

CULTURAS MENTALES

Chilenos, argentinos, mexicanos, todos tienen sus propios miedos y formas de ver las cosas. Son "marcos mentales", como los define Julio Olalla, asesor comunicacional que se dedica, entre otras cosas, a despejar estos marcos mentales.

por Patricio Corvalán Carbone
fotografías de Patricio Baeza

MIENTRAS esperaba que llegara mi entrevistado, cometí la torpeza de derramar el café en la —hasta antes de— inmaculada alfombra gris de su oficina. Como todavía no se inventan las libretas de apuntes con hojas absorbentes, mi encucillado intento por disimular el episodio se convirtió en una lenta, humeante y turbia marejada avanzando por la lana. Entonces entró Julio Olalla, mi entrevistado.

—Se cayó el café —le dije desde el suelo, a manera de sonrojado saludo.
—Nononó..., se te cayó el café —me respondió riéndose y estirándose la mano.

En eso trabaja Julio Olalla (chileno, 40 años). No acusando a los demás, sino como conductor de talleres de comunicación, dirigidos a "generar los espacios emocionales que faltan en la actual relación laboral".

Olalla se acerca a los vergonzosos rastros del café y sonrío: "El simple hecho de hablar de lo que nunca hemos hablado es sanador. Tenemos miedo a reconocer los errores, pero ¿te cuento algo? El hablar de los miedos es el noventa por ciento de su solución. Los fantasmas son mucho más grandes cuando no los enfrentamos".

Me siento tan extrañamente comprendido que la segunda taza me la sirvo como si estuviera en pijama.

Tras haber ejercido como abogado en la Cora y de haber pasado cuatro años radicado en Argentina, Olalla volvió a California en 1978 y trabajó junto a Fernando Flores y Humberto Maturana en una empresa de asesorías comunicacionales. En 1990 creó su propia empresa (The New Field Group) y su propio curso, el "Coaching ontológico", en el que los participantes aprenden que el trabajo es sólo una parte del baile (algo que, entre paréntesis, cuesta unos 6.500 dólares en aprender).

Hoy Olalla, que vive en San Francisco, California, se reparte entre Argentina, Canadá, España, México, Australia, Japón, Brasil, Estados Uni-

dos y, por cierto, Chile.

—Usted ha podido descubrir varios miedos típicos del chileno, ¿qué sucede con los miedos en otras partes?

—Más que miedos, yo definiría como "marcos mentales" ciertas características que se dan en cada cultura, típicas de una nación. Ojo, que no estoy haciendo juicios de valor, porque no necesariamente es algo malo. Como chileno soy uno más entre tantos que están mirando el mundo y mi manera de hacerlo es una, muy distinta al resto, ni mejor ni peor, sólo distinta. Cuando uno está metido en la sopa, no ve la sopa.

—¿Y uno se somete al marco mental del lugar en el que reside?

—No creo que haya sometimiento sino múltiples formas de ordenarlo. Cuando empecé a trabajar en Estados Unidos no sabía casi nada de inglés, pero que yo mirara el mundo distinto al gringo era una ventaja, porque a mis alumnos les mostraba cosas que ellos nunca habían visto y viceversa.

—¿Por ejemplo?

—Por ejemplo, que el estadounidense de Boston es difícil de educar porque nunca te dice que no sabe. Es casi un atentado. Nada que ver con los de San Francisco que siempre están abiertos a las innovaciones. Hay tipos curiosos como los de Los Angeles que nacieron para lucirse. Tú los ves en clases tomar la palabra y es un *show* hollywoodense, son expresivos, de muchos abrazos. Y lo mejor de todo es que no lo hacen intencionalmente. Es su marco mental.

—¿Por qué el argentino que viene a Chile mantiene el acento aunque lleve veinte años viviendo acá, en cambio un chileno va dos semanas a

británica. Yo les echo la talla de que todos tienen un antepasado medio peligroso y se ríen. Tienen una gran necesidad de sentirse queridos.

—¿Y los orientales?

—Ellos son autoexigentes. Cuando toman un curso no pierden el tiempo tratando de demostrarle al profesor lo que saben, porque a ellos les interesa aprender. Están todo el rato callados, captando lo que se le dice y se reservan para después el derecho a discrepar. Como están abiertos para aprender, les entra y les entra y terminan aprendiendo como locos. Algo muy oriental es que jamás te van a decir "oye, no te metas, yo sé lo que hago", porque siempre están dispuesto a mejorar mirando al otro lado.

—¿Qué ocurre en general con los marcos mentales femeninos?

—Nadie dirige mejor que una mujer, porque ella pone el acento en las relaciones y no en las partes. Entre un jefe y la base hay una distancia enorme, porque es una estructura piramidal, en cambio, entre una jefa y sus bases la distancia es siempre la misma porque ella tiende a relaciones circulares. Otra cosa es que el hombre gasta mucho en lucirse, en demostrar que sabe. La mujer dice "no sé" con mucha más facilidad.

—Muchos países se quejan de que estamos más arrogantes, ¿qué tan cierto es eso?

—Culturalmente el chileno mira el éxito con sospecha. El que triunfa es por ser ladrón o mentiroso. Cuando el chileno se enfrenta a la disyuntiva de demostrar o no su triunfo se encuentra con que no hay un espacio social para ello y entonces lo niega. Una alumna mía me dijo una vez que con su marido ganaban plata por toneladas, pero cuando sus amigas la veían con auto nuevo, ella contaba que lo había tenido que empeñar todo. Tenía miedo a que si decía la verdad no le iban a creer. El problema es que también nos vamos a la otra punta y llenamos carros en los supermercados o andamos con celulares de palo. O sea, por ahora entre la modestia penca y la arrogancia absoluta hay un enorme hoyo. (RdD)