

APOYO DE LA FAMILIA

Con lenguaje bien estructurado

Frecuentemente las personas van a terapia para lograr cambios y lo podrían lograr si tuviesen el apoyo lingüístico de la familia. Este es uno de los grandes problemas y obstáculos que me encuentro cuando trabajo con clientes y pacientes que desean lograr cambios. Para entender el fenómeno y saber como apoyar a las personas que buscan hacer cambios, es importante repasar el principio de la “estructura lingüística”.



Las palabras tienen un significado para las personas y este significado está atado a una experiencia donde la persona puede hacer referencia para entender la palabra. Por ejemplo, si decimos “**felicidad**”, las personas para entender esa palabra deben tener acceso a las estructuras de referencias basadas en sus experiencias sobre el concepto **felicidad**. En ese momento, la persona, como principio psicolingüístico, requiere **sentir la palabra para poder entenderla**. O sea, que para entender las palabras tenemos que sentirlas. De no sentirla (por no tener una experiencia con la cual entenderla), entonces no la podría entender. Este es uno de los principios más importantes en la comunicación.

Saber como escoger las palabras correctas es vital para lograr que la gente tenga las sensaciones correctas. O sea, que, si yo quiero que una persona se tranquilice, debo decirle palabras como: “relájate” o “tranquilízate”, y entonces al hacer sentido de estas palabras se relaja y se tranquiliza. Lo peor que podemos decir es: “no te molestes” o “no te agites” porque entonces para hacer sentido de estas dos palabras tendría que sentirse molesto y agitado.

En terapia, buscamos que el cliente cambie su diálogo interno y sus afirmaciones a unas que apoyen los cambios deseados. Por ejemplo, en vez de decir “no estoy nervioso” debe decir “estoy relajado”. Parte del proceso terapéutico es ayudar al cliente reestructurar la comunicación que tiene consigo mismo (diálogo interno). Lea el artículo sobre Afirmaciones.



La persona que envía pensamientos positivos activa positivamente el mundo a su alrededor y atrae resultados positivos para sí mismo.
Norman Vincent Peale

Lamentablemente una vez el cliente está dirigido hacia lograr los cambios, los familiares, por desconocimiento le hablan con una estructura lingüística que reinstala nuevamente el problema. Por ejemplo, le dicen o le preguntan: “¿estás nervioso?”, “¿estás ansioso?”, “¿tienes miedo?”, “¿te sientes deprimido?” etc... Este tipo de lenguaje atrasa o detiene el progreso en el cliente. Es por esta razón, que frecuentemente, es necesario trabajar y educar a los familiares para que apoyen el proceso de cambios con buena estructura lingüística. Lea el artículo sobre Estructura Lingüística.

Tanto el cliente como sus familiares deben educarse con respecto a la lingüística y como esta impacta la psicología y por ende los estados y el comportamiento. Aprender esto nos ayuda en muchos contextos, desde comunicarnos con nosotros mismos de forma más constructiva y con los demás. De esta forma nos empoderamos y empoderamos a los demás, utilizando buena estructura lingüística para lograr cambios.

