



knowsquare .

PREPARADO POR: ANTONIO GARCÍA SANSIGRE

13 DE FEBRERO DE 2011

LAS FUENTES PRELÓGICAS Y ANTROPOLÓGICAS DEL COLECCIONISMO

CONFERENCIA DE ENRIQUE AGUIRREZABALA

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor
y Know Square S.L.

Sede de la Fundación Pons, en la Calle Serrano, 138. Asistentes – 60 personas aproximadamente, Aforo completo.

Sobre el ponente

Es coleccionista y presidente del Consejo Europeo de Desarrollo Económico. También es propietario del restaurante madrileño vegetariano “La Galette”. Matemático de estudios, se ha atrevido con la arquitectura, con el arte y con la historia.

Reseña y crítica

“El instinto es la cúspide del conocimiento, porque cuando el acto es instintivo es plenamente conocido”

“Vivimos entre el instinto y el pensador. Hay que coger algo de ambos”

El ponente es un ávido coleccionista y un destacado inversor en tecnología punta. Para él, coleccionar es un fenómeno de acción completiva. Ser coleccionista es un instinto. Tal y como decía una coleccionista en el Líbano, en plena guerra civil libanesa, *“Yo me preocupo de la belleza”*.

La acción del coleccionismo o agrupación de elementos tiene su raíz en la naturaleza misma, en su carácter matemático. El ponente afirma ser el autor de su propia teoría, la del campo unificado según la cual hay un comportamiento sistémico del universo. El universo tiene un meta-comportamiento, es un fenómeno de estratificación, que va desde las primeras células pasando por los anfibios hasta los seres humanos. Es un comportamiento destinado hacia la complejidad. Esa complejidad se alcanza mediante la agrupación, mediante la colección de células, a las que se unen más células, generando animales más complejos. Esa complejidad en el ser humano se traduce en complejidad social.

Las constantes se estratifican en dos formas:

- Estratificación evolutiva – la descrita anteriormente

- Estratificación de constantes sin evolucionar – con un comportamiento similar a un virus, que se asocia a un organismo, lo engaña y finalmente lo destruye. Un caso particular de este parasitismo social lo encontramos en la especie de hormiga *Polyergus*, la cual es incapaz de realizar las tareas propias de los insectos sociales, por lo que invade un hormiguero de hormigas del género *Formica*,

mata a la reina y consigue ser aceptada por las obreras. Es aquí donde intervienen los estímulos químicos, son las sustancias necesarias para que las obreras de Formica reconozcan a la reina de Polyergus. Cuando las reinas luchan a mordiscos con sus potentes mandíbulas, se producen heridas que liberan sustancias que son lamadas por la reina intrusa si esta resulta vencedora. Gracias a esa adquisición química son reconocidas por las obreras (investigación de Howard y Topoff – 2000 – aunque hay que notar que no siempre en la lucha la victoria está asegurada).

Otro caso es el de la oruga de la mariposa “*Lycaena arion*”, que busca las hormigas de la especie “Rubra” para ofrecerle los jugos azucarados de sus glándulas. La golosa hormiga invita a la oruga a su ciudad y allí la oruga se alimenta de las larvas de las rubra. El ser humano también lo ha hecho, como los británicos al llenar la India de opio.

El coleccionismo es, por tanto, una expresión más de esa búsqueda de la complejidad del universo. Al ser un instinto, es, en sí mismo, autotélico (fin en sí mismo). El coleccionista no colecciona por algo sino por sí mismo. No niega que haya gente que colecciona por un motivo (caso de los inversores del Forum Filatélico), pero ese perfil de gente no es coleccionista propiamente, sino inversores.

Nos advierte, eso sí, de que si nos fijamos, todos somos coleccionistas, al menos en algún aspecto o momento de nuestra vida. Por ejemplo, el niño colecciona objetos para reafirmar su identidad (referenciado de Gemma Martín). Los niños, en ese proceso de construcción de su identidad, hacen un acto de asociación completa.

El coleccionismo es por naturaleza, por instinto. Constituye, frente a toda nuestra racional, un acto irracional. Funciona como el segundo nivel de estratificación definido previamente: es un “*Hoarding*” o acumulación irracional, como el cáncer.

El coleccionista no sólo lo hace por vanidad. En efecto, hay quien desea mostrar sus logros, sus colecciones, pero no todos los coleccionistas quieren mostrar su colección: unos lo hacen en la oscuridad y otros en la luz. Lo que les mueve, sin embargo, no es coleccionar por enseñar, sino por completar. Mostrar lo coleccionado es colateral al acto.

Pero, advierte, en el arte hay que distinguir entre coleccionista y conservador. El conservador hace *hoarding* y acumula obras sin enseñarlas. Conservan las obras pero no conservan el espíritu sagrado del arte: que es mostrarse.

A continuación, nos regala multitud de ejemplos de coleccionistas singulares:

- Los coleccionistas de vinos, que los guardan y jamás beben el vino. ¿Qué sentido tiene? Pues racionalmente se desperdicia el vino, pero el coleccionismo se justifica a sí mismo.
- Los novelistas coleccionan sentimientos, recuerdos.
- Los asesinos en serie también son coleccionistas, muy metódicos.
- Los coleccionistas de basura, el llamado “síndrome de Diógenes”.

- Los coprófilos.
- Ciertos animales coleccionan. Es el caso de los *“bower birds”*, que construyen avenidas o jardines. Llenan la madriguera de objetos para atraer a la hembra. Los mejores coleccionistas suelen ser los menos atractivos, pero las hembras se aparean con los mejores coleccionistas.
- Hay coleccionistas que se deshacen del objeto físico, porque coleccionan un hecho o sentimiento. Por ejemplo, el Barón Rojo, von Richthofen, que coleccionaba victorias en la primera Guerra Mundial.
- Coleccionistas de conquistas, como Don Juan o Casanova (espía, novelista, matemático). A este último se le recuerda como un mujeriego, lleno de admiración y rechazo moralista.
- Mae West, la actriz, fue una coleccionista admirable de chistes, y tal era su carisma que fue la mujer más rica de su época, por delante de divas como Marilyn Monroe.
- Sasha Griti (actor y dramaturgo ruso), mujeriego, quien llegó a afirmar a su quinta mujer: *“Las otras cuatro fueron mis mujeres pero tú serás mi viuda”*.
- En el campo de la literatura hay escritores como Nabokov que coleccionan palabras: sus libros son como vitrinas que ahorman determinadas palabras.
- Algo similar ocurre con los lexicógrafos, como Among shi, que cuenta con 1.200 libros. Hizo un diccionario que no es sino una colección de palabras.

En definitiva, el coleccionismo tiene un sentido profundamente anoético (que no tiene que ver con el pensamiento o la razón). De hecho, *“el instinto es la cúspide del conocimiento, porque cuando el acto es instintivo es plenamente conocido”*. El sistema irracional con el que opera el ser humano está siendo actualmente investigado. Se ha comprobado que las mujeres suelen escoger a las personas físicamente más simétricas. Se hizo un experimento en el cual varios hombres, simétricos y asimétricos, llevaron unas camisetas. Tras varios días con ellas, se las quitaron y se las mostraron a un grupo de mujeres para que las viesan y oliesen. Se les pidió a las mujeres que seleccionasen, a través de las camisetas, con qué hombres se quedarían. Las mujeres seleccionaron las camisetas de los hombres simétricos.

Es lo que Aguirrezabala denomina “pre-lógico”, esto es, anterior al fenómeno humano y, dentro del fenómeno humano, fuera de la razón. Y lo ilustra con el ejemplo del coleccionista ruso, Schuster, que se vio en la tesitura de escoger entre comer bien y vender su mesa barroca del XVII. Escogió no vender su mesa. Sacrificó lo racional por lo irracional.

Algunas palabras coleccionadas en la conferencia

Agelástico – Que nunca sonríe

Panalepsis - Repetición de constantes.

Pignoe -

Anoético – Que nada tiene que ver con la razón.

Nectílope – Que ve en la oscuridad.

Autotélico – Que tiene un fin en sí mismo.

Comentario crítico

Interesante colección de ejemplos e historias, con un hilo narrador un poco débil. La teoría del campo unificado no es sino una hipótesis de la tendencia a la complejidad del universo pero resulta difícil emplearla para ofrecer una explicación del coleccionismo.

El coleccionismo se atribuye a la pre-lógica exclusivamente (al inagotable motor de la pasión, palabra no empleada en la conferencia pero que resume a la perfección el instinto del que habla Enrique Aguirrezabala). Probablemente hay también elementos lógicos, como la obtención de poder manifestada de dos formas:

- a) Colección de elementos por asimilación simpática de su fuerza. La colección está justificada por un sentido místico o religioso. Así ocurría cuando determinadas tribus indias arrancaban la cabellera a sus enemigos, o la acción de reducir las cabezas de los enemigos por parte de los jíbaros. El espíritu del guerrero muerto pasaba a su asesino.
- b) Colección de elementos que amplían y demuestran el poder, como es el caso de las calaveras expuestas en el Tzonpantli mesoamericano. Los antiguos cazadores extraían un diente del ciervo abatido y lo coleccionaban, como demostración de su habilidad.

En el ser humano es frecuente que no haya un único motivo para justificar una acción.

Notas Como Speaker

- Formato de preguntas y respuestas en lugar de charla al uso. El ponente tiene muchas cosas que contar pero opta por este formato porque le cuesta estructurar la conferencia: un inicio, un desarrollo o nudo y un final.
- Habla sentado, a veces con los brazos cruzados. Tiene amplias posibilidades de mejora como conferenciante.
- Se nota que la conferencia ha sido minuciosamente trabajada, ya que las preguntas y las respuestas están escritas en detalle. El ponente ha puesto empeño en la conferencia.
- Acierta al combinar la parte sesuda de la charla con numerosos ejemplos, muy atractivos para el público.
- Da la sensación de que intenta impresionar al público con lo que sabe. Esto tiene el riesgo de que el público se aleje de su charla. Hay que generar complicidad con los asistentes, máxime cuando es una charla que versa de lo pre-lógico y de lo instintivo. Este aspecto se puede trabajar y se puede mejorar enormemente.

© Antonio García Sansigre
© Know Square S.L.