

EL PODER DE LAS PALABRAS

Hugo Urdaneta (*)

El Periodiquito

Publicado en EL PERIODIQUITO de Aragua el 25 de julio de 2014

Hace algunos años tenía un asistente que cuando le solicitaba que me trajera algún documento que previamente yo le había entregado, se tardaba más de la cuenta porque no lo encontraba fácilmente debido a que su escritorio era una montaña de papeles por doquier, siempre terminaba justificándose “es que soy muy desordenado”.

Con cuanta frecuencia escuchamos expresiones como “Yo soy malo para el inglés”, “Yo no sirvo para las matemáticas”.

Personas que tienden a perder la calma sin motivo alguno se justifican diciendo “Soy de mal carácter”.

En días pasados mientras caminaba en un centro comercial, escuche a una señora conversando con una amiga y le decía señalando a su pequeño hijo que se comportaba de una manera muy inquieta “este niño es muy tremendo”.

Todos estos comentarios los podríamos clasificar en lo que aparentemente son unas simples palabras “Soy malo para” y “Así es él”.

Aquí estamos en presencia de una de las limitaciones o barreras más grandes que el ser humano le coloca a su crecimiento o potencial.

YO SOY Y YO ESTOY

Comencemos con dos palabras que en su uso ofrecen consecuencias muy diferentes “soy” y “estoy”.

Cuando yo digo “soy”, me estoy refiriendo a una condición permanente e inalterable, “Soy venezolano”, esa condición la tengo y no va a cambiar, incluso si obtengo otra nacionalidad, “Soy de tez morena”, esa condición es invariable salvo que ocurra un proceso de despigmentación.

Por el contrario cuando digo “estoy” se refiere a una situación temporal, que puede cambiar.

Lo que parece una tontería, realmente no lo es, por el contrario afecta enormemente nuestro estado físico y mental.

Pensemos en el estado de salud, no es lo mismo decir “Yo soy una persona enferma” que decir “Yo estoy enfermo”. Son dos cosas muy diferentes.

En la primera expresión nuestro cerebro entiende que mi condición natural y permanente es estar enfermo y de esa manera nuestros pensamientos, sentimientos, conductas y hábitos actuarán como el de una persona enferma.

Por el contrario cuando digo que estoy enfermo, puede ser una afección gripal, que en un par de días se irá y estaré totalmente recuperado y sano.

Por eso cuando decimos expresiones como:

“Soy muy desordenado”

“Soy malo para los idiomas”

“Soy violento”

“Yo no nací para”,

Estamos en el mundo del “Soy”, con lo cual le estoy ordenando a mi cerebro que bloquee cualquier cambio, que me proteja de los intrusos que quieren cambiar mi forma de ser, mi naturaleza.

Como gerentes, supervisores y coaches, debemos estar atentos a esas expresiones de nuestros asociados y clientes, ya que las mismas son una barrera para el aprendizaje, el crecimiento y el cambio.

UN EJEMPLO LIMITANTE

Imaginemos el siguiente caso, usted como gerente tiene un empleado de nombre Carlos, quien mantiene un excelente desempeño, además se le ha determinado con potencial para ocupar la posición de gerente en pocos años, sin embargo la misma requiere como condición sine qua non, el dominio avanzado del idioma inglés ya que requiere contacto a diario con personas de la casa matriz que está fuera del país y los cuales no hablan español.



Cuando usted habla con Carlos de su plan de desarrollo, él le deja colar los siguientes comentarios: “Yo no nací para hablar otro idioma diferente al español”, “Yo no puedo aprender inglés”, “Yo siempre fui malo en inglés en mi escuela”.

En este caso usted puede forzar a Carlos a que se inscriba en un curso de inglés, con lo cual le podrá estar generando un nivel de presión y stress que crecerá en la medida en que pase

el tiempo y su aprendizaje sea muy lento. Además de la pérdida de dinero en el entrenamiento no aprovechado, usted se decepciona con Carlos y finalmente él podría bajar

su desempeño y potencial y hasta irse a otra empresa en donde el dominio del inglés no sea tan necesario.

Toda una situación que pudo haberse evitado si desde un principio hubiésemos entendido el mensaje muy claro que nos transmitió el empleado.

Si la persona en este caso no cambia el uso de las palabras, no podrá cambiar sus programas mentales o paradigmas. Si en cambio del uso del “soy”, utilizamos el “estoy” su expresión verbal cambiaría a “Necesito aprender inglés para mi desarrollo, por lo cual estoy haciendo un esfuerzo grande para dominarlo”.

Si su programa mental está abierto para aprender un nuevo idioma, lo podrá hacer, si por el contrario está cerrado no lo podrá hacer.

AYUDA A TRAVÉS DEL COACHING Y DE LA PNL

En estos casos, la persona necesita trabajar sus programas mentales, para los cuales herramientas como el coaching y la Programación Neuro Lingüística (PNL) son muy poderosas. Sólo cambiando sus programas mentales podrá incorporar nuevos aprendizajes a su portafolio de competencias y fortalezas.

Es como tratar de instalarle a una computadora que posee un sistema operativo viejo un programa de última generación, éste no va a correr, mientras no actualicemos el sistema operativo, en el caso de los seres humanos, nuestros programas mentales son el software en donde corren los distintos programas de las cosas que aprendemos y hacemos.

Muchas veces esas creencias basadas en el “soy”, se forman a través de lo que en PNL se llama una **“Equivalencia Compleja”**.

EQUIVALENCIA COMPLEJA

La “Equivalencia Compleja” se usa para describir cuando existen dos ocurrencias diferentes que se les asigna un significado en común.

En este caso, el empleado considera que: cuando obtuvo en la secundaria un mal resultado en una prueba, es equivalente a ser malo para el inglés.

Entonces con la Equivalencia Compleja, la persona le “da un significado” a la ocurrencia.

Ahora, el problema no es la capacidad de aprender y dominar otro idioma, el problema es la descripción que hizo o le hicieron de los hechos.

Que a alguien le vaya mal en una prueba, no significa que “no es bueno para aquello”. Sólo quiere decir que en el momento de la prueba, no supo resolver algunos de los problemas.

Lo que necesita es practicar más en el tema o conocimientos adicionales o estrategias mentales para entender y resolver el problema al que se enfrenta.

Esto en el mundo organizacional es más común de lo que pensamos, una mala experiencia con un compañero, cliente o jefe nos puede condicionar a través de la “Equivalencia Compleja” a concluir que no servimos para, o que somos de una manera o de otra.

Entonces cuando una persona se describe como “malo para algo”, lo conveniente es orientar o “Resignificar” esta definición hacia conceptos que le permitan capacitarse más confiadamente en el área en que actualmente se siente en problemas.

En estos casos lo que se le propone es: “No es que seas malo para aquello, lo que ocurre, es que aún no tienes practica suficiente.” O de otra forma, “El que te vaya mal en algo no significa que seas malo para aquello... sólo significa que aún no has encontrado la manera de aprenderlo.”

Al adoptar una nueva descripción y significado, nuestros pensamientos emociones y acciones en relación al tema serán mucho más exitosas, retro-alimentando la nueva descripción.

(*) Sociólogo, Master en Gerencia de Recursos Humanos, Diplomado en Psicología Positiva, Master en Programación Neurolingüística, Coach, Consultor Organizacional, experto en temas de Recursos Humanos y Relaciones Laborales.