

Diez cosas que aprendí

By Milton Glaser

Comparto algunas cosas que aprendí a lo largo de los años, que tienen mucho que ver con lo que hacemos los diseñadores.

1. Sólo puedes trabajar para gente que te agrada.

Es una regla curiosa que me llevó mucho tiempo aprender porque, de hecho, en los inicios de mi práctica sentía lo contrario. Ser profesional requería que no te gustara particularmente la gente para la cual trabajabas, o al menos que mantuvieras una relación distante, lo que significaba no almorzar con los clientes ni tener encuentros sociales. Hace algunos años me di cuenta de que lo opuesto era verdad. Descubrí que todo el trabajo valioso y significativo que había producido, provenía de relaciones afectivas con los clientes. No estoy hablando de profesionalismo; estoy hablando de afecto. Estoy hablando de compartir con el cliente algunos principios comunes. Que de hecho tu visión de la vida sea congruente con la del cliente. De otro modo la lucha es amarga y sin esperanzas.

2. Si puedes elegir, no tengas un empleo

Una noche estaba sentado en mi auto fuera de la Universidad de Columbia, donde mi esposa Shirley estudiaba antropología. Mientras esperaba escuchaba la radio y oí a un periodista preguntar: «Ahora que llegó a los setenta y cinco, ¿tiene algún consejo para nuestra audiencia sobre cómo prepararse para la vejez?». Una voz irritada dijo: «¿Por qué últimamente todos me preguntan sobre la vejez?». Reconocí la voz de John Cage. Estoy seguro que muchos saben quién fue —el compositor y filósofo que influenció a gente como Jasper Johns y Merce Cunningham y al mundo de la música en general. Apenas lo conocí y admiré su contribución a nuestro tiempo. «Sabes, no se cómo prepararme para la vejez», dijo. «Nunca tuve un empleo, porque si tienes un empleo, algún día alguien te lo sacará y entonces no estarás preparado para la vejez. Para mí ha sido lo mismo cada día desde los doce. Me levanto a la mañana y trato de darme una idea de cómo llevar el pan a la mesa hoy. Es lo mismo a los setenta y cinco: me levanto cada mañana y pienso cómo voy a llevar el pan a la mesa hoy. Estoy excelentemente bien preparado para la vejez».

3. Alguna gente es tóxica, mejor evitarla

(Este es un apartado del punto 1) En los sesenta había un hombre llamado Fritz Perls que era psicólogo gestáltico. La terapia Gestalt, derivada de la historia del arte, propone que debes

comprender el «todo» antes de los detalles. Lo que debes observar es la cultura entera, la familia completa, y la comunidad, etc. Perls proponía que en todas las relaciones la gente puede ser tanto tóxica como enriquecedora entre sí. No es necesariamente cierto que la misma persona será tóxica o enriquecedora en todas sus relaciones, pero la combinación de dos personas puede producir consecuencias tóxicas o enriquecedoras. Y lo importante que puedo contar es que hay un *test* para determinar si alguien es tóxico o enriquecedor en su relación contigo. Aquí va el *test*: tienes que pasar algún tiempo con la persona, así sea tomar un trago, ir a cenar o ir a ver un juego deportivo. No importa demasiado, pero al final observa si te sientes con más o menos energía, si estas cansado o si estás fortalecido. Si estas más cansado, entonces te han envenenado. Si tienes más energía, te han enriquecido. El *test* es casi infalible y sugiero usarlo toda la vida.

4. El profesionalismo no alcanza, o lo bueno es enemigo de lo genial

Cuando comencé mi carrera quería ser profesional. Esa era mi aspiración porque los profesionales parecía saber todo —sin mencionar que además les pagan por eso. Más tarde, después de trabajar un tiempo, descubrí que el profesionalismo en si mismo era una limitante. Después de todo, lo que profesionalismo significa en la mayoría de los casos es «reducción de riesgos». Así, si quieres arreglar tu auto vas a un mecánico que sepa como lidiar con el problema que tiene. Supongo que si necesitas cirugía del cerebro no querrás tener cerca a un doctor tonto inventando una nueva forma de conectar tus terminaciones nerviosas. Por favor hazlo de la forma que ha funcionado bien en el pasado.

Desafortunadamente nuestro campo, el así llamado creativo (odio esa palabra porque se suele usar mal, odio el hecho de que se la use como sustantivo, ¿te imaginas llamar a alguien creativo?), cuando haces algo en forma recurrente para reducir riesgos o lo haces de la misma forma en que lo has hecho antes, se vuelve claro por qué el profesionalismo no es suficiente. Después de todo, lo que ser requiere en nuestro campo, más que cualquier otra cosa, es la transgresión continua. El profesionalismo no da lugar a la transgresión porque ésta incluye la posibilidad de error, y si eres profesional tu instinto te dicta no fallar, sino repetir el éxito. Entonces el profesionalismo como aspiración de vida es una meta limitada.

5. Menos no necesariamente es más

Al ser hijo del modernismo escuché este *mantra* toda mi vida: «menos es más». Una mañana, antes de levantarme, me di cuenta de que era un sinsentido total, un asunto absurdo y bastante vacío. Pero suena importante porque contiene dentro de sí una paradoja resistente a la razón. Sin embargo no funciona cuando pensamos en la historia visual del mundo. Si observas una alfombra persa, no puedes decir que menos es más porque te das cuenta de que cada parte de esa alfombra, cada cambio de color, cada cambio de forma es absolutamente esencial para su calidad estética. No se puede probar de ninguna manera que una alfombra lisa es superior. Lo mismo con el trabajo de Gaudí, las miniaturas persas, el *art nouveau* y muchas otras cosas. Tengo una máxima alternativa que creo que es más apropiada: «suficiente es más».

6. El estilo no es confiable

Creo que esta idea se me ocurrió por primera vez cuando miraba una maravillosa acuarela de un toro de Picasso. Era una ilustración para un cuento de Balzac llamado «La obra maestra desconocida». Es un toro expresado en doce estilos diferentes, desde una versión muy naturalista a una abstracción reducida a una simple línea, con todos los pasos intermedios. Lo que surge con claridad al observar este impreso es que el estilo es irrelevante. En cada uno de esos casos, desde la abstracción extrema al naturalismo fiel, todos son extraordinarios más allá del estilo. Es absurdo ser leal a un estilo. No merece tu lealtad. Debo decir que para los viejos profesionales del diseño es un problema, porque el campo está manejado más que nunca por intereses económicos. El cambio de estilo suele estar ligado a factores económicos, como todos los que leyeron a Marx saben. También se produce cansancio cuando la gente ve demasiado de lo mismo todo el tiempo. Entonces, cada diez años más o menos se produce un cambio estilístico y las cosas se vuelven diferentes. Las tipografías van y vienen y el sistema visual cambia un poco. Si tienes años de trabajo como diseñador tienes el problema esencial de qué hacer. Quiero decir, después de todo, has desarrollado un vocabulario, una forma que te es propia. Es uno de los modos de distinguirte de tus pares y establecer tu identidad en el campo del diseño. Mantener tus creencias y preferencias se vuelve un acto de equilibrio. La duda entre perseguir el cambio o mantener tu propia forma distintiva se vuelve complicado. Todos hemos conocido casos de ilustres médicos cuyo trabajo repentinamente se pasó de moda o, más precisamente, se quedó en el tiempo. Y allí hay historias tristes como la de Casandre, indiscutiblemente el más grande diseñador gráfico de la década del 20 del siglo XX, que no pudo ganarse la vida en sus últimos años y se suicidó.

7. En la medida en que vives, tu cerebro cambia

El cerebro es el órgano más activo del cuerpo. De hecho es el órgano más susceptible de cambiar y regenerarse de todos los órganos. Tengo un amigo llamado Gerard Edelman que es un gran erudito en estudios del cerebro, que dice que la analogía del cerebro con la computadora es lamentable. El cerebro es más como un jardín silvestre que constantemente está creciendo y esparciendo semillas, regenerándose, etc. Y él cree que el cerebro es susceptible —en una forma de la cual no somos totalmente concientes— a toda experiencia y a todo encuentro que tengamos en nuestra vida.

Me fascinó una historia en un periódico hace pocos años acerca de la búsqueda del oído absoluto. Un grupo de científicos decidió que descubriría por qué alguna gente tiene oído absoluto. Son los que pueden escuchar una nota con precisión y replicarla exactamente en el tono correcto. Alguna gente tiene un oído muy fino, pero el oído absoluto es raro incluso entre los músicos. Los científicos descubrieron —no sé cómo— que en la gente con oído absoluto el cerebro era diferente. Ciertos lóbulos del cerebro habían experimentado algún cambio o deformación recurrente entre quienes tenían oído absoluto. Esto fue suficientemente interesante en sí mismo, pero entonces descubrieron algo aún más fascinante: si tomas un grupo de niños de cuatro o cinco años de edad y les enseñas a tocar el violín, luego de unos años algunos de ellos habrán desarrollado el oído absoluto, y en todos esos casos su estructura cerebral habrá cambiado. Bien... ¿qué podría significar eso para el resto de nosotros? Tendemos a creer que la mente afecta al cuerpo y el cuerpo afecta la

mente, pero generalmente no creemos que todo lo que hacemos afecte el cerebro. Estoy convencido de que si alguien me gritara desde el otro lado de la calle mi cerebro podría ser afectado y mi vida podría cambiar. Es por eso que mi madre siempre decía: «no te juntes con esos chicos malos». Mamá tenía razón. El pensamiento cambia nuestra vida y nuestro comportamiento.

También creo que el dibujo funciona de la misma manera. Soy un gran defensor del dibujo, no por haberme convertido en ilustrador, sino porque creo que el dibujo cambia el cerebro de la misma forma en que encontrar la nota correcta cambia la vida de un violinista. El dibujo te vuelve atento, te hace prestar atención a lo que ves, lo cual no es tan fácil.

8. La duda es mejor que la certeza

Todo el mundo habla siempre de tener confianza, de creer en lo que haces. Recuerdo una vez en clase de yoga, el profesor dijo que, espiritualmente hablando, si tu crees que has alcanzado la iluminación apenas has alcanzado tus límites. Pienso que es verdad en un sentido práctico. Las creencias profundamente arraigadas de cualquier tipo evitan que te abras a experimentar, y es por eso que encuentro cuestionable a toda posición ideológica sostenida con firmeza. Me pone nervioso cuando alguien cree demasiado en algo. Ser escéptico y cuestionar toda convicción arraigada es esencial. Por supuesto hay que tener clara la diferencia entre escepticismo y cinismo, porque el cinismo es tan restrictivo a la propia apertura al mundo como las convicciones apasionadas: son como gemelos. En definitiva, resolver cualquier problema es más importante que tener razón. Existe una sensación de autosuficiencia tanto en el mundo del arte como en el del diseño. Tal vez comienza en la escuela. Las escuelas de arte a menudo comienzan con el modelo de personalidad singular de Ayn Rand, resistiendo a las ideas de la cultura que la rodeaba. La teoría de las vanguardias es que como individuo tu puedes transformar el mundo, lo cual es verdad hasta cierto punto. Uno de los signos del ego dañado es la certeza absoluta.

Las escuelas alientan la idea de no ceder y defender tu trabajo a toda costa. Bien, el asunto es que nuestro trabajo consiste en lograr ponerse de acuerdo. Sólo tienes que saber en qué ceder. La búsqueda ciega de tus propios fines a costas de excluir la posibilidad de que otros puedan tener razón, no tiene en cuenta el hecho de que en diseño siempre lidiamos con una tríada: el cliente, la audiencia y tu mismo. Lo ideal sería que mediante alguna clase de negociación todas las partes ganaran, pero la autosuficiencia suele ser el enemigo. El narcisismo generalmente proviene de alguna clase de trauma de la infancia que no debe profundizarse. Se trata de un aspecto muy difícil en las relaciones humanas. Hace algunos años leí una cosa muy notable sobre el amor, que también aplica a la naturaleza de la relación con los otros. Era una cita de Iris Murdoch en su obituario. Decía: «El amor es el hecho extremadamente difícil de darse cuenta de que el otro, que no es uno, es real». ¿No es fantástico?! La mejor conclusión sobre el tema del amor que se pueda imaginar.

9. Sobre la edad

El año pasado alguien me regalo para mi cumpleaños un libro encantador de Roger

Rosenblatt, llamado «*Ageing Gracefully*» (Envejeciendo con gracia). No me di cuenta del título en el momento, pero contiene una serie de reglas para envejecer con gracia. La primera regla es la mejor: «No importa. No importa lo que pienses. Sigue esta regla y agregarás décadas a tu vida. No importa si es tarde o temprano, si estás aquí o allá, si lo dijiste o no, si eres inteligente o estúpido. Si saliste despeinado o calvo o si tu jefe te mira cruzado o tu novio o novia te mira cruzado, si tu estás cruzado. Si consigues o no que te den ese ascenso o premio o casa —no importa». Sabiduría al fin. Entonces escuché un maravilloso cuento que parecía relacionada con la regla número diez: Un carnicero estaba abriendo su negocio una mañana y mientras lo hacía un conejo asomó su cabeza a través de la puerta. El carnicero se sorprendió cuando el conejo preguntó: «¿Tiene repollo?». El carnicero dijo: «Esta es una carnicería, vendemos carne, no vegetales». El conejo se fue saltando. Al día siguiente el carnicero estaba abriendo su negocio y el conejo asomó su cabeza y preguntó: «¿Tiene repollo?». El carnicero ahora enojado le respondió: «Escúchame pequeño roedor, te dije ayer que vendemos carne, no vegetales, y la próxima vez que vengas por aquí te voy a agarrar del cogote y clavaré esas orejas flojas al suelo». El conejo desapareció precipitadamente y nada sucedió durante una semana. Entonces una mañana el conejo asomó su cabeza desde la esquina y preguntó: «¿tiene clavos?». El carnicero dijo: «No». Entonces el conejo dijo: «Tiene repollo».

10. Decir la verdad

El cuento del conejo es importante porque se me ocurrió que buscar repollo en una carnicería sería como buscar ética en el campo del diseño. No parece ser el lugar más adecuado para encontrarla tampoco. Es interesante observar que en el nuevo código de ética de la AIGA (*American Institute of Graphic Arts*) aparece una cantidad importante de información sobre conductas para con los clientes y para con otros diseñadores, pero ni una palabra acerca de la relación del diseñador con el público. Lo que se espera del carnicero es que venda carne que se pueda comer y no mercadería engañosa. Recuerdo haber leído que durante los años de Stalin en Rusia, todo lo que llevaba la etiqueta de «ternera» en realidad era pollo. No me quiero imaginar qué sería lo que llevaba la etiqueta «pollo». Podemos aceptar algún nivel mínimo de engaño, como que nos mientan a cerca del tenor graso de sus hamburguesas, pero cuando el carnicero nos vende carne podrida nos vamos a otra parte. Como diseñadores ¿tenemos menos responsabilidad con nuestro público que un carnicero? Quien esté interesado en matricular el diseño gráfico, debería notar que la razón de ser de una matrícula es proteger al público, no a los diseñadores ni a los clientes. «No hacer daño» es una advertencia a los doctores que tiene que ver con la relación con sus pacientes, no con sus colegas o con los laboratorios. Si fuéramos matriculados, decir la verdad se convertiría en algo más importante en nuestra actividad.

Published on 06/08/2007



<https://foroalfa.org/articulos/diez-cosas-que-aprendi>

