



El lenguaje no es inocente

Cuando hablamos modelamos el futuro, el nuestro y el de los demás. A partir de lo que decimos o se nos dice, a partir de lo que callamos, a partir de lo que escuchamos o no escuchamos, nuestra realidad futura se moldea de una u otra manera. Si el lenguaje genera acción, a partir de lo que se expresa o no se expresa y de cómo se lo hace, entonces se abrirán o se cerrarán posibilidades para uno mismo y para los otros.



Por **Adriana Giannini**
Periodista especializada en
Coaching

¿Qué es el lenguaje?: Un mapa de lo que imaginamos, pensamos y sentimos. Cada persona desarrolla un mapa lingüístico único que le es más o menos útil en su comunicación consigo mismo y en su interacción con los demás. El

lenguaje resulta uno de los principales filtros de la realidad personal, pues a través de él expresamos identidad, valores, creencias, interpretaciones, actitudes y, describimos reacciones, comportamientos y juicios sobre nosotros mismos y sobre aquello que nos toca vivir.

La mayoría de las veces, el ser humano no es consciente del valor del lenguaje. La forma en que nos manejamos con nuestro lenguaje, da forma a cómo nos ven los demás y a qué tipo

de relaciones iremos tejiendo con ellos, sea la familia, la escuela, el trabajo, la pareja, los amigos, las instituciones o la calle.

Sin importar el idioma que hablemos, ya sea español, inglés o chino, siempre haremos el mismo número limitado de actos del habla. Todos los seres humanos, independientemente del idioma, al hablar hacemos afirmaciones, declaraciones, pedidos u ofertas.

Actos del habla (según Rafael Echeverría, Ontología del Lenguaje)

Afirmación: Cuando hacemos afirmaciones hablamos del estado de nuestro mundo, un mundo ya existente. “Llovió casi todo Febrero, en Buenos Aires”, es un ejemplo. Podrá ser verdadera o falsa según lo corrobore el Servicio Meteorológico pero es una afirmación al fin.

Declaración: Muy diferente de las afirmaciones es este otro tipo de acto lingüístico, la declaración. Cuando hacemos declaraciones no hablamos acerca del mundo, generamos un nuevo mundo para nosotros. La palabra genera una realidad diferente. Un ejemplo sería la Declaración de Independencia de un país o yendo a algo más cotidiano: “A partir de hoy, empiezo la dieta”.

Pedido: Aquí intervienen dos personas, el oyente y el que hace el pedido. Quien pide algo (lo que sea) tiene que saber que le pueden dar varias respuestas: sí, no o alguna negociación respecto de ese pedido.

Oferta: Es típico de las personas dadoras de energía y líderes, se “ofrecen” siempre para ayudar, solucionar, hacer, cambiar, gestionar. Ellas mismas son “oferta” continua para el mundo, siempre están disponibles, y suelen obtener lo que se proponen con este tipo de lenguaje.

Lenguaje, cuerpo y emociones

Claro que al lenguaje lo acompañan el cuerpo y las emociones. Hay un lenguaje verbal y uno no verbal que incluye cuerpo, actitudes, gestos y sentimientos.

Un ejemplo: Si tengo que hacer un pedido a alguien (trabajo, dinero, crédito), es muy distinta la

posibilidad de respuesta que abro, si lo hago con una postura encorvada y vencida que espera el no de antemano, o desde una postura entusiasta, segura y confiada.

Tener en cuenta estas claves nos servirá para crear las condiciones propicias para obtener lo que deseamos. O dicho de otra manera, siempre creamos primero en nuestra mente lo que, luego, pasa en el afuera. Si voy a solicitar un trabajo, pensando que no soy capaz y que no lo conseguiré, es muy probable que no lo obtenga para confirmar esa creencia previa que tengo sobre mí.

Entonces, lo que me tengo que preguntar es “¿qué quiero para mi vida: tener razón o resultados positivos?”



A través del lenguaje expresamos valores, juicios y creencias sobre nosotros mismos y los demás. Nuestra identidad resulta de lo que decimos, lo que no decimos y de la manera en que lo expresamos.



¿Qué es más importante? : ¿La forma o el contenido?

Es más importante cómo se dice algo que lo que se dice. Si yo me dirijo a ti, diciéndote que “estoy muy bien y voy a salir triunfante de una mala situación”, y mientras te lo digo, mi voz se va apagando, miro hacia el suelo, mis ojos están opacos y el tono de mi voz es monocorde, es muy probable que pienses: “¿cómo va a lograr lo que dice con semejante ánimo?”.

Lo que se dice con el cuerpo, la postura, la sonrisa o el disgusto, los matices de la voz, los ademanes y la alegría o la tristeza que denotan las palabras, superan al texto que se pronuncia. Otro ejemplo simple: un mismo chiste contado por dos personas puede ser muy cómico o resultar un fracaso. ¿Qué es lo que prevalece? ¿El contenido? No, porque el chiste es el mismo. Pero uno lo cuenta con gracia, poniéndole sus recursos personales y el otro, lo recita de manera monótona y hasta se olvida del texto. En este caso resultará muy aburrido, mientras que en el primero, lo disfrutaremos. Más que del chiste en sí, disfrutamos del relato y de quien lo cuenta.

El acto de hablar no es trivial ni inocente, se es responsable de lo que se dice y, también, de lo que se calla.

Cumplir los compromisos

Cuando acordamos alguna cosa: que nos vamos a ocupar de una tarea en la oficina, que vamos a cuidar al bebé de un amigo este fin de semana o que acompañaremos a nuestro hermano al hospital, hemos hecho un compromiso con esa persona y con nosotros mismos.

El lenguaje no es inocente: si hicimos un compromiso hay que cumplirlo. Si reiteradamente fallamos a nuestros compromisos, estamos generando en los demás el juicio de que somos irresponsables, mentirosos o de que nuestra palabra no vale nada.

A partir de nuestra conducta, los otros pueden pensar que no vale la pena acordar nada con nosotros porque no cumplimos. Lo mismo ocurre con la impuntualidad: alguien que, día tras día, llega tarde a sus citas o no cumple los horarios, es visto como irresponsable y genera malestar porque el otro lo siente como una falta de respeto. Y, por otra parte, produce desconfianza para otorgarle tareas más comprometidas, si se trata del entorno laboral.

Por eso, antes de acordar algo, tenemos que estar seguros de que vamos hacer todo por cumplir. Si sabemos que no podremos, mejor aclararlo de entrada o pedir un tiempo para pensar la respuesta. El sí y el no también son declaraciones (actos del lenguaje) que cambian nuestro mundo. A partir de darlas, la situación presente ya no es igual a la anterior. Decir sí genera un compromiso y una expectativa que es preferible cumplir.

El lenguaje es acción y no sólo describe la realidad, sino que la crea. Este poder que tiene el lenguaje, bien usado, nos ayuda a cumplir objetivos, a tener relaciones comprometidas y a formar una identidad privada y pública de la que sentirnos orgullosos.



10 Preguntas para pensar

Reflexiona sobre la frase “El lenguaje no es inocente” Se trata de preguntas abiertas que no tienen puntaje, simplemente te invitan a pensar:

1. ¿Prestas atención, realmente, a lo que te dicen en tu casa, el trabajo o los grupos de amigos?
2. Si no lo haces, ¿cómo entiendes lo que te dicen?
3. ¿Sueles “borrar con el codo lo que escribes con la mano”?
4. ¿Qué valor tienen para ti el lenguaje corporal: los gestos, los matices y las emociones?
5. ¿Cómo crees que inciden en tu discurso?
6. ¿Recuerdas algún momento en que perdiste una oportunidad por no tener en cuenta tu lenguaje tanto desde la palabra como desde la postura y la emoción?
7. ¿Cómo te definirías, comprometido o no comprometido?
8. Cuántas veces te has presentado como “oferta” para el mundo?
9. ¿Qué te sucede cuando haces un pedido (préstamo, amistad, ayuda) y te dicen que no?
10. ¿Lo tomas como un no a la situación o como un no a tu persona?