

EXTENSIÓN CONTEMPLATIVA INTERNACIONAL

Oración Centrante Uno 2025

Semana 17

EL PERDÓN

Las Raíces del Conflicto (3)

“Uno de los obstáculos mayores para el crecimiento espiritual es no percibir nuestras propias motivaciones ocultas. Nuestra programación emocional inconsciente y pre-razional que proviene de la niñez y nuestra identificación excesiva con uno o más grupos son fuentes de las cuales emerge y se estabiliza el falso yo, un sentido herido y compensatorio de quiénes creemos ser. La influencia del falso yo se extiende a cada uno de los aspectos y actividades de la vida, bien sea consciente o inconscientemente.

--Thomas Keating, “Invitación a Amar.”

Mecanismos del Conflicto: La Rivalidad

En los seres humanos hay dos mecanismos fundamentales de violencia y conflicto: la rivalidad y la creación de víctimas propiciatorias o chivos expiatorios. En el envío anterior, todos nos reímos con el video de las mellizas luchando por el mismo chupete. Si buscamos en YouTube videos adicionales de una situación similar, vamos a encontrar numerosos ejemplos. En algunos, incluso, cada niño tiene su propio chupete, pero invariablemente, quiere el chupete del otro. Las bebés del video ilustran, de forma sencilla, lo que sucede cuando dos o más personas ambicionan lo mismo, sobre todo si se trata de un objeto único o escaso: potencialmente, se convierten en rivales e incluso en enemigos. Si el objeto deseado es ampliamente obtenible, la rivalidad aparente disminuye, pero sobreviven los pensamientos y comentarios de comparación adquisitiva: “Mis zapatos de plataforma son más bonitos que los tuyos... Tus hijos son mejores atletas que los míos”, etc. etc.

El diccionario define la rivalidad como “la competencia por el mismo objetivo o por superioridad en el mismo campo.” Otra definición es “el estado de tratar de derrotar o de tener más éxito que los otros.” Ambas definiciones apuntan a los principios fundamentales de la rivalidad. Los rivales compiten *por lo mismo en un mismo campo* y los rivales siempre desean derrotar o ganarles a los otros. La rivalidad es recíproca y simétrica.

Esa simetría conduce a que, eventualmente, los rivales acaben por volverse en seres idénticos. Utilizan las mismas tácticas de contraataque y de acrecentamiento del conflicto, los mismos gestos, el mismo lenguaje y hasta el mismo tono de voz. La ley del Talión es quizá la máxima expresión de este proceso: “Ojo por ojo, diente por diente.” Obsérvese la total simetría y reciprocidad de los rivales captados en dicha frase: “Tú me quitas un ojo y yo te quito un ojo; tú

me quitas un diente y yo te quito un diente.” Como bien dijo Gandhi: “el ojo por ojo siempre culmina en que todo el mundo se quede ciego.” Los rivales, por su parte, no están conscientes de sus semejanzas y firmemente creen que el conflicto yace en sus diferencias. Cada una de las partes asegura ser original, estar justificada y tener toda la razón. La realidad es que a ambos los une el cordón umbilical de la ambición de lo mismo y el movimiento circular de comparación y competencia.

Para Practicar en los Próximos Días:

1. Observa, a lo largo del día, tus mecanismos de comparación y competencia. ¿Cómo se manifiestan? No te juzgues, simplemente obsérvalos y déjalos ir en cuanto te des cuenta de que estás consintiendo a ellos y elaborando comentarios sobre ellos. Entrégalos todos a Dios, sabiendo que él te ama tal y cómo eres.
2. Reflexiona en el espíritu de la Lectio Divina sobre el siguiente texto del Maestro Eckhart: *“Solamente cuando me desprendo de lo que dicen los otros y escucho a quién realmente soy, puedo abrir espacio para el único yo que Tú quieres que sea.”*
¿Qué te dice a ti personalmente, en tus circunstancias actuales? ¿Qué frase te toca? ¿Qué te dice sobre el falso yo y el verdadero yo? Regresa a este breve texto durante el día y hazlo tuyo. Aprende a soltar rápidamente cualquier mecanismo de comparación o competencia.

