

El lenguaje positivo: el efecto de las palabras que elegimos

Cecilia Kindelán, Doctora en Comunicación

El funcionamiento del cerebro realmente es un gran misterio y a día de hoy sigue sorprendiendo a los científicos por su complejidad y su perfección.

Este artículo trata de explicar cómo el cerebro, el cuerpo y el lenguaje actúan como vasos comunicantes y nos proveen de mecanismos para aumentar nuestro bienestar físico y emocional.

En 1986, el epidemiólogo David Snowdon visitó el convento de Notre Dame en Minnesota con la intención de realizar un estudio sobre la enfermedad del Alzheimer. El Dr. Snowdon seleccionó un grupo de monjas que por su longevidad y calidad de vida le habían llamado la atención. Lo que realmente despertó su interés fue que aquellas hermanas de Notre Dame configuraban una muestra muy homogénea para su investigación. Las hermanas del convento compartían las mismas rutinas y costumbres. Eran ideales para un estudio científico porque sus vidas estables y relativamente similares excluían ciertos factores que pueden contribuir a la enfermedad. No fuman, no beben, sus cuerpos no experimentan cambios físicos relacionados con el embarazo y además, su alimentación y las tareas que desempeñaban eran muy similares.

Este estudio que fue pionero comienzos de los 90, se considera como uno de los esfuerzos más innovadores para responder a las preguntas sobre quien contrae la enfermedad del Alzheimer. En el experimento participaron 678 monjas católicas que durante 15 años permitieron que les analizaran sus genes y midieran sus capacidades a través de pruebas periódicas de agilidad mental. Las hermanas tenían entre 75 y 103 años y habían decidido de un modo muy generoso, una vez fallecieran, donar sus cerebros para la ciencia. El Dr. Snowdon se hizo con un tesoro científico de más de 500 cerebros que hoy se encuentran en la Universidad de Minnesota.

Algunas de los descubrimientos que el equipo de investigadores realizó fue ver como monjas con cerebros aparentemente enfermos no habían presentado durante sus últimos años de vida los síntomas de pérdida de memoria. Este descubrimiento estaba muy relacionado con otra de las sorpresas que encontraron en el convento. Las novicias antes de hacer sus votos habían escrito una carta en la que explicaban los motivos de su vocación y su propósito de vida y después de un análisis profundo de su contenido, el *Journal of Personality and Social Psychology* concluyó que las monjas que expresaron más emociones positivas en sus autobiografías vivieron significativamente más años (en algunos casos 10 años más) que aquellas que expresaron menos. Las palabras elegidas por las monjas estaban directamente relacionadas con su energía, con su generosidad, con su altruismo, su emoción y fe.

Tras esta investigación se descubre que el estado emocional positivo en las etapas tempranas de la vida puede contribuir a que vivamos más y que el uso de palabras positivas no sólo está relacionado con la felicidad y con el éxito si no también con la longevidad.

Otro experimento que demuestra la influencia de las palabras en la acción es el llamado "Efecto Florida" (Jonh A. Bargh) donde unos jóvenes que escuchan unas palabras positivas tardan menos en conseguir el objetivo que los que escuchan palabras negativas. Este efecto es descrito por el Premio Nobel de economía 2002, Daniel Kanheman en su obra *Pensar rápido, pensar despacio* al mencionar el efecto priming: influencia de una idea en la acción (sin que el individuo sea consciente).

El lenguaje positivo como vehículo de emociones y motivación

Hablamos muchas veces con un lenguaje automático y a menudo vacío, lleno de tópicos, pero ¿qué pasaría si prestamos atención a las palabras que pronunciamos y tomamos conciencia de nuestro lenguaje? Luis Castellanos en su libro *La ciencia del lenguaje positivo* indica que un entrenamiento en el uso de un lenguaje positivo puede inducir cambios plásticos en el cerebro que pueden transformar nuestros estilos cognitivos, emocionales y sociales.

Este autor, clasifica las palabras por su carga semántica en positivas, negativas y neutras. A su vez, dentro del primer bloque se encuentran palabras con alta carga positiva y que constituyen una poderosa herramienta de motivación, como alegre, feliz, enérgico, animado, entusiasta, ilusionado y con baja carga positiva como relajado, satisfecho, sereno, apacible. Este grupo de palabras positivas generan apertura, emociones que facilitan la comunicación y las relaciones personales, mientras que las palabras negativas provocan emociones adversas y provocan rechazo. Algunos ejemplos de palabras negativas con alta carga de activación son miedo, desprecio, envidia, preocupado y con baja activación están palabras como afligido, triste, perdido, sólo...

Efectivamente se puede entrenar el lenguaje positivo y lo más interesante es que éste mismo nos impulsa, nos motiva y nos da la energía necesaria para seguir esforzándonos y descubrir una forma más inteligente de enfocar el esfuerzo para alcanzar nuestras metas.

Por último entre el grupo de palabras positivas y negativas están las que Castellanos denomina "neutras" que son aquellas como respira, claridad, instrucciones, brazos, hoja... que provocan un impacto indiferente tanto en quien las pronuncia como en quien las escucha.

Como conclusión a lo expuesto podríamos afirmar que cada vez tenemos más certezas científicas sobre los efectos de utilizar palabras positivas de alta activación. Por esto es fundamental poner inteligencia en el lenguaje, porque el lenguaje positivo es una poderosa herramienta del cerebro que deja huella física cognitiva y emocional y puede producir un impacto sobre la expresión de los genes.