pasaron a estorbar la producción y fue ahí que un mal entendido con un profesor me facilitó la salida de la universidad para dedicarme enteramente a las actividades de ventas. Se interrumpía una carrera académica y comenzaba una carrera en marketing.

En poco tiempo pasé de vendedor a supervisor, después a gerente y llegué a gerencia regional. Días de glorias y dinero hartos por el suceso con las ventas. Había aprendido que todos trabajan para ganar dinero, para poder gastarse el dinero que gana. Si ganar no é fácil, gastar ni siempre es

placentero. Había ahí el espacio necesario para la figura del vendedor que viñera ayudar al comprador en la realización de sus deseos; no debería pensar en explotar, sino en ayudar a las personas en las tomas de sus decisiones, en sus realizaciones, en sus satisfacciones. Debería percibir el punto de vista del otro, colocarse en lugar del cliente y así armonizar los pensamientos rumbo a una decisión de compra; preferentemente del producto que yo vendía, claro está. Diferente de la mayoría de otros vendedores, nuestro grupo tenía parámetros de funcionamiento que se podría decir que era de la búsqueda de un funcionamiento óptimo, de un funcionamiento pleno, de un servicio dirigido hacia la atención del cliente, centrado en el cliente.

Era un mundo dirigido hacia la práctica del resultado inmediato, de la explotación de los deseos y del saber popular; un mundo de frases hechas, algunas buenas, otras no tanto. Del dicto popular se sabía que “el cliente *siempre tiene la razón*” y por ello no sería prudente discutir con el cliente, al contrario, debería siempre coincidir. Tenía como verdad que para nada servía intentar convencer al otro, intentar mudarlo para mi modo de pensar: “*Cada cabeza una sentencia – cada corazón un mundo*”. Respetar las opiniones, en fin, era la palabra de orden. Por otro lado, había un discurso en ton de norma de procedimientos “*se mudas de calzada cuando encuentra un cliente, cambie de profesión*”, diciendo de la necesidad de ser auténtico y verdadero para no ser obligado, después, a fugarse del cliente.

Cuando, mucho después, fui estudiar psicología y conocí a la obra de Rogers, reconocí allí los principios antes adoptados en ventas. La empatía, la congruencia, la aceptación incondicional; y además de todo, centrado en la persona. La primera vez que externé ese pensamiento, esa consideración personal, (Foro Brasileiro en Ouro Preto), recibí una tremenda reprimenda – como si yo hubiese cometido una herejía (utilizar su santo nombre en vano). Hoy, no sé si más maduro dentro del movimiento del Enfoque Centrado en la Persona, y bien mayor, vuelvo a decir, sin miedo de ser mal interpretado, porque leídos todos los libros de Rogers (los publicados en portugués) nada ha cambiado con relación a las primeras miradas sobre aquella obra: aún es la mejor forma de ver las relaciones que se establecen entre las personas, y eventualmente también, las relaciones de las personas que se encuentran en una actividad de compra y venta.

Nada desprecia la teoría o la obra de Carl Rogers si yo reconozco allí una funcionalidad en asuntos productivos y económicos. Al contrario, aunque el autor no haya pensado así su lógica, su coherencia interna permite un raciocinio aplicado a una realidad de la cual ninguno de nosotros se abstén, sea como comprador o sea como vendedor de productos o servicios.

Esas mismas similitudes las veo ahora al iniciar el doctorado con un orientador antropólogo. Imaginaba desplazar todos los esfuerzos de estudios para un mundo totalmente nuevo y jamás visitado. Me decía el orientador “*al leer un nuevo autor es como si aprendiera una nueva lengua, un nuevo vocabulario, nuevas representaciones*” y eso mucho me preocupaba, pues serían tantos los autores, tantas nuevas lenguas, tantos nuevos mundos, sin embargo nuevas obras, de autores tan extraños, comienzan parecerme familiares, ni son tan nuevos los vocabularios, ni son tan distantes esos mundos.

Siendo un curso de metodología de la investigación científica, etnografía y antropología, en el área de las ciencias humanas en salud, en un departamento de Salud Colectiva, al hablar para médicos, enfermeros, psicólogos, terapeutas diversos y profesores de diversas áreas (todos alumnos de maestría y de doctorado), el profesor parecía hacer un gran esfuerzo para decir de la importancia de aceptar a los procedimientos, a los comportamientos, a la cultura del nativo investigado sin hacer un juicio de valores bajo la mirada del “civilizado”. Surgían en el grupo discusiones acaloradas sobre el entendimiento de ese o de aquél procedimiento social, o de comportamiento, mientras el profesor insistía en la necesidad de aceptar la realidad como ella es, sin establecer parámetros de comparación. Me percaté que los ejemplos de hechos y de argumentos de pueblos extraños, presentados para generar sorpresas, no me chocaban, sin embargo generaban comentarios esdrújulos por parte de otros. Percibí que el esfuerzo antropológico del registro de la cultura de otro pueblo no es diferente de nuestra práctica terapéutica de aceptación incondicional.

También era grande el esfuerzo del profesor de antropología para mostrar la necesidad de dejar a un lado nuestros prejuicios para adentrar al mundo de referencia del pueblo en estudio. Dejar fluir un nuevo modo de pensar, el modo de pensar del pueblo nativo. Era difícil hablar de aquella cultura con los valores vividos por los componentes del grupo de estudiantes porque no había la costumbre de la relación empática, común entre nosotros terapeutas.

Por más que el antropólogo se misture y se insiera en la vida cotidiana de los nativos, jamás puede olvidar quien es, de donde viene, qué está haciendo allí. Debe recordar que sus conocimientos de otros pueblos y de otros lugares es un capital suyo que lo hace diferente de aquellos nativos. Intentar imitar a los nativos y a sus procedimientos puede causar risa o hasta ofender; por lo tanto será mejor tener consciencia de su lugar y su condición, o como decimos - la congruencia.

La antropología, tal como la psicología, tiene en sus diversos autores una constelación de opiniones diferentes sobre, hasta lo que sea la antropología. Del origen de la antropología moderna

con las incursiones en naciones extrañas y pueblos desconocidos, aunque con fines colonialistas, se estableció la necesidad de entendimiento del otro.

El funcionalismo (Levi-Strauss) dice que el análisis antropológico debe construir un sistema inteligible a partir de realidades, hechos que aparecen fragmentados y que con el transcurrir de la observación se van constituyendo en la cultura, a los ojos del observador, de la cultura de aquél pueblo en estudio. *“Ese tipo de investigación presupone una noción de totalidad integrada cuya reconstrucción es el objetivo último del investigador”* (DURHAM 1986, 21). Me preguntaría ¿esta no es la idea de un trabajo terapéutico?

Las diferencias entre el trabajo terapéutico y la investigación antropológica se encuentran en las diferencias de proyectos, pues mientras el beneficiario de la investigación antropológica es el antropólogo, normalmente sin ningún retorno al sujeto investigado, en el trabajo terapéutico el beneficiario debe ser el paciente. Lo que como dice Rita Laura Segato, hablando de antropología y psicoanálisis, exactamente en Colombia:

Dicho de una manera un poco torpe y desde la perspectiva del psicoanalista y no del paciente, la clínica es el trabajo de encuentro y extracción de información que aquél (el psicoanalista) realiza “escuchando” su paciente y que se podría decir equivalente y conmensurable al del antropólogo con su nativo. Sin embargo, difieren en el proyecto terapéutico del análisis, que es solicitado por el paciente y donde, por así decir, el objeto del estudio es también el beneficiario supuesto del proceso de indagación. Mientras que, en el proyecto antropológico, es el antropólogo quien toma la iniciativa y el nativo no participa ni como beneficiario del conocimiento obtenido por el antropólogo ni como aprendiz de su ciencia. (SEGATO 2003, 5)

Luiz Roberto Cardoso de Oliveira (presidente de la Associação Brasileira de Antropologia), discutiendo el oficio del antropólogo dice que *“DaMatta señala, en su conferencia, que después de su primer trabajo de campo el antropólogo jamás volvería a ser el mismo. Esto es, que jamás volvería a sentirse entero”*. (OLIVEIRA 2007, 9). Y Rogers diría *“Es cierto que la práctica de la terapia es algo que exige un desenvolvimiento personal permanente por parte del terapeuta, lo que es muchas veces penoso, aunque sea a largo plazo, provoca una gran satisfacción”* (ROGERS 1961, 26).

En fin, sin querer alargarme en teorías y comparaciones, cabe cerrar el texto con la percepción de que el enfoque disciplinar, teoría científica o creencia, es solamente un recorte particular de una realidad que es mucho más compleja de lo que una disciplina pueda ser capaz de darse cuenta. A cada momento el ser humano puede ser visto y entendido conforme la mirada de quien quiera que sea, por más absurdo que ese entendimiento pueda parecer al otro. Eso no cambia el concepto per-

sonal, o auto-concepto, que la persona pueda tener de si misma, independientemente a centenas de miradas diferentes sobre aquél objeto.

## Referencias

AMATUZZI, Mauro. "Meditações Rogerias." *II Fórum Paulista a ACP*. São Pedro: APACP, 2008.

DURHAM, Eunice R. "A pesquisa antropológica com populações urbanas: problemas e perspectivas." In: *Aventuras antropológicas 4a. ed*, por Ruth CARDOSO, 17-38. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986.

OLIVEIRA, Luiz R Cardoso de. *Ofício de antropólogo, ou como desvendar evidências simbólicas*. Brasília: UNB, 2007.

ROGERS, Carl R. *Tornar-se pessoa*. São Paulo: Martins Fontes, 1961.

SEGATO, Rita L. *Antropologia y psicoanálisis: posibilidades y límites de un diálogo*. Brasília: UNB, 2003.