



**Maximización del Potencial Psicosocial:
Tácticas de Persistencia
Por Paul Jacobs, Ph.D.**

(Traducido al español por Myriam Tena para www.t-oigo.com,
con el permiso de la revista
Volta Voices de la organización Alexander Graham Bell, 2010.)

El éxito social, académico o profesional no existe sin algún revés. La persistencia en tiempos difíciles requiere arriesgarse y ser fuerte hasta que llegan las recompensas.

Muchas de las historias positivas de las personas con pérdida auditiva y las familias y profesionales que les dan soporte mencionan las palabras “fuerza” “perseverancia” y “determinación”. Muchas personas describen la persistencia como un atributo o una virtud. (por ejemplo, “Soy fuerte y ahora me defiendo solo.”) Este artículo mostrará la Persistencia como una cualidad o habilidad para hacer cosas. Además Persistencia puede considerarse a corto o a largo plazo.

Persistencia a corto plazo

La Persistencia a corto plazo puede ayudar en conversaciones incómodas o en pausas no deseadas en la comunicación. Un ejemplo es la conversación siguiente que tuve con Andrea, una chica norteamericana que conoció a mi padre cuando él estuvo allí de viaje. Los padres de Andrea recomendó que nos conociéramos cuando yo viajé a EEUU en 2008. Con Andrea tuve que usar estrategias conversacionales específicas relacionadas con la Persistencia a corto plazo. Andrea no tenía pérdida auditiva y nunca había conocido a una persona con pérdida auditiva antes de conocerme. Me resultaba difícil leerle los labios; no tenía precisamente el don de la conversación y no era consciente de mis necesidades comunicativas.

A pesar de todo escuché a Andrea decir las palabras “Parque Nacional de Yellowstone” y deseaba para entenderla. Soy australiano, conozco poco de América, y nada del Parque Nacional de Yellowstone. Sin embargo, hice una lista mental rápidamente de palabras/ conceptos que pensaba que podía tener algo que ver con el Parque Nacional de Yellowstone.

Esta es mi lista:

(el color) amarillo
Parque Nacional
volcán
geiser

Estado de Washington
Los Picapiedra
largo viaje
América
camping
Rotorua Nueva Zelanda

Cada una de estas frases o palabras puede ser un tema de conversación. Es una estrategia útil *personalizar esta información* cuando empiezas la conversación y *mantenerla personal*. “Amarillo” “Parque Nacional” “volcán” y “Los Picapiedra” son palabras *impersonales*. Mi estrategia era de no mencionar estas frases. Mi objetivo era engancharme en una conversación amena y personal, siendo persistente.

Tenía que arriesgarme y comencé con, “Has mencionado el Parque Nacional de Yellowstone...”, antes de preguntarle a Andrea una pregunta personal. “¿Has estado allí?”, le pregunté.

“No, pero mi hermana vive en (indescifrable).” La frase siguiente fue indescifrable también. No fue un buen comienzo.

Persistí y me arriesgué de nuevo, “ ¿Está en Washington?”

”No, no está allí. Está en (indescifrable).”

Esta conversación era un agobio, especialmente porque perdía mucha información. Pero continué con mi lista de temas de conversación y me arriesgué más, “Guay, estuviste acampando allí?”

“No, no lo hice” Otro no.

Persistí y mantuve la conversación a un nivel *personal*. Inventé una pregunta con la idea de un largo viaje. “¿A qué distancia está de tu hermana?”
La actitud de Andrea se suavizó levemente. “Como una hora en coche.”

Se me acababan las ideas. “Entonces, ¿Cómo es aquello?”

Me explicó un paseo familiar por el parque Nacional de Yellowstone con su sobrinito de 4 años.

Sonrió. Sonreí y le pregunté “¿Viste geisers allí?”

“¡Sí! Mi sobrino lo vió y dijo, “¡Mamá, hay una ballena en el suelo!”

Sonreímos los dos. Me solté, “Ví también he visto uno, un geiser en Rotorua, Nueva Zelanda.”

”Has estado en Nueva Zelanda?”

“Sí”

“Me encantaría ir a Nueva Zelanda!” Esta frase fue la recompensa a mi Persistencia. Fui creando algo de la nada solamente utilizando la lista mental de ideas relacionadas con El Parque Nacional de Yellowstone.

“Por qué?” No solo dí un giro dinámico, ahora tenía una idea mejor de lo que estábamos hablando.

“Me encantó la película “El Señor de los Anillos, que se rodó allí.”

¡Y así continuó la conversación!

Revisemos la conversación. Imaginad si yo hubiera comenzado la conversación con información fáctica e impersonal como “el amarillo es un color bonito” o “El Parque Nacional de Yellowstone es un gran volcán con origen en una gran erupción.” Dada la frialdad de la conversación inicial estas frases habrían sido probablemente desastrosas para mi. **El problema con la información impersonal y centrada en uno mismo es que la otra persona quizá no tenga respuesta.** Andrea no iba a hacer un esfuerzo. Mucha gente tampoco lo hace. **La información personalizada sin embargo creará una respuesta emocional positiva de la otra persona con la que estás hablando.**

Muchas personas con pérdida auditiva no inician, ni persisten en entablar una conversación. Consecuentemente se sientan solos y se excusan, “Pero es muy difícil!” Sin tácticas de Persistencia, las conversaciones pueden llegar a ser muy difíciles y agotadoras. Pero, simplemente escuchando un solo frase como “Yellowstone Nacional Park” puede provocar una conversación. Sea creativo con su lista mental de posibles temas conversacionales tomando riesgos que pueden fallar (Ej. “Está en el Estado de Washington?” y adaptarse siendo persistente. (Por ejemplo diciendo, “Entonces, ¿cómo es aquello?” Los buenos comunicadores usan estas estrategias, con pérdida auditiva o no, hasta que la conversación se suaviza y fluya normalmente.

El diálogo interior positivo es parte crucial de la Persistencia porque yo podía haberme sentido desalentado y confuso. En este caso, descubrí que el Parque Nacional de Yellowstone no está en el estado de Washington. ¿Y qué? Enfocando mi energía en esa lista no me preocupé de mi rubor al recibir el “no” tajante por respuesta, y su lenguaje “no verbal” mas bien frío. Como vimos Andrea disfrutó de nuestra conversación. Disfrutar es una parte muy importante de Persistencia y normalmente aparece después de hacer el trabajo más duro. Personalizar la

información es la mejor manera de hacer que los demás se abran y digan algo gracioso, como la idea de su sobrino de 4 añitos que pensaba que había “una ballena en el suelo!”.

La regla de las 3.000 horas

La Persistencia a largo plazo está explicado en el capítulo fascinante llamado “la regla 10.000” en el libro de Malcolm Gladwell’s *Outliers: The Story of Success*. Gladwell citó al neurólogo prestigioso, Daniel Levitin, que observó que el cerebro humano necesita 10.000 horas de practica para “llegar al nivel de control asociado con ser un experto mundial --en cualquier cosa” (Pág. 40). Por ejemplo, Mozart hizo su primera obra maestra cuando alcanzó los 21 años.

Diez mil horas es mucho tiempo. Por favor recordad que la regla de Levitin se aplica a los expertos con renombre mundia. El mensaje de Glaswell sin embargo era que la habilidad de la Persistencia aplicada a una profesión o al arte, lleva al desarrollo de conocimiento especializado y habilidades específicas. La idea de Gladwell puede también aplicarse a dominar estrategias específicas conversacionales en el ámbito de la pérdida auditiva.

Esto es pura especulación, pero yo estimo que 3.000 horas de interacción social se necesitan para tener dominio de estas estrategias. Cada interacción social, con quien sea y donde sea cuenta hacia el total. Cuanta más experiencia, mejor. Esto incluye cualquier conversación incluyendo el diálogo con el tendero de la esquina, profesores diferentes, tus amigos, alguien pidiendo una dirección, la gente que no te cae bien y la gente a que amas – cualquiera. La práctica continuada, lleva a la mejora en comprensión de lo que funciona y lo que no. Por encima de todo, te sentirás cómodo con mucha gente muy diversa.

Los cálculos que he hecho son asi: Con una hora de interacción social por día, harán falta unos ocho años para dominar las estrategias conversacionales. Con dos horas diarias solo en cuatro años y tres horas al día justo tres años. Esto no quiere decir que la vida será penosa durante este tiempo. Como vimos en mi conversación con Andrea, divertirse puede formar parte de ir dominando cada vez tareas más difíciles. Como afirma el dicho: “no es trabajo si no disfrutas lo que haces”.

Persistencia es el quinto de los ocho temas que conforman la serie de artículos, “Maximización del Potencial Psicosocial”. El siguiente ejercicio servirá para practicar la Persistencia.

Ejercicio:

Mi ultima columna os pedía listar cuantas palabras al azar están relacionadas con “Tucson, Arizona.” Usen esa lista para un ejercicio usando la conversación del Parque Nacional de Yellowstone como ejemplo. Si están hablando con un niño pequeño con pérdida auditiva hagan que usen las frases en una conversación. Háganlo diciendo “no” en los tres primeros intentos, como hizo Andrea en el ejemplo de arriba, y al cuarto intento, responderle positivamente. Esto será ideal para las situaciones reales.

La próxima pregunta le preparará para el siguiente artículo, “Tácticas de Adecuación-Ajuste”

Pregunta:

¿Cuáles son los talentos y las debilidades de su hijo? Hablen con su pareja, familia, amigos y profesionales de la educación. Pidan que sean especialmente sinceros.

Frase:

“Lo que el fuego no destruye lo hace más fuerte”- – De Profundis, Oscar Wilde

Referencias

Gladwell, M. (2009). *Outliers: The Story of Success*. Melbourne, Australia: Penguin Books.

Nota del Editor de Volta Voices: Los artículos de Dr. Jacobs se complementa con un blog, disponible en www.agbell.org. Próximo tema de la columna, “Tácticas de Adecuación-Ajuste,” se publicará, en la Web de AG Bell en inglés y en español en www.t-oigo.com. AG Bell les anima a debatir esta y futuros artículos en inglés en el blog del Dr. Jacobs a través de la AG Bell comunidad virtual.