

P.N.L. Y RETÓRICA

Rodrigo Ríos Nouveau

“La forma como hablamos da cuenta de la forma como pensamos”, escuché decir una vez a un consultor en Programación Neurolingüística, durante una conferencia dirigida a los ejecutivos de una gran empresa. Lo recuerdo muy bien pues salí de aquella charla decidido a “aprender todo lo que pudiera” sobre aquella nueva tecnología.

Hoy, con mis conocimientos sobre mapas mentales y otros postulados de la P.N.L. bastante más ordenados que entonces, me atrevo a escribir este pequeño ensayo sobre mis reflexiones acerca de aquella frase iluminadora.

Recuerdo que fui alumno aventajado de la cátedra de Literatura durante mi educación secundaria. Disfrutaba intensamente de la buena lectura, al igual que hoy, y me fascinaba analizar construcciones literarias en prosa y verso. Por entonces aprendimos a distinguir algunas figuras retóricas básicas (Elipsis, Hipérbole, Pleonismo, Sinécdoque y, por supuesto, la Metáfora) y a otorgarles un significado en el contexto de una obra literaria. Sin embargo, ni siquiera se nos sugirió extrapolar la utilidad de este análisis a nuestra cotidiana experiencia de comunicarnos mediante la expresión verbal.

Tras recibir mi certificación en Programación Neurolingüística y haber practicado bastante con el metamodelo, he reflexionado seriamente sobre el impacto que el empleo de estos elementos tiene sobre la forma como nos describimos el mundo y construimos nuestros modelos de la realidad.

FIGURAS RETÓRICAS

La retórica se define como “el arte de la elocuencia”, es decir, el arte de hablar bien en público y de convencer a la audiencia. Para alcanzar este objetivo, el orador debe emplear adecuadamente una serie de recursos que comúnmente denominamos “figuras literarias” o “figuras retóricas”.

Una figura retórica es una modificación del uso corriente del lenguaje y que generalmente responde a propósitos de expresividad. Aparecen principalmente en la literatura, pero tanto en el uso cotidiano como en los distintos lenguajes especializados es posible hallar un inventario rico y variado de estas figuras. Algunas de ellas se utilizan deliberadamente y

pueden responder a diversas intenciones: persuadir (en la publicidad), captar rápidamente la atención del lector y mantenerla (en el periodismo), crear un efecto estético (en la creación poética) y otras.

Sería extraño escuchar una sola conversación que no incluya el uso de alguna figura retórica. Digamos que solamente aquéllas cuyo nombre empieza con “a” suman una veintena o más. Las usamos todo el tiempo, en forma consciente e inconsciente. Aprendemos a hablar y luego aumentamos nuestros conocimientos empleándolas. Se infiltran tanto en nuestros pensamientos como en nuestros discursos y escritos. En lo que llevo redactado hasta ahora he utilizado varias (¿puede identificarlas?).

He aquí algunos ejemplos de uso cotidiano:

- “Me muero de hambre” - Hipérbole (exageración)
- “Esta oficina es una olla de grillos” - Metáfora (analogía)
- “Qué simpático es tu auto” - Prosopopeya (personificación)
- “Mantuvimos una relación impropia” - Eufemismo (expresión que sustituye a otra de mal gusto, molesta o inoportuna)
- “La mejor raqueta nacional (refiriéndose a Marcelo Ríos)” - Sinécdoque (la parte por el todo)

Las preguntas que me han motivado a reflexionar sobre este tema son las siguientes:

1. ¿Qué entendemos a nivel inconsciente cuando usamos estos recursos literarios, ya sea al interactuar verbalmente con otros o al hablarnos a nosotros mismos?
2. ¿Cómo codificamos inconscientemente la información que recibimos de esta manera?
3. ¿Cuál es el efecto del empleo de estas figuras sobre nuestros mapas mentales?

LENGUAJE Y MAPAS MENTALES

En los albores de lo que hoy conocemos como P.N.L., Richard Bandler y John Grinder comprobaron que tendemos a hablar literalmente al describir nuestras representaciones internas. Frases como “Lo veo claro”, “Me suena extraño”, “Eso huele feo”, “No consigo agarrarlo” o “Me deja un sabor amargo” resultan ser expresiones bastante precisas de lo que internamente vemos, oímos, olemos, palpamos o degustamos al recordar una experiencia, al reflexionar sobre alguna cosa o al procesar información nueva. Sólo podemos representarnos la realidad exterior en función de nuestros propios sistemas sensoriales (Visual, Auditivo y Kinestésico) e interpretarla en forma inteligente mediante el uso del lenguaje.

Según Steve & Connirae Andreas¹, “La función que propiamente ocupan las palabras en nuestra vida es la de ayudarnos a estructurar las experiencias, etiquetándolas y clasificándolas. Esas etiquetas nos sirven como un sistema de archivo que nos permite recuperar una experiencia particular cuando nos es necesaria”. Heidegger planteaba que “Toda realidad es un constructo personal de lenguaje”, es decir, una ilusión elaborada mentalmente, incompleta y sesgada, que presenta diferencias irreductibles respecto del “mundo exterior” al cual pretende representar. Esta idea no es nueva. A Buda se atribuye la siguiente reflexión: “Somos lo que pensamos. Todo lo que somos surge de nuestros pensamientos. Con nuestros pensamientos, hacemos nuestro mundo”.

Quizás sería posible que la diferencia entre el “mundo real” y el “mundo representado en nuestra mente” fuese pequeña si empleásemos un lenguaje más “objetivo”, altamente técnico y desprovisto de “malabarismo retórico”, como el que se emplea en un manual para el armado de computadores. Por el contrario, nuestra interacción verbal suele estar plagada de figuras retóricas, lo que tiende a distorsionar aún más las descripciones que hacemos del mundo.

Creo que el uso de una figura literaria en un determinado contexto puede ser desde muy útil hasta muy perjudicial para una persona, dependiendo del sentido en que ésta se emplee y el nivel de conciencia que se tenga respecto del hecho que se está empleando. Baso esta afirmación en nuestro poco conocimiento sobre la manera cómo la mente inconsciente interpreta lo que oye. ¿Descifrará siempre las sutilezas lingüísticas de lo que se dice en sentido figurado? Si no es así, pienso que las figuras retóricas que

empleamos al hablar y escuchar podrían tanto activar recursos como inducirnos a generar mapas mentales limitados o distorsionados.

En este ensayo voy a hablar solamente sobre dos figuras: el **adjetivo** y la **metáfora**. Considero que, debido a que las empleamos con muchísima frecuencia, éstas son las que más influyen sobre nuestra manera de representarnos el mundo por medio del lenguaje verbal.

EL ADJETIVO

El adjetivo se define como un adyacente del sustantivo, al cual modifica o ayuda a precisar. En la literatura, la adjetivación es uno de los procedimientos estilísticos más frecuentes y también uno de los que mejor caracterizan el estilo propio de cada escritor.

Sólo para fines prácticos, denominaré “concretos” a aquellos sustantivos que se refieren a seres físicos cuya existencia puede ser verificada mediante los sentidos: una piedra, un rebaño de ovejas, la lluvia, mi hermano Jorge, un ruido, el universo, etcétera. Llamaré “abstractos” a aquellos sustantivos que no poseen sustancia física: un pensamiento (idea, reflexión), un sentimiento (amor, inquietud), un período (una semana, un siglo), una cualidad (valentía, ternura), una conducta (acción, proceso), un número (docena, mitad).

Mediante nuestro lenguaje frecuentemente adjetivamos los sustantivos concretos. Las adjetivaciones pueden, por una parte, describir “cualidades” del sustantivo (aquellas que nos sentimos capaces de percibir directamente a través de los sentidos), y por otra, representar “juicios de valor” que emitimos respecto de él. Véanse los siguientes ejemplos:

TABLA N° 1: SUSTANTIVOS CONCRETOS Y ADJETIVACIONES		
Sustantivo concreto	Cualidad sensible	Juicio de valor
Rosa	Roja	Bella
Pastel	Dulce	Exquisito
Perfume	Floral	Femenino
Música	Suave	Relajante
Tela	Áspera	Ordinaria

Pero no sólo adjetivamos de este modo los sustantivos concretos, sino también los abstractos. En algunos casos sus “cualidades” pueden ser

aprehensibles mediante los sentidos (cuando se trata de procesos o acciones), pero en los demás casos son absolutamente imaginarias. Prácticamente todos los adjetivos que asociamos a sustantivos abstractos expresan juicios de valor. Veamos algunos ejemplos.

TABLA N° 2: SUSTANTIVOS ABSTRACTOS Y ADJETIVACIONES		
Sustantivo abstracto	Cualidad	Juicio de valor
Servicio	Lento	Malo
Enfermedad	Larga	Penosa
Transporte	Expedito	Bueno
Viaje	Breve	Agotador
Curso	Vespertino	Entretenido
Idea	Nueva	Genial
Futuro	Incierto	Inquietante
Amistad	Profunda	Valiosa
Carácter	Duro	Difícil
Argumento	Sólido	Irrefutable

Los primeros cinco ejemplos se refieren a procesos; los cinco siguientes son abstracciones. ¿Nota la diferencia? Podemos ver, por ejemplo, que quien califica un servicio como “lento” o un argumento como “sólido” expresa al mismo tiempo, directa o indirectamente, en forma consciente o inconsciente, su personal opinión sobre aquello que está adjetivando.

Al parecer no es posible adjetivar “objetivamente” a los sustantivos abstractos. Podríamos inferir que se debe a que nos podemos “aprehender su existencia” mediante los sentidos. Pero el asunto no es tan simple. Ocurre que tampoco es posible adjetivar “objetivamente” los sustantivos concretos.

Analícemos el primer ejemplo de la tabla N° 1:

Rosa roja y bella

¿Dónde está lo bello de la rosa?

Probablemente la mayoría de los lectores estará de acuerdo en que una rosa no es intrínsecamente bella. La belleza de una flor, de un paisaje, de una escultura o de Claudia Schiffer es algo subjetivo, culturalmente

aprendido y válido sólo para determinadas personas en ciertas situaciones. Para Francisco Huneeus² “La calificación ‘bello’, en realidad, es el nombre de un estado emotivo que es elicitado por el visual”. O, en palabras de Margaret Wolfe, “La belleza está en el ojo del espectador”.

¿Y lo rojo? ¿Es parte de la “sustancia” de la rosa o también es algo subjetivo?

Los neurólogos han comprobado científicamente que el color es una sensación perceptual, una interpretación que hace nuestro sistema nervioso de ciertos impulsos físicos que captamos con nuestros ojos. Cuando las ondas electromagnéticas emitidas por una fuente de luz rebotan en los pétalos de la flor y alcanzan nuestra retina, estimulan un circuito nervioso que transporta energía eléctrica hasta la región cerebral encargada de procesar esos estímulos. De modo que la sensación de “color” depende de cómo sean las retinas de cada uno de nosotros y de la forma como procese nuestro sistema nervioso esa información.

Podría alegarse lo siguiente: “Los sistemas nerviosos de todos los seres humanos son muy parecidos (la P.N.L. tiene este postulado dentro de sus presuposiciones básicas) y por lo tanto todos debíamos ver el mismo color en la misma rosa”. Este dato es efectivo, pero el color parece ser una sensación tanto subjetiva como objetiva.

¿Todos vemos el mismo rojo? Es posible, pero ¿qué pasa cuando iluminamos la rosa con una lámpara halógena o fluorescente, cuyos componentes luminosos difieren radicalmente de la luz solar? Seguimos viéndola roja. ¿Y si la iluminamos con luces de diferentes colores? Tendemos a seguir percibiendo el color que creemos que tiene. ¿De qué color es la rosa entonces?

Joel Barker³ cita el caso de un confundido deportista que podía ver el color rojo de las latas de cerveza Budweiser cuando buceaba a 50 metros de profundidad. Pero ocurre que 50 metros bajo el agua, debido a un fenómeno físico “objetivo” (científicamente comprobado), el “color rojo” no puede existir, y él conocía este hecho. ¿Dónde estaba entonces el rojo de la etiqueta? Sólo en la mente del buceador. Él sabía que aquella lata “tenía que ser roja”, por lo tanto la “pintaba” mentalmente al reconocerla.

Vuelvo entonces a preguntar: ¿Dónde están lo rojo y lo bello de la rosa? No lo encontraremos en la rosa misma. Ambas “cualidades” son un emergente subjetivo del fenómeno relacional entre el sujeto que observa y el objeto observado. Ambas “cualidades” surgen en la mente del observador.

Por lo tanto, el perro de mi vecino no es grande, ni negro, ni feo, ni fiero ni peligroso. Aquéllos son nombres que he puesto a ciertas reacciones de mi organismo y a pensamientos que elaboro frente a determinados estímulos, lo cual relaciono mentalmente con aquel animal.

Grande : Comparación de la figura del perro que percibo visualmente con la noción que tengo de mi estatura y la de otros perros que conozco.

Negro : Interpretación neurológica de las ondas electromagnéticas que rebotan en su piel y llegan a mi retina.

Feo : Juicio de valor, totalmente subjetivo, entre lo que el perro me parece visualmente y mis prejuicios sobre lo que es o no es “bello”.

Fiero : Juicio de valor sobre ciertos patrones de conducta que he observado en el perro, comparados con mis experiencias y aprendizajes previos.

Peligroso : Sensación de temor e inseguridad que yo experimento al creer que el perro me podría atacar sin que medie provocación.

Si además tenemos en cuenta las limitaciones fisiológicas de nuestros sentidos (recordemos que la mayor parte de los fenómenos físicos están fuera del alcance de nuestros canales sensoriales), ¿cómo es entonces el “mundo real”? Nadie lo sabe, a menos de que sea capaz de percibirlo sin límites sensoriales y totalmente libre de prejuicios. Aún así es posible que este ser sobrenatural no pueda entenderlo, pues sea lo que sea lo que llegue a percibir, esto carecería de significado para él al no contar con referencias anteriores. Son estas referencias (nuestra experiencia y la estructura de nuestros mapas) las que nos permiten comprender, más o menos funcionalmente, el mundo que nos rodea.

Adjetivar un sustantivo no nos permite conocerlo mejor, sino solamente generar la ilusión de que lo conocemos. Fritz Perls postulaba (dicho en términos muy simples) que la única manera de conocer a un “otro fuera de mí mismo” es “siendo ese otro”. Según él, lo más cerca que podemos estar de “ser ese otro” es fantasear pretendiendo que “somos” aquello. Todo esto no deja de ser una fantasía, tal vez útil en un contexto terapéutico, pero una fantasía a fin de cuentas.

Cuando adjetivamos un sustantivo le atribuimos una cualidad que creemos que éste posee en sí mismo, aunque en realidad estamos describiendo nuestras sensaciones y emociones y las estamos proyectando en el objeto. Stephen Covey⁴ nos recuerda que “Tendemos a pensar que vemos las cosas como son, que somos *objetivos*. Pero no es así. Vemos el mundo, no como es, sino como somos *nosotros*, o como se nos ha condicionado para que lo veamos. Cuando abrimos la boca para describir lo que vemos, en realidad nos describimos a nosotros mismos, a nuestras percepciones, a nuestros paradigmas”. Esto concuerda con el planteamiento de Huneus²: “Cualquier cosa que diga de algo en el fondo es también un comentario acerca de mí mismo”. Nos proyectamos en las cosas que están fuera de nosotros, y al hacerlo distorsionamos la naturaleza de nuestra experiencia de contacto con el mundo.

¿Por qué digo que adjetivar puede ser favorable o perjudicial para nuestro diario vivir? Considérense los siguientes casos:

- Esta tarea es relativamente simple
- Este nuevo software es amistoso
- La vida en los lugares retirados es saludable
- Juan es una bella persona

Aún cuando en todos estos ejemplos se mantiene la misma figura (se describe mediante un adjetivo nuestra experiencia u opinión personal respecto del sustantivo), los mensajes hacia la mente consciente y probablemente hacia el inconsciente son lo que llamaríamos “generadores de opciones” o “activadores de recursos”, pues tienden predisponernos positivamente frente al sujeto de la frase. Por otra parte, existen adjetivaciones que podríamos considerar “generadoras de límites” o “inhibidoras de recursos”, que tienden a producir el efecto contrario, como las siguientes.

En nuestro diálogo interno:

- Tengo mal carácter.

En la educación:

- Este alumno es irresponsable.

En la relación de pareja:

- Ella es fría.

En la gestión empresarial:

- Este negocio es lento.

En la salud:

- Mi paciente es resistente.

Pienso que probablemente resultaríamos beneficiados si asumimos que las cualidades con las que pretendemos describir a estos “sujetos” son en realidad proyecciones de nuestros mapas mentales, vale decir, de nuestra propia forma de interpretar el mundo. En consecuencia, es posible replantearnos nuestra relación con el “sustantivo, en cada caso, como sigue.

- La forma como me comporto en determinadas situaciones me desagrada y también desagrada a quienes me importan. ¿Qué puedo hacer para cambiar?
- Este alumno no ha realizado varias de las tareas que le he encargado. ¿Qué se lo impide?
- Ella no responde a mis requerimientos como a mí me gustaría que lo hiciera. ¿Qué estoy haciendo mal?
- Estoy bastante lento para vender y no he logrado la cantidad que me había propuesto. ¿Qué ajustes debería hacer en mi estrategia para poder conseguir mi objetivo?

- Mi paciente no reacciona adecuadamente a este tratamiento. ¿Qué otra cosa podría probar para obtener una respuesta favorable?

En una famosa comedia de Molière, un grupo de médicos llegaba a la conclusión de que el opio inducía el sueño porque poseía un “principio dormitivo”. Con ello realmente no explicaron nada. Adjetivar una cosa, una persona o un proceso equivale a hacer algo muy parecido: atribuir a “otro” algo que en realidad yo genero en mí mismo en función de mi relación con ese otro. De este modo me puedo desligar de mi responsabilidad para con ese otro, aún cuando no me guste lo que he descubierto.

Este fenómeno lo podemos notar claramente en aquellas personas que inventan excusas para no emprender una acción que podría beneficiarles o para mantener una conducta disfuncional. Por ejemplo:

- No voy a pedir un aumento de renta porque mi jefe es intratable.
- No puedo cumplir con mi trabajo porque el tiempo es muy escaso.
- No leo libros de P.N.L. porque son muy complicados.
- No practico ningún deporte porque es aburrido.

¿Cómo redefiniría usted estas afirmaciones?

LA METÁFORA

Es una figura muy frecuente en todos los ámbitos del habla, y un procedimiento muy rico de creación de nuevos sentidos en el lenguaje coloquial, aunque no nos demos cuenta de su existencia. Expresiones como “arder de indignación”, “ver la vida color de rosa”, u objetos como “el ojo de la aguja”, “el corazón de la ciudad”, constituyen metáforas que los hablantes ya no perciben como tales, aunque en su origen fueron creaciones expresivas individuales.

Tradicionalmente se ha definido la metáfora como “una comparación entre dos elementos o conceptos diferentes”. También se usa “sustituir un término por otro que tiene con el anterior una relación de analogía, de semejanza”. La palabra clave en esta definición es analogía, pues es precisamente este fenómeno el que otorga a la metáfora su capacidad expresiva. La intuición y la sensibilidad personal de cada escritor le permiten hallar entre los infinitos aspectos de la realidad ciertas analogías, es decir, parecidos o semejanzas

sorprendentes y originales. Se produce de este modo una especie de identificación inmediata entre elementos originalmente no relacionados, desde donde emergen sus potencialidades expresivas.

Véanse los siguientes ejemplos procedentes de la poesía.

- Nuestras vidas son los ríos que van a dar a la mar que es el morir. (Jorge Manrique)
- Amapola, sangre de la tierra; amapola, herida del sol. (Juan Ramón Jiménez)

Y éstos, voces comunes en nuestras cotidianas conversaciones.

- Ernestina es un ángel, pero su marido es un ogro.
- La nueva secretaria es un monumento, aunque tiene la cabeza hueca.

Un tipo de metáfora especialmente importante es la sinestesia. Se trata de una metáfora donde la sustitución se produce en el ámbito de las sensaciones. Dicho de otro modo: la sensación que normalmente debería expresarse mediante un elemento sensorial tomado de un sentido se expresa mediante otro elemento sensorial que no corresponde lógicamente a dicho sentido. Esto se aprecia en los ejemplos a continuación.

- El sabroso olor de las flores. (Gonzalo de Berceo; gusto-olfato)
- El verde tierno de los árboles. (Gabriel Miró; vista-tacto)
- Con terciopelado estruendo. (Luis de Góngora; tacto-oído)
- La campanada blanca de maitines. (Manuel Machado; oído- vista)

Un tipo muy frecuente de metáfora es la personificación, que consiste en la atribución de cualidades propias de los seres animados a los seres inanimados o abstractos, o bien la atribución de cualidades humanas a los animales o los seres inanimados. Veamos un ejemplo.

- Los invisibles átomos del aire en derredor palpitan y se inflaman; el cielo se deshace en rayos de oro; la tierra se estremece alborozada. (Gustavo Adolfo Bécquer)

Sólo para efectos prácticos distinguiré dos tipos de metáfora: implícita (donde se omite el conectivo comparativo) y explícita (donde la comparación se hace manifiesta). Véanse los siguientes casos.

Metáforas implícitas: Mi esposa es una santa, Juan tiene cuernos, yo trabajo en un manicomio (por la empresa), las paredes oyen.

Metáforas explícitas: Pepe corre como el viento, este informe parece tarea de kindergarten, la reunión fue más breve que un suspiro, dirigir este proyecto ha sido como vivir una pesadilla.

Al respecto, Tim Ingarfield⁵ nos dice: “La descripción metafórica o describir algo en términos de otra cosa es fundamental para poder vivir. Para muchos aspectos de muchas cosas que hacemos, no tenemos ni podríamos hacer una descripción literal. Esto es especialmente el caso cuando intentamos describir la calidad y cualidad de nuestras respuestas a las cosas. El beneficio de las metáforas es evidente: enriquecen, permiten probar y establecer nuevas conexiones entre las cosas; proporcionan una manera de entender ‘a medias’ mientras estamos elaborando una comprensión más completa”.

La metáfora es, por lo tanto, un poderoso recurso para facilitar el proceso de enseñanza-aprendizaje, pues permite explicar lo nuevo en función de lo conocido. Por esta razón los ejemplos comparativos son siempre bienvenidos por los estudiantes. Veamos algunos casos.

- El átomo es como un sistema solar en miniatura.
- Las fracciones son como los trozos de una torta que sería la unidad.
- Una alergia es una fobia del sistema inmunológico.
- El posicionamiento es el lugar que ocupa el producto en la mente del consumidor.

Milton Erickson empleaba este recurso y sus variantes para fines terapéuticos. Su supuesto era que se puede acceder directamente al inconsciente mediante el lenguaje simbólico. De este modo, daba instrucciones encubiertas a sus clientes para reprogramar determinadas propensiones o respuestas que se manifestaban en ellos como pensamientos o conductas perjudiciales. Erickson usaba principalmente alegorías, que son “metáforas continuadas”, donde cada una de las metáforas está en relación con la anterior y con las siguientes. De esta forma creaba historias completas, donde cada elemento del relato tenía un equivalente en la vida de su cliente.

Pienso que así como el uso de la metáfora es útil en algunos contextos, puede ser negativo en otros. Citando nuevamente a Ingarfield⁵, “Si tomamos nuestras metáforas como descripciones literales del mundo, podemos acabar esperando respuestas que no vendrán o haciendo cosas muy poco relevantes. La persona, por ejemplo, que describe los negocios como una guerra, perseguirá vencer (o ser vencido), tenderá a considerar que hay poco lugar para disfrutar, creará seriamente en nociones como ‘el instinto matón’ y esperará como cosa natural que haya algunas ‘bajas’ y despreciará como ‘chorradas’ (sic) o ‘muy bonito pero poco realista’ las consideraciones ecológicas”.

Analicemos el ejemplo que plantea Ingarfield.

- Los negocios son una guerra.

Evidentemente aquí se está empleando una metáfora implícita, que compara los aspectos competitivos del negocio con un conflicto militar. Si consideramos que la guerra es una alegoría de la rivalidad en los negocios, podemos analizar el contenido de esta frase y deducir lo siguiente.

ELEMENTO REAL	ELEMENTO FIGURADO
Negocios	Guerra
Empresa	Ejército
Competidor	Enemigo
Gerentes	Oficiales militares
Vendedores	Soldados
Vender	Luchar
Alcanzar las metas	Conquistar un objetivo militar

En esta metáfora hay otras comparaciones que no figuran explícitamente, pero que el inconsciente podría inferir. Por ejemplo, la idea bélica de “atacar al enemigo” para “destruir su ejército”. ¿Qué ocurre con las decisiones que toma un gerente si éste opina que “los negocios son una guerra”? Y si este gerente forma a sus subalternos con esta metáfora como base de su filosofía empresarial, ¿cómo está programando a sus subordinados para cuando a ellos les corresponda dirigir la empresa?

Veamos otro ejemplo. Es frecuente que describamos a algunas personas mediante estereotipos culturalmente compartidos (José es un zorro viejo, Raúl es un zángano). Luego, al relacionarnos con José o con Raúl, ¿no es verdad que nos comportamos como si realmente tuviesen las cualidades de aquello con lo cual los hemos identificado? No cuestionamos el hecho de que se trata de meras “etiquetas”, ni que todas las cualidades que les hemos atribuido conscientemente (y las que les hemos endosado en forma inconsciente) son sólo fantasías que hemos creado mediante nuestro lenguaje. José NO ES un zorro viejo y Raúl NO ES un zángano, aún cuando en ocasiones nos hayan mostrado conductas que estimulan en nuestra mente la evocación de aquellas analogías.

Opino que este asunto no es trivial. Pensemos en la cantidad de metáforas con las cuales educamos a nuestros hijos. ¿Cuántas de ellas activan recursos? ¿Cuántas les inducen a construir modelos limitados de la realidad?

PENSAMIENTOS FINALES

Las figuras retóricas están presentes en nuestros pensamientos, conversaciones y escritos, en toda circunstancia donde se use el lenguaje, ya sea como herramienta para describirnos el mundo o para comunicarnos

nuestras ideas unos a otros. Éstas no son intrínsecamente buenas ni malas, no tiene sentido calificarlas como útiles o perjudiciales *per se*. Como toda herramienta, se les puede dar buen o mal uso, y eso depende exclusivamente del usuario. No tiene objeto pensar en evitar su uso malicioso suprimiéndolas del lenguaje. Eso, por una parte, equivaldría a querer acabar con los delitos económicos suprimiendo el papel moneda (sí, usé deliberadamente una metáfora). Por otra parte, careceríamos de recursos para todos los fines prácticos y positivos que ya se mencionaron y para muchos otros.

No sé si es posible que una comunidad pueda compartir un dialecto carente de retórica. Probablemente un lingüista podría aclararnos este punto. ¿Y si al utilizar únicamente un lenguaje de estas características generáramos mapas mentales aún más limitados que los que creamos con la riqueza de nuestro idioma?

Pienso que es posible prevenir sobre el uso disfuncional de las figuras retóricas en nuestro lenguaje cotidiano, así como se puede enseñar a distinguir entre mapa y territorio. Nadie nace sabiendo utilizar metáforas ni adjetivos, tiene que aprender a hacerlo. Del mismo modo, se puede educar a las personas para que las empleen conscientemente, separando el sentido figurado del real.

Esta es apenas una reflexión, ni siquiera es una propuesta. Pero creo que valdría la pena hacer estudios concluyentes sobre el impacto que tendría el educar sobre este tópico en la forma de pensar de la población. Siendo muy optimista, quizás este sería un invaluable regalo que podríamos hacer a las generaciones del futuro.

CITAS:

1. Cambia tu mente para cambiar tu vida, Ed. Gaia.
2. Lenguaje, enfermedad y pensamiento, Ed. Cuatro Vientos.
3. Paradigmas: el negocio de descubrir el futuro, Ed. Mc Graw-Hill
4. Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva, Ed. Paidós
5. Preguntas y Respuestas, www.sctsystemic.com

OTRAS REFERENCIAS

- “Sueños y existencia”, Fritz Perls, Ed. Cuatro Vientos.
- “La estructura de la magia I”, John Grinder y Richard Bandler, Ed. Cuatro Vientos.
- “De sapos a príncipes”, John Grinder y Richard Bandler, Ed. Cuatro Vientos.
- “Trance-Fórmate”, John Grinder y Richard Bandler, Ed. Gaia.
- “Despertando al gigante interior”, Anthony Robbins, Ed. Grijalbo.