

El simbolismo en la comunicación cambia el impacto de un mensaje.

El simbolismo en comunicación explica por qué una misma frase puede abrir o bloquear una conversación. No importan solo las palabras, sino el significado que activan en la otra persona. Entenderlo permite comunicar con claridad y reducir resistencia.

Índice

1. ¿Qué es esto, en pocas palabras?
2. ¿Qué significa realmente?
3. ¿Cómo se ve esto en la vida real?
4. ¿Por qué pasa esto?
5. ¿Cómo te das cuenta?
6. ¿Qué problemas genera esto?
7. ¿Qué se suele hacer mal?
8. ¿Cómo se usa bien esto?
9. ¿Cómo se aplica en un caso real?
10. ¿Qué te llevás de esto?

1) ¿Qué es esto, en pocas palabras?

El simbolismo en la comunicación es el significado que una persona le da a lo que escucha, más allá de las palabras exactas. No recibimos los mensajes como si fueran datos neutros. Los interpretamos. Y en esa interpretación aparece algo clave: qué representa eso para mí, qué dice de mí y qué intención siento que tiene el otro al hablarme.

Por eso, una misma frase puede producir dos efectos completamente distintos. A simple vista parece el mismo contenido, pero no llega igual. Lo que cambia no es solo el mensaje. Cambia el sentido que toma en la mente de quien lo recibe.

PARA TENER EN CUENTA

La comunicación no depende solo de lo que decís. Depende del significado que el otro le da a eso que decís.

2) ¿Qué significa realmente?

Esto significa que todo mensaje tiene dos niveles. Uno es literal: las palabras concretas. El otro es simbólico: lo que esas palabras representan para la otra persona. Ahí es donde una frase puede sentirse como apoyo, crítica, rechazo, guía, corrección o cuidado.

Ese plano simbólico no es un detalle menor. Es lo que muchas veces define si la conversación avanza o se rompe. Porque las personas no reaccionan solamente a lo que oyen, sino a lo que creen que eso quiere decir. En otras palabras, no alcanza con tener razón ni con expresarse “correctamente”. Hace falta cuidar qué lectura va a provocar eso en el otro.

PARA TENER EN CUENTA

Entre lo que decís y lo que el otro entiende hay un filtro. Ese filtro es el simbolismo.

3) ¿Cómo se ve esto en la vida real?

Se ve en escenas muy simples y muy comunes. Un padre puede decirle a su hijo: “Te equivocaste otra vez”. También puede decirle: “Esto es lo que te falta practicar”. En ambos casos está señalando lo mismo: hubo un error. Pero el simbolismo cambia por completo. En una frase, el error suena a falla personal. En la otra, suena a proceso de aprendizaje.

Lo mismo pasa con una pareja, con un jefe o con un compañero de trabajo. “No me escuchás nunca” no tiene el mismo efecto que “Necesito sentir que me estás escuchando”. “Esto está mal” no genera lo mismo que “Esto se puede mejorar así”. La situación es la misma, pero el significado cambia, y con eso cambia también la reacción.

PARA TENER EN CUENTA

No siempre hace falta cambiar el contenido. Muchas veces alcanza con cambiar el significado que ese contenido activa.

4) ¿Por qué pasa esto?

Pasa porque el cerebro interpreta antes de responder. Cuando alguien nos habla, no analizamos solo las palabras. También buscamos de forma automática si eso es una amenaza, una desvalorización, una invitación, una corrección útil o una muestra de respeto. Esa lectura es rápida y muchas veces ocurre sin que nos demos cuenta.

Por eso dos personas pueden escuchar una frase parecida y reaccionar distinto. No están respondiendo solo al contenido verbal. Están respondiendo al valor simbólico de ese contenido. Si una frase activa juicio, aparece defensa. Si activa comprensión, aparece apertura. Si activa imposición, aparece resistencia. Si activa sentido, aparece mayor disposición a escuchar.

PARA TENER EN CUENTA

Primero interpretamos lo que algo significa. Después recién reaccionamos a eso.

5) ¿Cómo te das cuenta?

Te das cuenta por la respuesta inmediata de la otra persona. Si se cierra, se justifica, se defiende, se pone tensa o deja de escuchar, es muy probable que el mensaje haya activado un simbolismo de ataque, juicio o desvalorización. En cambio, si explica, pregunta, se involucra o muestra interés, el simbolismo que recibió probablemente fue más constructivo.

También se nota cuando decís algo con buena intención, pero el resultado sale mal. Ahí suele aparecer una de las señales más claras: vos sentís que estabas ayudando y el otro siente que lo estabas criticando. En ese punto se ve con claridad que la intención no alcanzó. Lo que pesó fue la interpretación.

PARA TENER EN CUENTA

La reacción del otro te muestra qué significado recibió, aunque no haya sido el que vos querías transmitir.

6) ¿Qué problemas genera esto?

Cuando no se tiene en cuenta el simbolismo, aparecen malentendidos que desgastan la relación. Una observación razonable puede sentirse como ataque. Una sugerencia útil puede sonar a control. Un intento de ordenar algo puede interpretarse como desconfianza. Y entonces la conversación se desvía: deja de girar alrededor del tema real y pasa a girar alrededor de cómo se sintió cada uno.

Eso genera discusiones repetidas, tensión innecesaria y mensajes que no llegan. A veces el contenido era válido, pero quedó opacado por la forma en que fue recibido. Ahí la comunicación pierde eficacia. No porque falten argumentos, sino porque el simbolismo activado jugó en contra.

PARA TENER EN CUENTA

Se puede tener un buen mensaje y aun así fracasar, si el significado que recibe el otro bloquea la conversación.

7) ¿Qué se suele hacer mal?

El error más habitual es hablar solo desde la propia intención. Es decir: como yo quise ayudar, corregir, ordenar o advertir, doy por hecho que el otro lo va a entender así. Pero eso rara vez funciona de manera automática. La otra persona no accede a tu intención interna. Solo recibe tus palabras, tu tono, tu momento y el significado que le despiertan.

Otro error muy común es usar frases correctas en apariencia, pero cargadas de simbolismo negativo. Por ejemplo: “Te lo digo por tu bien”, “no es para que te enojés”, “siempre hacés lo mismo” o “tenés que entender”. Son expresiones frecuentes, pero suelen activar defensa, cansancio o distancia, porque el otro siente que ya fue ubicado en un lugar incómodo antes de poder responder.

PARA TENER EN CUENTA

Tu intención puede ser buena y, sin embargo, el modo de decirlo puede activar exactamente el efecto contrario.

8) ¿Cómo se usa bien esto?

Se usa bien cuando elegís de forma consciente qué significado querés activar en el otro. En lugar de hablar desde el juicio, hablás desde la comprensión. En lugar de remarcar una falla como si definiera a la persona, mostrás un punto concreto que puede corregirse. En lugar de imponer, abrís espacio. En lugar de señalar solo el problema, orientás hacia una mejora posible.

Eso no significa endulzar todo ni evitar conversaciones difíciles. Significa comunicar con precisión. Por ejemplo, no es lo mismo decir “sos desorganizado” que “esto necesita otro orden para que funcione mejor”. No es lo mismo decir “no me ayudás” que “necesito más apoyo en esto”. En ambos casos hay un problema real, pero el simbolismo cambia y con eso cambia la calidad de la conversación.

PARA TENER EN CUENTA

Comunicar mejor no es suavizar por suavizar. Es elegir palabras que ayuden a que el mensaje entre en lugar de chocar.

9) ¿Cómo se aplica en un caso real?

Imaginá una situación laboral. Un jefe revisa una tarea y detecta un error. Puede decir: “Esto está mal, hacelo de nuevo”. También puede decir: “Acá hay un punto para corregir; si lo ajustás así, va a quedar mejor”. La corrección es la misma. No cambió el fondo. Pero el simbolismo sí cambió. En la primera versión, el mensaje puede sentirse como descalificación. En la segunda, como guía concreta.

Llevado a un vínculo personal, pasa igual. En una conversación de pareja, “nunca estás” no genera lo mismo que “extraño tener más tiempo con vos”. En un vínculo con un hijo, “no prestás atención” no pesa igual que “quiero ayudarte a que esto te salga mejor”. En todos los casos, el simbolismo cambia el clima emocional de la conversación y, por lo tanto, cambia también la respuesta.

PARA TENER EN CUENTA

Pequeños cambios en una frase pueden modificar por completo la disposición del otro a escuchar, pensar y responder.

10) ¿Qué te llevás de esto?

Que el simbolismo es una parte central de la comunicación efectiva. No alcanza con decir algo cierto, lógico o necesario. También importa qué representa eso para la otra persona. Ahí se juega gran parte del resultado de una conversación: si se abre o se bloquea, si acerca o aleja, si ordena o genera más conflicto.

Entender esto te permite comunicar con más conciencia. Te obliga a mirar no solo lo que querés decir, sino qué lectura puede despertar eso en quien te escucha. Y esa diferencia, que parece pequeña, suele ser la que define si el mensaje realmente sirve o si termina perdiéndose en una mala interpretación.

PARA TENER EN CUENTA

No se trata solo de hablar bien. Se trata de lograr que el otro entienda el mensaje desde un significado que facilite la conversación.

Trabajo individual

Elegí una conversación reciente en la que sentiste que el otro reaccionó peor de lo que esperabas. Anotá exactamente qué dijiste. Después, reescribí esa misma idea de tres maneras distintas: una desde el juicio, otra desde la comprensión y otra desde la propuesta. Compará qué simbolismo activa cada versión y observá cuál abriría mejor la conversación.