



*Aseorías y Tutorías para la Investigación Científica en la Educación Puig-Salabarría S.C.
José María Pino Suárez 400-2 esq a Lerdo de Tejada, Toluca, Estado de México. 7223898476*

RFC: ATI120618V12

Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores.

<http://www.dilemascontemporaneoseduccionpoliticayvalores.com/>

ISSN: 2007 – 7890.

Año: IV.

Número: 2.

Artículo no.38

Período: Octubre, 2016 - Enero, 2017.

TÍTULO: La subasta de los deseos en las relaciones interpersonales, ¿Quién da más en una relación?

AUTOR:

1. Dr. Omar Iván Gavotto Nogales.

RESUMEN: El objetivo del artículo es describir la similitud de las relaciones interpersonales con una subasta de valores y bienes, motivada por el deseo de valores subjetivos para obtener el mayor beneficio invirtiendo lo necesario, para mantener una relación personal satisfactoria para ambas partes. Al tener consciencia del rol que adoptamos en una relación, nos vuelve menos vulnerables al abuso de la dominación de nuestro par, pareja o cónyuge. Aunque muchas personas se ven obligadas a hacer o dar más del valor real, con tal de ganar la subasta de los deseos llegarán al límite de sus posibilidades, esperando verse recompensados. Las relaciones interpersonales se presentarán mientras se cumplan las expectativas, de lo contrario, buscarán participar en otra subasta para satisfacer sus deseos.

PALABRAS CLAVES: deseo, oportunidad, relaciones, dominio, subasta.

TITLE: The auction of desires in interpersonal relationships; who gives more in a relationship?

AUTHOR:

1. Dr. Omar Iván Gavotto Nogales.

ABSTRACT: The objective of this article is to describe the similarity of interpersonal relations with an auction of securities and assets, motivated by the desire of subjective values to get the most benefit by investing on it the necessary to maintain a satisfactory relationship for both parties. By being aware of the role we take in a relationship, it makes us less vulnerable to abuse of domination of our couple, partner or spouse. Although many people are forced to do or give more than the actual value, in order to win the auction of wishes, they will reach the limit of possibilities, hoping to be rewarded. Interpersonal relationships are present as expectations are met, otherwise they will seek to participate in another auction to satisfy their desires.

KEY WORDS: desire, opportunity, relationships, domain, auction.

INTRODUCCIÓN.

Spinoza, uno de los principales filósofos del siglo VII, confirmó que el deseo es la esencia del ser humano, que es el mismo deseo lo que nos mueve a permanecer y acrecentar lo que somos, articulando deseo y voluntad como fuerza para la acción¹.

Los seres humanos tendemos a actuar razonablemente irracionales, guiados por la intuición y el deseo, valoramos las oportunidades para elegir lo que más nos conviene, aquello que cumple las expectativas, que satisface nuestro apetito, y que resulta sumamente atractivo, provocando una descarga de neurotransmisores que nos impulsan a obtener eso tan anhelado.

Sin embargo, no todas las personas obtienen lo que anhelan en el momento esperado, e incluso muchos nunca lo consiguen; en cambio otros siempre obtienen lo mejor de la vida, lo más

¹Alzate, L. (2009). Pasiones, pulsiones y deseo: amalgama fundamental de toda ética. *Nómadas*, 21. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/181/18111521004.pdf>

anhelado por la mayoría, sin aparente esfuerzo, ya sea porque lo han heredado o bien obtenido a través del esfuerzo, incluyendo las cirugías estéticas, lo que muchos están dispuestos a obtener a través de un intercambio de valores, servicios o bienes. La vida, en si, es un constante intercambio, es así como sobrevive el planeta tierra.

En el presente artículo se explica lo que el autor a denominado: “la subasta de deseos”, la cual se basa en ese intercambio cotidiano, y que no sólo es monetario, sino un intercambio simbólico, tangible o de ambos, que en muchas ocasiones no se puede obtener con dinero; es decir, las condiciones y circunstancias de la vida nos favorecen con algo que los demás quieren, lo necesiten o no, simplemente lo quieren y pueden estar dispuestos a dar más del valor real de lo deseado, todo dependerá de las circunstancias y de las opciones que se tienen en ese momento.

Se requiere definir, primeramente, qué se entiende por una subasta de deseos. De manera concreta, la subasta es la acción de competir por algo, ofreciendo más de lo que las otras personas están dispuestas a entregar por el objeto anhelado, al que nos referiremos como deseo en el resto del artículo, por lo tanto, es participar en un intercambio de valores subjetivos, dando o haciendo algo a cambio de lo que se desea, para obtenerlo de manera temporal o permanente.

El objetivo del artículo es describir la similitud de las relaciones interpersonales con una subasta de valores y bienes, motivada por el deseo de valores subjetivos para obtener el mayor beneficio invirtiendo lo necesario, para mantener una relación personal satisfactoria para ambas partes.

El análisis que nos ocupa está enfocado a las relaciones interpersonales sustentadas en el interés, aunque no se niega la existencia de relaciones interpersonales completamente altruistas; el interés de no recibir nada a cambio es considerado como un interés, por lo que se parte del argumento de que no existe relación interpersonal que no sea mediada por algún tipo de interés altruista o consumista.

DESARROLLO.

Podríamos afirmar que el deseo ha sido motivo de reflexión desde la existencia humana, puesto que es inherente al ser; paradójicamente, el desprendimiento que practican principalmente los budistas y otros religiosos del mundo consiste en liberar al pensamiento de todo deseo, deseando no desear, aquí la contradicción. Queda claro que todos tenemos deseos, pero el libre albedrío permite decidir en participar o no en la subasta de los deseos, sobreviviendo a la tentación como valor estoico, nada fácil para un mortal.

A decir de Elster (1996)², las acciones humanas son explicadas principalmente por dos elementos: las oportunidades y los deseos, en otras palabras, lo que las personas pueden hacer y sus pretensiones. Aunque en algunas ocasiones las restricciones no dejan lugar a las oportunidades, el deseo suele ser más libre, podemos tener latente el deseo, esperando a que en algún momento se presente la oportunidad para satisfacer la necesidad percibida.

Algunos economistas aseguran que las personas tienen los mismos deseos y preferencias, pero no todas tienen las mismas oportunidades para poder satisfacerlos.

La subasta de los deseos tiene una aplicación universal, todos en algún momento de nuestra vida hemos participado, consciente o inconscientemente, ya sea como propietario o como comprador. No discrimina raza o estrato social, podríamos afirmar que es la acción más inclusiva, puesto que competir por algo valioso resulta un llamado de la naturaleza, que puede convertirse en un acto que desafía a la autoestima y al autoconcepto de cada individuo. No estaría nada mal tener el mejor empleo, la mejor casa, el mejor auto, la mejor pareja como compañera y las mejores vacaciones en familia.

2 Elster, J. (1996). Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales. Barcelona: GEDISA. Recuperado de <https://filosofiafd.files.wordpress.com/2015/03/tuercas-v-tornillos-elster.pdf>

La antítesis de la subasta del deseo en la vida cotidiana es el regateo. Los buenos negociantes, aplican una formula muy sencilla, comprar al precio más bajo y vender al precio más alto. Comprar, al precio más bajo, no significa comprar artículos de mala calidad, es comprar lo requerido al precio más económico, e incluso por la oportunidad de venta o la situación financiera que atraviesa el vendedor, en muchas ocasiones vende un producto por debajo del precio en que fue adquirido, buscando recuperar una parte de su inversión, resignándose a no obtener ningún tipo de ganancia.

El buen comprador disimula su interés, manifestando que tiene otras opciones y que están compitiendo por ofrecer las mejores condiciones de compra. El comprador debe manifestar poco entusiasmo para realizar la pregunta clave ¿Qué ventaja obtengo al adquirir el producto contigo?, adicionalmente ¿qué recibo?, ¿qué más me puedes ofrecer por el mismo precio? o bien, ¿cuál es tu mejor precio? Con base en la oferta y la demanda, se puede llegar a un buen arreglo, donde todos ganen, pero vendedores o compradores desesperados rompen con estas reglas.

La principal estrategia de los compradores de artículos usados es la indiferencia, puesto que el precio del artículo no está controlado, y puede hacer uso del regateo. Ser indiferente es una estrategia validada por los expertos del mercado de los tianguis o ventas de artículos usados, conocidos como mercados de segunda mano, que se aplica tanto para el vendedor como al comprador, la clave está en ocultar que se está interesado o desesperado por vender o en comprar. Si uno de los dos involucrados se delata, el otro tomará control de la situación y establecerá el precio con el que se verá más beneficiado; esta situación se vuelve más compleja, cuando aparece un tercero, ya sea otro vendedor o comprador, y es aquí donde comienza la subasta de intereses.

Lo explicado se transfiere, de manera muy similar, a otros contextos de la vida, por ejemplo, al ámbito laboral, familiar o personal.

En la relación entre dos personas, en cualquier contexto, se asume, que la persona que da o se entrega más en una relación termina por cansarse, debido a que el otro asume una posición soberbia, pasiva, recibiendo más de lo que da o entrega a la otra persona. Dar más o bien ofrecer más, coloca a la persona en una situación de desventaja, proyectándose como la persona en un tianguis, sobrevalorando lo deseado y quedando expuesto a las condiciones establecidas por el otro. El pronóstico de esta relación no es muy alentador, puesto que se cansa o enfada primero la persona que ofrece más y lo que recibe no cumple sus expectativas; o bien se generará una relación enfermiza de codependencia entre las partes.

La persona que manifiesta más interés quedará expuesta y delatará su deseo, la otra al percibirlo establecerá la condiciones, tomará el control y dictará las pautas de la relación.

Aunque no existen reglas generales que establezcan un perfil que describa a las personas que ofrecerán más en la subasta de los deseos, estas son propensas a tener baja autoestima o una autoestima sobrevalorada, resultado de malas experiencias en el pasado, al haber perdido otras subastas de los deseos o conseguir todo a través de las subastas. En las relaciones interpersonales pueden existir cambios en los roles iniciales, esto es, una persona puede mostrar mayor interés por recibir o dar más de lo que recibe, y en otro momento, ser la persona que recibe más y ofrece menos, dependiendo de la oferta y la demanda y la intervención de terceros que dan pie a una mayor competencia en la subasta de los deseos. Aquí la libre competencia tiene un efecto muy favorable para la regulación de la oferta y la demanda.

No es determinante la edad, el dinero, el poder, la belleza física, el prestigio, todos estos rasgos se vuelven relativos, una persona con todos los elementos en su contra, de manera inesperada, podría convertirse en “el último vaso de agua en todo el desierto”, y ser codiciado en la subasta de los deseos.

En México, en el 2013, se registraron 19 divorcios por cada 100 matrimonios y el 58 % de las parejas estuvieron casadas 10 años o más³; sin embargo, existen muchos hogares disfuncionales donde los matrimonios enfrentan muchas dificultades, claramente no han logrado establecer una relación satisfactoria entre lo que dan y reciben y las expectativas que tienen de su pareja.

Es frecuente observar relaciones de pareja desiguales en varios aspectos, pero ocurre principalmente en la edad y en la acumulación de la riqueza económica, ya sea el hombre o la mujer que es mayor que su pareja por varios años o que bien posee una gran fortuna, es un buen ejemplo de ganar en la subasta de los deseos, ofreciendo más que otros competidores, y la pareja que es más joven sabe que puede recibir mucho más por sus rasgos y atributos atractivos, destacados por la juventud, por lo que toma el control de la relación, condicionando las acciones más valoradas por el ganador de la subasta, pero cuando la juventud pase, el subastador dejará de ofrecer por los atributos perdidos, al presentarse una modificación de las circunstancias.

Un caso distinto se presenta en la relación de pareja, donde los dos tienen mucho que ofrecer, tal vez, sea juventud, posición social y estatus profesional, entre otros atributos deseables en edad de apareamiento. Una de las personas intentará dominar la relación y controlar el intercambio de bienes y valores, pero manteniéndose, por lo general, muy cautelosa, y no ofrecerá más por algo que puede encontrar fácilmente en otra persona; en el peor de los escenarios, al no generarse una subasta de los deseos donde se vea favorecido o en ventaja terminarán ignorando a la persona mostrándose indiferente o poco interesado, estableciendo claramente que no será la persona que ofrecerá más, estando dispuesta a perder a la pareja, por no perder el control de la relación y de la subasta de los deseos.

³Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2013). Población. Matrimonios y divorcios. México. Recuperado de <http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/myd.aspx?tema=P>

Cuando una relación de pareja es desigual, el que valora más los atributos de su pareja y se percibe con menos oportunidades de tener otras opciones como pareja tenderá a complacer al conyugue, situación que aprovechará la contraparte para dominar y condicionar la relación. Es frecuente en los matrimonios o noviazgos que las parejas dejan de comunicarse, pueden dejar de hablarse por horas, días o hasta semanas, esperando a que sea el otro quién active nuevamente la relación; el simple hecho de que sea la pareja la que se acerque posiciona a la persona en el nivel de vendedor o poseedor de los deseado, asumiendo un rol dominante, controlando la relación al condicionar a su pareja, puesto que ha demostrado dar más por lo que recibe. Se piensa que termina cediendo el que más quiere, pero es tal vez, el que más desea, en ocasiones es posible que se pague la cuota solicitada sólo para satisfacer un deseo y no necesariamente se busca ganar la subasta por amor.

Las personas solitarias, que desesperadamente buscan pareja, van participando en subastas menos ambiciosas y la oferta que realizan es más alta, conforme van disminuyendo sus posibilidades de competir y ganar en subastas más concurridas para lograr una relación estable con una persona.

Es necesario reconocer, que en las etapas de la adolescencia y la adultez, las relaciones interpersonales se ven promovidas por los deseos sexuales; sin embargo, los seres humanos con el paso de los años van perdiendo el deseo sexual. Investigaciones recientes en América Latina señalan que aproximadamente un 70 % de las mujeres adultas padecen de disfunción sexual⁴. Ante tal situación, los deseos filiales aumentan, la necesidad de una persona para que te acompañe se incrementa, puesto que la soledad puede convertirse en depresión y angustia, que difícilmente pueden superarse sin el apoyo de personas que realmente se estimen.

⁴ Cruz, C., Romero, A. y Gil-Bernal, F. (2013). Indicadores de deseo, autoerotismo e impulsividad sexual en mujeres de la Ciudad de México. *Acta de investigación psicol.* 3(1), 1031-1040. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-48322013000100010&lng=es

Entre los amigos, también existe la subasta de intereses. La amistad se fortalece en la medida en que ambos perciben un apoyo mutuo; sin embargo, la relación se vuelve distante cuando uno de los amigos siente que no recibe el mismo respaldo que brinda al amigo, por lo que comenzará a buscar otras subastas donde poder participar, demostrando lo que es capaz de hacer por un nuevo bueno amigo, muchas veces terminará repitiendo el mismo patrón, dando más de lo que recibe y en proporción a su soledad proyectará su deseo filial no cubierto, situación que muchas veces es aprovechada por sus pares.

En el ámbito del trabajo, cuando las personas buscan mayor estabilidad laboral, trabajan duro, cubren tiempo extra, están en todo y hacen el trabajo de otros, simplemente se entregan a su trabajo para intentar ganar la subasta, siguen así hasta lograr el contrato permanente; sin embargo, al conseguirlo ya no existe una oferta más atractiva, por lo que se retiran de la subasta, complacidos de disfrutar los beneficios alcanzados.

Algo muy similar a lo desarrollado anteriormente ocurre con las relaciones de pareja, muchas veces después de firmar el contrato matrimonial consideran que han ganado la subasta principal y retiran su oferta, porque ya no tienen más deseos de ganar, puesto que han conseguido lo anhelado; esta situación es un factor que ha puesto en riesgo o han provocado el divorcio en muchos matrimonios. Esta situación vista se vuelve aún más compleja, cuando aparece un tercero, ofreciendo más de todo, con menos compromisos.

CONCLUSIONES.

Donde exista la interacción entre dos o más personas se presentará de manera discreta una subasta de los deseos, y aunque todos la perciban, difícilmente hablarán de ella como tal, ya que los roles establecidos por la oferta y la demanda, así como las oportunidades y circunstancias se

combinan para iniciar una negociación que permita obtener el mayor beneficio, dando lo menos posible.

Se debe tomar en cuenta que estas negociaciones se presentan frecuentemente. Al tener consciencia del papel que adoptamos en una relación, nos vuelve menos vulnerables al abuso de la dominación de nuestro par, pareja o cónyuge, y aunque muchas personas se ven obligadas a hacer o dar más del valor real, con tal de ganar la subasta de los deseos, llegarán al límite de sus posibilidades esperando verse recompensados. Las relaciones interpersonales se presentarán mientras se cumplan las expectativas, de lo contrario, buscarán participar en otra subasta para satisfacer sus deseos.

Se atribuye a Epíteto⁵ (filósofo griego del siglo I) la frase “el deseo y la felicidad no pueden vivir juntos”; al ser totalmente felices, no deseamos. La felicidad no debería considerarse como un fin último, sino como una etapa también transitoria. Al igual concebirse el deseo, la vida es un continuum, un proceso, el deseo es la energía que nos mueve. Al desear aspiramos a encontrar la recompensa anhelada; desear no desear puede parecer paradójico, sin embargo, lo que te puede liberar de esta contradicción es el estado de felicidad plena, sólo aquí el deseo se extingue, aunque temporalmente.

DATOS DEL AUTOR:

1. Omar Iván Gavotto Nogales. Doctor en Ciencias de la Educación por la Universidad Iberoamericana y Doctor en Cultura Física y Deporte por el CIES-UNEPROP, en ambos doctorados obtuvo mención honorífica. Máster en Educación por la Universidad de Montemorelos y Máster en Innovación para la Calidad de la Educación Física por la Escuela Normal Estatal de Especialización. Es Licenciado en Educación Física por la Escuela Normal de

⁵Biografías y vidas. (2016). Epíteto. La enciclopedia biográfica en línea. Recuperado de: <http://www.biografiasyvidas.com/biografia/e/epicteto.htm>

Educación Física en el Estado de Sonora. Actualmente, imparte conferencias a nivel nacional e internacional y labora como Maestro de Tiempo Completo en la Universidad de Sonora, contando con el reconocimiento PRODEP por su calidad académica. Correo electrónico: ogavotto@gmail.com

RECIBIDO: 20 de octubre del 2016.

APROBADO: 11 de noviembre del 2016.