



Acerca de la “potencialidad” basándose en el ejemplo de Chair

Vitra Edition 2007

Generalmente, el diseño se entiende y se percibe como algo que estimula la consciencia de una persona. Sin embargo, de los sentidos que gobiernan la consciencia, aquellos estímulos que apelan a nuestra vista son los más pronunciados y actúan como incentivo para escoger o adquirir objetos. Es cierto que el diseño fomenta los estímulos asociados al incentivo de elección o compra de objetos, y que dirige la industria y la economía del consumo. Al mismo tiempo, si pensamos en el uso de un objeto, los individuos no son conscientes del objeto cuando lo utilizan, ni realmente piensan en cómo lo están utilizando. Así pues, también es cierto que las personas interactúan con objetos y entornos de forma inconsciente.

Cuando las personas interactúan de forma inconsciente con objetos y entornos, la situación se desarrolla con total naturalidad y no hay extrañeza. Precisamente cuando somos demasiado conscientes de algo es cuando la situación comienza a descontrolarse y cometemos errores al interactuar con el objeto. En estado inconsciente, las personas, como entidades físicas, intentan alinearse con los objetos, o con la situación o entorno presente en ese momento. Así que, si observamos detenidamente las acciones inconscientes, naturales y fluidas – incluyendo las nuestras –, creo que podremos percibir las evidentes relaciones a partir de dichas acciones.

Hubo un particular momento en el que me di cuenta de que el diseño reconcilia a las personas, objetos y entornos, que el diseño no es tan sólo una cuestión de crear formas, sino también de relaciones.

Esto es precisamente lo que constituye el diseño de interacción global, donde no se hacen distinciones entre lo físico (equipamiento e instalaciones) y lo psíquico (los conocimientos y la experiencia). Hay momentos en que el flujo libre e inconsciente de acciones y comportamientos relacionados con el uso de algo se ve interrumpido por una u otra cosa; también podríamos decir que hay un estímulo que actúa en la consciencia. Crear una trampa en este flujo de acciones y comportamientos también es diseño, pero debe tratarse de una broma o artificio sublime. Considero que no puede ser algo que impida el libre flujo de las acciones, ni algo que no esté en consonancia con el entorno. Esta trampa también puede ser una "ruptura" en la forma de algo, una expresión del ego o personalidad del artista, o un embellecimiento excesivo.

Partiendo de la expectativa de que el diseño ofrezca un estímulo para la consciencia, los diseños que carezcan de esa trampa podrían resultar aburridos o insípidos a primera vista. Pero esto también significa que el diseño en cuestión se ha integrado en el entorno y con acciones o comportamientos; y también muestra el placer compartido por las personas y los objetos que se han convertido en "naturales".

Estoy muy interesado en el estudio del concepto de "affordance", u potencialidad, por parte del psicólogo cognitivo estadounidense James Gibson. Esta potencialidad no es un estímulo, sino que se refiere al valor que un entorno ofrece a las personas en una situación determinada. Así, podemos definir a las personas que obtienen continuamente esa potencialidad de un entorno como "acción". La observación vinculada a las ideas de diseño significa descubrir el tipo de potencialidad perceptible que las personas esperan de un conjunto particular de circunstancias, como colgar una chaqueta del respaldo de una silla o poner las manos sobre la mesa al levantarnos. La posición de las manos en esas condiciones es una potencialidad perceptible. Dicho de otro modo, es el "acto de hacer algo" en esas circunstancias en particular.

El acto de sentarse existían antes de que apareciera la silla. Una roca o un árbol caído en un lugar particular son tipos de potencialidades, que permiten sentarse naturalmente en esas circunstancias concretas. Incluso tras la aparición de la silla, es posible ver a nuestro alrededor elecciones individuales de cómo sentarse. Puede tratarse de una maleta de aluminio en un aeropuerto o estación de trenes, una paca de paja en una granja, el muñón de un gran árbol o un pedazo de fieltro. O puede ser apoyarse contra una escultura de mármol mientras

se espera a alguien. Para los que eligen sentarse en esas circunstancias, hay materiales o estructuras que posibilitan el asiento, que permiten sentarse. Dado un conjunto específico de circunstancias, cualquier elige un objeto o material particular como el objeto natural sobre el que sentarse. Lo que se elige no es una silla; pero este grupo de obras denominadas "Chair" es algo que expresa esta relación perceptiva, dándole la forma de silla. Indiscutiblemente, Vitra es el mayor fabricante de sillas del mundo y el hecho de que diera nombre a estos "objetos en los que sentarse" – que son difíciles de definir en cuanto sillas y obras de arte – hace de "Chair" algo muy significativo. La forma de estos "objetos en los que sentarse" es simbólicamente muy similar a la de una silla.

Dado un conjunto concreto de circunstancias, las personas normalmente desarrollan los mismos comportamientos. Creo que lo mejor es diseñar objetos que no interfieran con esos comportamientos perceptibles naturalmente. Creo que esto también caracteriza al enfoque tradicional japonés de creación de objetos. También podríamos decir que estos comportamientos, estos objetos, son "normales" o "de sentido común", de manera que podríamos pensar "Bueno, en momentos como éste normalmente me sentaría ahí, claro". Lo único que puede impedir el sentido común de las personas, su comportamiento normal, son las intenciones conscientes; y es que las mejores elecciones se realizan sin pensar.

Naoto Fukasawa, 2008