

INTRODUCCIÓN

En el día a día observamos como al momento de establecer una comunicaron con otra u otras personas, buscamos diferentes formas de hacerlo, dependiendo del medio en que nos encontramos y de la persona con la que queremos comunicarnos. En el mundo en que vivimos hoy cuando la tendencia es a la búsqueda de las herramientas para lograr el éxito, nuestra forma como atacar a aquellas personas que queremos convencer para vender un producto, servicio, proyecto, hasta uno mismo la manera de interrelacionarnos con nosotros mismos, con el medio que nos rodea.

Por ello, es necesario que conozcamos lo que significa la Comunicación Neurolingüística, la cual nos describe, la dinámica fundamental entre la mente (neuro) y el lenguaje (lingüístico) y cómo la relación entre ambos afecta a nuestro cuerpo y a nuestro comportamiento (programación). El sistema neurológico regula cómo funcionan nuestros cuerpos; lingüística se refiere a cómo nos interrelacionamos y comunicamos con la gente y programación indica las clases de modelos del mundo que creamos.

La Programación Neurolingüística surge gracias a las investigaciones de dos jóvenes estadounidenses: Richard Bandler (informático) y John Grinder (psicólogo y lingüista), quienes querían indagar por qué los tratamientos de los tres terapeutas de gran éxito en Estados Unidos (Virginia Satir, Eric Erickson y Fritz Perls) alcanzaban mayor eficacia que el de sus colegas. Después de sus largas investigaciones, apoyándose en la observación sistemática, llegaron a la conclusión de que el procedimiento que empleaban con excelente resultado era la utilización de un patrón de comunicación muy particular.

El Objetivo del presente trabajo es el definir lo que es la Comunicación Neurolingüística, Programación Neurolingüística, sus fundamentos, para que nos sirva, Analizar la aplicabilidad de la Programación Neuro-Lingüística como herramienta estratégica en el proceso enseñanza-aprendizaje, definiendo también como podemos desarrollar todos nuestros sentidos, conociendo los Canales de comunicación y poder desarrollarlos al máximo.

COMUNICACIÓN NEUROLINGUISTICA

El proceso de comunicación

La palabra comunicación proviene del latín *communicare*: participar, relacionar, compartir y posteriormente transmitir. Es por ello que todos los medios de transporte y de traslado se les denominó, medios de comunicación.

A partir de los años setenta se considera que comunicación es toda relación dinámica que interviene en un funcionamiento. Por esta definición, la palabra comunicación fue incorporada al vocabulario científico.

En los estudios de las comunicaciones, esta implicado profundamente el lenguaje sobre la cultura, sobre el pensamiento y sobre la conducta del ser humano. Es por ello que ocurren una serie de investigaciones y reuniones en las cuales se discuten y se plantean los nuevos aportes en lo referente a los aspectos psicológicos implicados en los distintos lenguajes con que los seres humanos se comunican.

Edwar Hall investigó sobre la forma como los seres humanos emplean el espacio y lo administran de acuerdo a los diferentes acercamientos o alejamientos en las interacciones, disciplina a la que llamó Proxémica. Hall plantea que para comprender mejor a la gente, es mejor fijarse más en lo que hace que en lo que dice, es preferible prestar atención a las conductas que parecen ser inconscientes, que a aquellas que dependen del pensamiento reflexivo.

Aquellos antropólogos, psicólogos y estudiosos de la comunicación (como Birdwistell, Watzlawick, Goffman, Bandler, Grinder, Whorf y otros) tuvieron en común de que la concepción del proceso de comunicación se refiere a la transmisión de un mensaje sucesivamente codificado y después decodificado.

Neurología

La transmisión nerviosa, que es la base de la percepción, es un proceso bioeléctrico y químico. Billones de neuronas forman el sistema nervioso humano, ellas se comunican entre sí para generar información.

Con un pequeño impulso nervioso, el ser humano a podido crear culturas y civilizaciones. El estudio de esta energía conlleva a un aspecto fundamental de la vida humana: nosotros no percibimos la realidad, sino un modelo de ella, todas las vivencias, experiencias y sucesos pasados nos llevan a elaborar un mapa (paradigma, patrón) del mundo.

Los modos de percibir y las capacidades sensoriales de cada persona, son diferentes, por lo que existen tantos modelos como personas habitan en el mundo. Aprendiendo a descifrar los modelos, se pueden derribar barreras de comunicación y permitir a las personas expresarse en forma más fluida.

En nuestro cerebro se encuentra la Neocorteza, formada por los hemisferios izquierdo y derecho. Sperry y Gazzniga realizaron experimentos en los cuales demostraron que cada hemisferio por separado desarrolla funciones diferentes en estilo y cualidad. Un hemisferio parece ser siempre el dominante y, por lo general, es el izquierdo el que por mecanismos de conexión piramidal, rige el lado derecho del cuerpo, lo contrario sucede con el hemisferio derecho.

En el hemisferio izquierdo residen principalmente, el control del lenguaje, el razonamiento lógico, la capacidad matemática, de análisis y el sentido crítico, las representaciones lógicas, semánticas y fonéticas. Es el hemisferio del pensamiento lineal, secuencial, y de un modo general, de la comunicación digital; mientras que el hemisferio derecho es más eficiente en lo relacionado con la creatividad, la imaginación y la fantasía, la capacidad de anticipación, las relaciones espaciales y la capacidad de síntesis. Su funcionamiento es predominantemente global y capaz de captar la totalidad compleja, la intuición forma parte de su repertorio conductual, así como también la experiencia emocional y la sugestión. Se podría decir que tiene cierto grado de inconsciencia.

El lenguaje analógico se procesa del lado derecho del cerebro, por lo tanto, al comunicarnos, estamos enviando mensajes sugerentes, que complementan la palabra. Como al hablar o gesticular, también

expresamos emociones, sentimientos y automatismo, estamos usando todo el cerebro cuando queremos comunicar algo.

Lingüística

Una de las formas más excelsas de comunicar es la palabra, su estudio se realiza a través de la psicolingüística, que además investiga los procesos psicológicos implícitos en el lenguaje.

Los seres humanos necesitan el conocimiento de una lengua para comunicarse y además utilizan una cantidad enorme de señales que le permiten intercambiar información.

Las lenguas que hablan todos los seres humanos obedecen a una serie de reglas que todos los hablantes poseen y practican de manera inconsciente, esto produce una estructura interna del discurso y conforma los modos de pensamiento que comparten con los hablantes de la misma lengua, por eso, lo que decimos tiene una estructura superficial (lo que se dice) y una estructura profunda (lo que quiso decir).

Cuando hablamos, realizamos una serie de elecciones sobre la manera en que vamos a expresar la experiencia en un momento determinado, la mayoría de las veces, esta lección se hace de manera inconsciente y depende de todos los acondicionamientos, vivencias, bloqueos, etcétera, es decir, obedece a unas reglas.

¿Comunicación Neurolingüística?

El ser humano, como ser total, es comunicativo por excelencia, continuamente esta vertido hacia afuera mediante los diversos canales de comunicación que son los órganos de los sentidos, teniendo cada uno de ellos, una forma peculiar de expresión. La voz, los gestos, la postura, la escritura, los colores, los gustos, los ruidos, los sueños, etcétera, son lenguajes especificados que una persona elabora para comunicar su mundo interior. La mejor forma de expresar este mundo interior es a través de la comunicación neurolingüística.

¿QUÉ ES PNL?

PNL significa Programación Neurolingüística, Programación se refiere a nuestra aptitud para producir y aplicar programas de comportamiento. Neuro se refiere a las percepciones sensoriales que determinan nuestro estado emocional subjetivo. Lingüístico se refiere a los medios de comunicación humana, tanto verbal como no verbal.

La Programación Neurolingüística, es el arte y la ciencia de la excelencia personal y profesional, proporcionando a las personas y a las organizaciones las herramientas de comunicación que les permita obtener los mejores resultados.

La programación Neurolingüística describe, pues, la dinámica fundamental entre la mente (neuro) y el lenguaje (lingüístico) y cómo la relación entre ambos afecta a nuestro cuerpo y a nuestro comportamiento (programación).

"No hay situaciones desesperadas, sino personas que se desesperan ante determinadas situaciones"

PNL es una escuela pragmática del pensamiento que se dirige a los muchos niveles que están implicados en el ser humano. PNL es un proceso multidimensional que implica el desarrollo de la capacidad y de la flexibilidad del comportamiento, pero también implica el pensamiento estratégico y una comprensión de los procesos mentales y cognitivos que hay detrás del comportamiento. PNL proporciona las herramientas y habilidades para el desarrollo de los estados de excelencia individual, pero también establece un sistema de cómo se producen las creencias y las presuposiciones sobre cómo son los seres humanos, en qué consiste la comunicación y sobre cómo es el proceso de cambio en todo esto. En otro nivel, la PNL trabaja sobre el descubrimiento de uno mismo y sobre nuestra identidad como personas. También proporciona un marco para la comprensión de la experiencia espiritual del ser humano, que alcanza más allá de nosotros como individuos, a nuestra familia, comunidad y sistemas globales.

La PNL no sólo trabaja sobre la capacidad y la excelencia, sino también sobre la sabiduría y la visión del mundo.

La P.N.L. tiene un método para detectar los patrones mentales empleados por personas que en diferentes áreas obtienen resultados de excelencia. Este método se denomina modelar (en inglés modelling) y permite distinguir la secuencia de ideas y conductas que posibilitan a un individuo realizar una tarea.

En un sentido global, la P.N.L. es un conjunto de medios de estudio de la comunicación. Debe su origen a dos investigadores norteamericanos: el psicólogo y lingüista John Grinder y el informático Richard Bandler. Ambos se conocieron en 1972 en la Universidad de California, Santa Cruz, se dedicaron a la observación de tres especialistas de la comunicación terapéutica: el hipnoterapeuta Milton Erickson (hipnosis ericksoniana), el psicoterapeuta Fritz Peris (fundador de la terapia gestáltica) y la psiquiatra Virginia Satir (terapeuta sistémica de pareja y familia). Bandler y Grinder, más interesados por el "cómo" que por el "porqué" de un comportamiento, estudiaron a estos "magos terapéuticos" para identificar la estructura de sus habilidades excepcionales y luego, sin recalar en teorías, elaborar modelos que se pudieran enseñar y funcionaran en la práctica. Su propósito consistió en que otras personas usaran sus propias capacidades de modos también excepcionales. Así con la P.N.L. el aprendizaje se convierte en algo más productivo, donde lo importante es saber qué hacer y cómo hacerlo en el tiempo y lugar adecuado.

Ahora bien, ¿qué significa Programación Neurolingüística? Aunque parezca un término complejo, en realidad, refiere a tres ideas sencillas:

La palabra Neuro implica que nuestro comportamiento proviene de procesos neurológicos ligados a percepciones sensoriales. Es decir, contactamos con el mundo a través de los cinco sentidos, damos "significación" a la información v actuamos según ello.

La palabra Lingüística indica que utilizamos el lenguaje como medio de comunicación humana y para organizar nuestros pensamientos y conductas. Y Programación se refiere a los programas (de comportamiento) que producimos, entendiendo programa como el modo elegido para ordenar una secuencia de ideas y acciones con el fin de producir resultados. En P.N.L. el concepto de programa (extraído de la Informática) se homologa al concepto de estrategia.

Esta disciplina es esencialmente un modelo de comunicación efectiva, y es por eso que sus técnicas tienen aplicación en todos aquellos campos en que las personas se relacionan con otras, por ejemplo: Educación, Asesoramiento Empresarial, Ventas, Salud, Desarrollo Personal, Negociación, etc.

Sus herramientas son puestas a disposición de quien quiera obtener las habilidades básicas de un buen comunicador. Estas son:

- Claridad de Objetivo.
- Agudeza Perceptiva.
- Flexibilidad de Conducta.

La claridad de objetivo es la habilidad de saber cuál es el resultado específico que se desea obtener. Es importante aclarar que antes de una negociación es necesario definir el objetivo lo más claramente posible. La agudeza perceptiva es el proceso por el que aprendemos a enfocar la atención y hacer más sutiles las distinciones respecto a la información que recibimos del mundo.

Es necesario adiestrar la agudeza sensorial para advertir si lo que se está haciendo conduce a la meta. Y por último, la flexibilidad de conducta es la habilidad que complementa a las anteriores, dado que, el hecho de tener múltiples opciones nos otorga recursos para que la consecución del objetivo sea de modo más satisfactorio.

A manera de síntesis, cabe destacar que la genialidad de Bandler y Grinder consistió en encontrar los patrones o "programas" mentales que subyacen a todo resultado exitoso y determinar su aplicación sistemática a cualquier comunicación interpersonal.

"El hombre no es la suma de lo que tiene, sino la totalidad de lo que todavía no tiene y podría tener". Jean Paul Sastre.

PRESUPOSICIONES DE LA P.N.L.

El ser humano capta sólo una parte de la realidad externa, no su totalidad.

Bandler y Grinder en su libro "La estructura de la magia", dicen: "A lo largo de la historia de la civilización, muchos han hecho hincapié, en este punto: existe una diferencia irreductible entre el mundo y nuestra experiencia de él".

Es decir, que cada individuo percibe el mundo a través de una serie de filtros. Estos están constituidos por: la historia personal, el lenguaje, la cultura, la pertenencia a cierto grupo social, las creencias, valores, intereses y suposiciones.

Así es posible afirmar que el mundo perceptible es siempre más rico que el modelo que se tiene de él.

Una anécdota de Picasso servirá para ilustrar dicha afirmación: Un extraño se acerca al maestro y pregunta por qué no pintaba las cosas tal y como eran en realidad. Picasso, un poco confundido contesta: No acabo de entender lo que quiere decir. El hombre saca una fotografía de su esposa. Mire - dijo -, como esto. Así es mi mujer de verdad. Picasso parecía incrédulo. Es muy pequeña, no? Y un poco plana, no?

La P.N.L. también propone una manera de pensar sobre nosotros mismos y el mundo. En ese sentido es un filtro en sí misma. Así ha extraído las creencias de las personas que lograban resultados de excelencia y las ha denominado Presuposiciones. Estas dan origen y fundamentan el Sistema de Creencias básico de la Programación Neurolingüística.

Dichas Presuposiciones son:

1. El mapa no es el territorio. Ningún mapa refleja al mundo en una forma completa y exacta.

2. Mente y cuerpo son parte de un mismo sistema cibernético y se influyen mutuamente.
3. En un sistema, el elemento de mayor flexibilidad es el que dominará dicho sistema.
4. Cada comportamiento tiene una intención adaptativa (o positiva) y es el producto del equilibrio que necesita el sistema.
5. Las personas, cuando toman decisiones lo hacen de acuerdo con el mapa que manejan (o el mapa que poseen). En ese sentido, son las mejores elecciones que pueden hacer.
6. No existe el fracaso, sino los resultados, los que tan sólo dan nueva información (retroalimentación o feed - back).
7. Las personas tienen los recursos que necesitan para producir cambios. Si no los tienen los pueden aprender.
8. Toda tarea puede ser cumplimentada (o aprendida) si se divide en pequeñas porciones.
9. Cada comportamiento puede servir en algún contexto.
10. El efecto de la comunicación depende de la flexibilidad del emisor. Si algo no funciona, se prueba hacer otra cosa.

SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN SENSORIAL

1. Visual

Postura algo rígida.

Movimientos hacia arriba

Respiración superficial y rápida.

Voz aguda, ritmo rápido, entrecortado

Palabras visuales (ve, mira, observa)

2. Auditivo

Postura distendida

Posición de escucha telefónica

Respiración bastante amplia

Voz bien timbrada, ritmo mediano

Palabras auditivas (oye, escucha)

3. Kinestésico

Postura muy distendida

Movimientos que miman las palabras

Respiración profunda y amplia

Voz grave, ritmo lento con muchas pausas
Referencia a las sensaciones en la elección de palabras (siente, atiende, huele, saborea)

Visual	Auditivo	Kinestésico
Ver	Escuchar	Sentir
A primera vista	Si oí bien	Sentido común
Evidentemente	Prestar oído	Los pies en la tierra
Visiblemente	Con el oído alerta	Calor
Claro	Hacer el sordo	Tibieza
Luminoso	Hacer eco	Frialdad
Esclarecer	Campanada	El corazón en la mano
Aclarar	Estar a tono	Tomar a pecho
Objetivo	Jugar con toda la gama	Contacto
Perspectiva	Grito agudo	Es como para comérselo
Ilustrar	Aullar	Huele a...
Pintoresco	Hablar, decir	Pesado
Brumoso	Sonar falso, verdadero	Liviano
Lúcido	Oír	Choque
Clarividente	Oír voces	Asir
Lugar común	Armonía	Tener olfato
Ilusión	Orquesta	Experimentar
Espejismo	Nota falsa	resentir
Ver la vida color de rosa		

Fundamentos de la PNL

KORZYBSKI, un pionero de la PNL

Todos conocemos a Alfred Korzybski a través de la cita que hicieron de él Bandler y Grinder, "el mapa no es el territorio". Pero pocos PNListas saben que en la obra y el pensamiento de Korzybski están los fundamentos mismos de la PNL. En su obra escrita en 1933 "Science and Sanity" habla ya del concepto "aprendizaje neurolingüístico", "reacciones neurolingüísticas" o "efectos neurolingüísticos". Vamos a analizar su obra con más detenimiento.

Bandler y Grinder acotaron la cita de Korzybski, pero su pensamiento es mucho más amplio. La cita completa, extraída del prólogo de la reedición de 1941, dice así: "Un mapa no es el territorio que representa, pero, de ser correcto, tiene una estructura similar al territorio, razón por la cual resulta útil. Si el mapa pudiera ser idealmente correcto, incluiría (en escala reducida) el mapa del mapa. Si reflexionamos acerca de nuestros lenguajes, encontramos que, en el mejor de los casos, deben ser considerados tan sólo como mapas.

Una palabra no es el objeto que representa; los lenguajes también exhiben esta peculiar capacidad de reflejarse a sí mismos: podemos analizar lenguajes por medios lingüísticos. El "lenguaje de mapa" anticuado, necesariamente, debe llevarnos a desastres semánticos, al imponer y reflejar su estructura antinatural... Siendo las palabras y los objetos que representan dos cosas distintas, la estructura, y solamente la estructura, se convierte en el único vínculo entre los procesos verbales y los datos empíricos. Las palabras no son las cosas de las que hablamos... Si las palabras no son cosas, ni los mapas el territorio mismo, entonces, obviamente, el único vínculo posible entre el mundo objetivo y el mundo lingüístico debe hallarse en la estructura, y solamente en la estructura. La única utilidad de un mapa o lenguaje depende de la similitud entre los mundos empíricos y los mapas-lenguajes. El hecho que todo lenguaje tiene alguna estructura... lleva a que inconscientemente leamos en el mundo la estructura del lenguaje que usamos..." (Science and Sanity, páginas 58-60). (traducción de Rafael Sábat)

A través de 900 páginas, Korzybski habla de la naturaleza neurolingüística del ser humano y de cómo procesamos la información.

Dice que los seres humanos tenemos un estilo de vida semántico, somos criaturas semánticas a través del sistema nervioso, hacemos abstracciones a partir del territorio del mundo en el que nos desenvolvemos. Afirma que vivimos por medio de símbolos (palabras, imágenes, sonidos, sensaciones, ideas...), más que a través de nuestro contacto con la realidad. Nos es más fácil vivir por medio de símbolos que tratar de distinguir entre símbolos y la realidad, entre el mapa y el territorio. Confundimos el mapa y el territorio.

Como somos seres semánticos, creamos inevitablemente símbolos. Y de forma inevitable respondemos a nuestro mundo en términos de mapas, no de la realidad. Cuando sucede esto, Korzybski dice que confundimos el mapa (nuestros símbolos lingüísticos), con el territorio.

Identificamos dos cosas que existen en niveles lógicos diferentes. Bandler y Grinder describen esta dinámica cuando dicen que no es del mundo del que nosotros tratamos, sino de nuestros mapas del mundo, nuestro modelo del mundo. Podemos hacer esto, de hecho, cuando describimos lo que vemos (lo que percibimos), pero no vemos el territorio del que se trata. Preferimos ver los conceptos (mapas) superpuestos al territorio (por ejemplo, como ocurre en la estructura de las alucinaciones o de la hipnosis). Pero, por supuesto, cuando hacemos esto, nos ponemos en peligro, ya que hacemos un pobre ajuste del mundo si somos conscientes del mundo como algo filtrado del mapa, y no del mundo tal como éste es. Y esto, como dice Korzybski, nos convierte en personas insanas y, si no lo corregimos, en personas dementes.

El trabajo de Korzybski sobre las reacciones lingüísticas o semánticas supone el inicio de posteriores trabajos sobre cómo funciona el metamodelo y el cambio de significados. Así, Korzybski dice que siempre que una persona tiene una respuesta emocional fuerte que no es sobre algo relacionado con el estado presente, quiere decir que tiene una respuesta semántica, condicionada por su significado.

Esa persona tiene una respuesta semántica en su cuerpo, ya que son las palabras las que ponen en marcha su sistema nervioso, no los estímulos externos actuales. La perturbación nerviosa es consecuencia de los significados que atribuyó a su pensamiento.

Korzybski explica cómo la semántica afecta directamente a nuestro sistema nervioso. Pensamos en palabras y formas de lenguaje en el interior de nuestro cerebro. Este sistema sensorial para procesar información y crear representaciones internas comprende también la composición de nuestro sistema nervioso (con nuestro cortex visual, cortex auditivo, etc). Esto afecta como consecuencia a nuestro cuerpo y al resto de nuestra fisiología (la conexión mente-cuerpo). Este nuevo factor semántico en

nuestro sistema nervioso es un distintivo humano que no existe en los animales.

Los seres humanos estamos semánticamente condicionados. Desde que no usamos palabras como señales (como hacen los animales), sino como símbolos completos, nuestros símbolos nos permiten procesar información a través de meta-niveles (podemos siempre generar palabras para describir cualquier cosa que nos ocurra, pero podemos también generar palabras sobre esas palabras).

Tenemos una capacidad ilimitada para funcionar en múltiples niveles de comunicación.

Esto quiere decir que podemos vivir en distintos niveles de abstracción, pero que si no tenemos cuidado podemos confundirnos en estos niveles de abstracción. Nuestros símbolos nos afectan en la medida en que crean uno de los aspectos más significativos de nuestro entorno, pueden inducirnos varios estados psicofisiológicos relacionados con nuestras representaciones internas, no con las externas. Con tal de que nuestras reacciones semánticas sean simplemente eso, reacciones, son automáticas, inmediatas e inconscientes. Es nuestra programación humana que nos maneja y que nos deja, aparentemente, sin opciones. Cuando somos conscientes de la abstracción, desarrollamos contestaciones semánticas. Es decir, podemos alterar conscientemente los significados (por ejemplo nuestra semántica) y de este modo generar nuevas respuestas.

Todo lo anterior explica nuestra necesidad de aprender y programar (o reprogramar) de forma neurolingüística. Siempre que alguien opere dentro de su entorno lingüístico sin conocimiento de sus propios hábitos lingüísticos (diálogo interno, representaciones internas) y su influencia estructural sobre sí mismo, le será fácil desarrollar todo tipo de desequilibrios.

Para los seres humanos el lenguaje representa nuestra más alta función neurológica. Korzybski dice que para nosotros el lenguaje es una función psicofisiológica fundamental. Puesto que todo el lenguaje tiene estructura, todo el idioma involucra reacciones semánticas interconectadas automáticamente.

Casi todos los logros humanos descansan en nuestro uso de símbolos, es decir, en nuestra habilidad para comunicar de forma clara y exacta. Tenemos un modo de vida puramente semántico y simbólico del que no podemos escapar. Recíprocamente, los animales no tienen doctrinas, creencias, en el significado que le damos a estas palabras. Las doctrinas no forman parte de su entorno. Pero sí forman parte del nuestro

y como las condiciones semánticas forman parte de nuestro entorno más vital, si son engañosas podemos desajustarnos y caer en procesos llenos de desequilibrio. Nuestro sistema nervioso realiza abstracciones, resúmenes, integra en niveles y órdenes diferentes y el resultado de un estímulo, en consecuencia, no es el estímulo en sí mismo.

En resumen, Alfred Korzybski plantea en su obra que como seres semánticos que somos, todos nosotros construimos nuestro mundo por medio del significado de las palabras y frases que utilizamos, pudiendo reconocer y ser conscientes de que cualquier cosa que decimos no es esa cosa, pero que cuando estamos en el nivel verbal podemos también salvarnos de las reacciones semánticas que conlleva identificar el mapa con el territorio. De esta forma, el mundo que creamos nosotros mismos para vivir puede ser uno que nos abra posibilidades de funcionamiento y de experiencias en lugar de uno que nos llene de limitaciones. Todo está en el nivel verbal.

CARACTERÍSTICAS DE LA PROGRAMACIÓN NEURO-LINGÜÍSTICA

La PNL es una escuela pragmática del pensamiento, con herramientas para desarrollar un pensamiento estratégico y sistemático. Mejora las carencias y principios básicos de lo que son los seres humanos y para flexibilizar conductas que permitan alcanzar con eficiencia las metas propuestas.

Por lo anteriormente señalado, según Sambrano (1997) se puede caracterizar la PNL:

- a. La PNL tiene la habilidad de ayudar al ser humano a crecer, trayendo como resultado una mejor calidad de vida.
- b. Presenta un enfoque práctico y potente para lograr cambios personales debido a que posee una serie de técnicas que se asocian entre sí para lograr una conducta que se quiere adquirir.
- c. Se concibe como una poderosa herramienta de comunicación, influencia y persuasión, puesto que, a través del proceso de comunicación se puede dirigir el cerebro para lograr resultados óptimos.
- d. Es esencialmente un modelado. Los especialistas que desarrollaron la PNL estudiaron a quienes hacían las cosas de manera excelente, encontraron cual era su fórmula y proporcionaron los medios para repetir la experiencia.

- e. La PNL es una actitud. La actitud de " voy a lograrlo" con unas enormes ganas indetenibles.
- f. Va más allá de un simple conjunto de herramientas. Se origina a partir de la Lingüística, la Terapia Gestalt, la Semántica General, Análisis Transaccional, Dominio Corporal, Cognitivo y Emocional.

¿CUAL ES LA UTILIDAD DE LA P.N.L.?

El mundo es tan rico, que para darle sentido tenemos que simplificarlo. Esto lo hacemos a través del filtro de nuestros sentidos, lenguaje, experiencia anterior, creencias suposiciones... Y lo que en un tiempo nos ha servido para organizar nuestra experiencia del mundo, en otro momento puede limitarnos y crearnos un problema. Y no es que no haya soluciones, sino que no están presentes en esa limitada visión de la realidad. Se asemeja a un mapa, ya que nos sirve para guiarnos, pero no es la realidad.

La P.N.L. nos ayuda a ampliar nuestro mapa, buscando los recursos que ya poseemos.

Podemos considerar la PNL como el SOFTWARE DEL CEREBRO HUMANO, esta técnica describe cómo la mente trabaja y se estructura, cómo las personas piensan, aprenden, se motivan, interactúan, se comunican, evolucionan y cambian.

Mediante el estudio detallado de la comunicación, verbal o no verbal, la PNL se transforma en un excelente medio de autoconocimiento y evolución personal.

La PNL permite resolver algunas limitaciones, como fobias, miedos y situaciones similares en pocas sesiones de trabajo.

Resultados que se pueden obtener, entre otros:

- Aumenta la confianza personal.
- Mejora la comunicación.
- Cada persona encuentra recursos desaprovechados.
- Aumenta considerablemente la creatividad.
- Mejora la salud.

- Cambio en el sistema de creencias, en especial las negativas.
- Ayuda a vivir más en el AQUI Y AHORA

IMPORTANCIA DEL PNL EN LA EMPRESA

- Aumenta el positivismo y la creatividad a la hora de realizar cualquier actividad.
- Mejora la comunicación y el compañerismo entre los diferentes departamentos.
- Mejora las negociaciones con clientes y proveedores.

CANALES DE COMUNICACIÓN

El modelo que cada persona tiene del mundo es una representación mental que depende de su experiencia, vivencias, cultura, fisiología, etc.. Al expresarnos lo hacemos por medio de diversos canales. Los estudiosos de la comunicación los han investigado, por medio de canales comparativos entre varias culturas con leguas y costumbres diferentes los cuales han demostrado que la comunicación humana no solo es legua y costumbre, sino que hay una esencia intrínseca que le identifica como unidad, esa esencia son los diferentes canales que usamos para manifestar nuestras ideas acerca del mundo.

Podemos citar los siguientes:

1. **Verbal:** La manera como hablamos los predicados que usamos, los refranes, la forma estructural del lenguaje.
2. **Gestual:** La expresión del cuerpo, la postura, los ademanes, toda la manifestación que nuestro cuerpo muestra.
3. **Manera de ocupar el espacio:** Las distancias o proximidades que establecemos con las personas.
4. **Colores:** La vibración de cada color indica como se siente las personas.

5. **Sonidos:** La música lo que ponemos en las palabras, los tonos que usamos, a veces denotan más que las palabras mismas.
6. **Trastornos Orgánicos:** Ellos nos protegen de muchas cosas, por ello, estudiándolos, podemos identificar las necesidades y esos trastornos pueden ser cambiados por alternativas sanas.
7. **Lenguaje Ostiomuscular:** Todo está escrito en el cuerpo, la profesión, las preferencias, los argumentos corporales dicen de nuestros actos.
8. **Escritura y Dibujo:** Cada persona tiene una firma, una manera peculiar de expresarse por medio de la grafía.
9. **Aromas:** Cada ser tiene un olor característico, que atrae o repele a otro, la química corporal comunica.
10. **Sueños:** Proceso del hemisferio derecho, cada ser tiene un mundo insondable en experiencia onírica, aprender a desifrarlo ayuda a conocerse.
11. **Símbolos:** Emblemas logotipo, escudos, bandera se asocian a una fuerte carga significativa que identifica a culturas, razas, religiones, países.
12. **Células:** La estructura del ADN de cada persona es la marca de vida que tiene en su interior, cada célula tiene además una memoria particular que comparte con un grupo determinado de otras células presentes en otras personas con características similares, los encuentros y flechazos se explican por esta afinidad celular.
13. **Energía:** Cada ser tiene un campo magnético diferente producto de su único patrón celular.

AMPLIANDO CANALES

Todos hacemos de todo, pero solemos especializarnos más en un canal determinado (Visual, Auditivo o Kinestésico). En realidad, esto nos limita. Cuanto más tengamos desarrollados todos los canales, mejor podremos funcionar en la vida. Proponemos algunos ejercicios para desarrollar más los canales que no son prioritarios en nosotros.

Para desarrollar la capacidad del canal VISUAL:

DIA 1: Mira los objetos que te rodean, las formas, los volúmenes. Trata de distinguir las sombras, los relieves. Mídelos a distancia. Cierra los ojos y trata de recordar esos objetos con el mayor número de detalles posible.

DIA 2: Haz una excursión por el campo o por la ciudad. Trata de percibir todos los detalles, los colores, los matices. Cierra los ojos y trata de verlos con tu imaginación.

DIA 3: Haz una visualización disociada. Imagínate a ti mismo en alguna situación de la vida cotidiana.

DIA 4: Hazte un autoanclaje visual (por ejemplo, viendo algún objeto determinado). Dispáralo de vez en cuando.

DIA 5: Trata de recordar cómo es una habitación, una calle, una ciudad de forma asociada, viéndolo con tus propios ojos.

DIA 6: Enciende la TV y quítale el sonido. Presta atención a las imágenes. Cierra los ojos y trata de repetirlas en tu mente. Trata de entender el argumento observando la mímica.

DIA 7: Repaso

Para desarrollar la capacidad del canal AUDITIVO:

DIA 1: Haz una excursión al campo. Siéntate y cierra los ojos. Trata de percibir todos los sonidos que te llegan. Ponles un nombre. Haz una lista.

DIA 2: Haz una lista con nombres, adjetivos y verbos relacionados con la audición. Por ejemplo, aclamar, carcajada, entonación, melodía, risotada, estrepitoso, charlar, predicar...

DIA 3: Enciende la TV y cierra los ojos o enciende la radio. Fíjate en las palabras, los tonos, los ritmos, los registros, los timbres... Trata de repetirlos mentalmente.

DIA 4: Pon un disco de algún grupo musical y trata de identificar los distintos instrumentos.

DIA 5: Enciende la TV y cierra los ojos o enciende la radio. Trata de identificar el estado de ánimo de alguna persona por medio del sonido de su voz.

DIA 6: Forma una orquesta en tu cabeza. Con la imaginación, oye cada uno de los instrumentos.

DIA 7: Repaso

Para desarrollar la capacidad del canal KINESTÉSICO:

DIA 1: Siéntate en una silla, cierra los ojos y toma conciencia de las distintas partes de tu cuerpo en contacto con la silla.

DIA 2: Descalzo, camina por el suelo y nota las distintas sensaciones que se producen.

DIA 3: Imagínate que llueve o que nieva. Toma conciencia de las sensaciones que se producirían en tu cuerpo.

DIA 4: Recuerda algún suceso del pasado especialmente importante para ti. Fíjate en las sensaciones que se producen en tu cuerpo.

DIA 5: Toca distintos objetos, huélelos, toma conciencia de ellos.

DIA 6: Imagínate en una montaña rusa. ¿Qué ocurre con tus sensaciones?

DIA 7: Repaso

ANCLAJES

Empecemos por el principio. Hablar de anclajes es algo muy básico dentro de la PNL, así que los anclajes forman parte de la vida diaria de cualquier profesional de la PNL. Pero cuando hablamos de anclajes, no estamos hablando de cosas raras, de nada esotérico, ni de tecnologías ultramodernas. El mundo está lleno de anclajes, nuestra vida se rige por anclajes, nuestras relaciones con nosotros mismos y con el entorno se rigen por anclajes. Pero la mayor parte de la gente no es consciente de la fuerza de los anclajes que están marcando su vida, que determinan sus sensaciones y sus conductas.

El otro día yo iba por la calle y al pasar por delante de una tienda de juguetes percibí un olor a plástico. Inmediatamente mi cerebro empezó a buscar en su interior qué era aquel olor. En milésimas de segundos encontró la respuesta. No sólo me vino el recuerdo (yo estaba sentado en una mesa jugando con un juego de construcciones de plástico, había un señor mayor y otros críos alrededor), sino que me vino la misma sensación que yo tuve el primer día que fui al colegio cuando tenía cinco años (sensación muy desagradable de soledad, de abandono y de miedo). Habían pasado muchos años desde entonces y yo no había vuelto a oler aquel olor, pero en mi cerebro se había quedado "anclada" la asociación entre aquel olor y la respuesta emocional.

Un anclaje, pues, es la asociación automática entre un estímulo y una respuesta emocional. En anclajes se fundamenta la publicidad, anclaje es lo que me hace tener hambre en un momento determinado del día, anclaje es lo que me hace emocionarme cada vez que oigo "Mediterraneo" de Serrat (me viene a la cabeza mi primera novia), anclajes son esos olores que nos transportan a otras épocas y a otros lugares. Los anclajes se producen a través de los sentidos y por lo tanto pueden ser visuales, auditivos, kinestésicos, olfativos o gustativos, o bien, una mezcla de algunos de ellos.

Existen anclajes positivos, cuando nos traen una buena sensación o nos ayudan a realizar alguna tarea (¿en qué momento te acuerdas que te tienes que lavar los dientes?), o anclajes negativos, cuando la sensación es mala o nos obliga a realizar algo que no queremos (los actos repetitivos, los hábitos negativos, son anclajes). Existen anclajes conscientes y anclajes inconscientes. Los procesos de ansiedad o de depresión, por ejemplo, están basados en anclajes negativos conscientes e inconscientes.

Pero de la misma forma en que podemos neutralizar anclajes negativos, podemos crear anclajes positivos. La técnica del anclaje ha sido muy bien investigada desde hace años por los profesionales de la PNL. Podemos crear anclajes a la carta, analógicos o digitales, encadenados o apilados, fisiológicos o cognitivos e incluso, si me apuran, podemos colapsar anclajes o hacer autoanclajes.

Todo depende del gusto del consumidor :-)) Podemos anclar sentimientos, recursos, estados...

Ansiedad

"Ansiedad, de tenerte en mis brazos, musitando palabras de amor, ansiedad de tener tus encantos y en la boca volverte a besar. Tal vez estés llorando mis pensamientos, mis lágrimas son perlas que caen al mar, y el eco adormecido de este lamento hace que esté presente en mi soñar. Quizás estés llorando al recordarme, estreches mi retrato con frenesí y hasta tu oído llegue la melodía salvaje y el eco de la pena de estar sin ti"

Consideramos ansiedad como una extraordinaria herramienta que tiene el ser humano (y, también los animales), que se activa en el momento en que nuestro cerebro considera que existe un peligro real para mantener la vida. Los síntomas de la ansiedad hacen que haya una respuesta automática de todo nuestro sistema nervioso con la finalidad de ponernos a salvo. Así como el animal huye del peligro o se enfrenta a él en cuanto lo detecta, los seres humanos respondemos de la misma manera, seguimos teniendo respuestas bastante primarias... Nuestro sistema límbico creo que tiene algo que ver con esto... sudoración, taquicardia, palpitaciones, un nudo en el estómago, falta de aire, la cabeza que se embota... buff, hay mas de cuarenta síntomas relacionados con la ansiedad.

Pero, ¿qué ocurre cuando nuestro cerebro codifica algo neutro como un peligro real? Lo que ocurre es que el cerebro envía los mismos síntomas de ansiedad, esto es, de huida o de evitación, como si el peligro fuera evidente. También puede ocurrir que ante una situación de peligro real, nuestro cerebro envíe ansiedad, pero siga enviándola también una vez acabado el peligro.

Nuestro cerebro tiene una característica muy importante. Cuando algo para él tiene una especial importancia, es decir, cuando se produce una respuesta emocional, sea buena o mala, el cerebro tiende a repetir esa misma respuesta ante el mismo estímulo. Algo parecido conocemos en PNL como "anclaje". Un anclaje es una respuesta automática asociada a un estímulo neutro, que se dispara ante la sola presencia del estímulo (si Paulov levantara la cabeza se asombraría de lo mucho que sabemos) Por ejemplo, las canciones o los olores son anclajes muy poderosos: olemos un perfume u oímos una canción y despiertan en nosotros recuerdos y emociones olvidadas desde hace muchos años.

La ansiedad funciona a través de anclajes negativos. Nos quedamos "enganchados" en respuestas automáticas asociadas al estímulo supuesta o realmente ansiógeno. Pero es que el cerebro tiene otra característica

todavía más importante, para bien y para mal. Si no nos quitamos algo de la cabeza, el cerebro comienza a generalizar el estímulo a estímulos parecidos, en el significado, en la forma, en el simbolismo, en lo que sea. Cada vez hay más estímulos que provocan la misma reacción de ansiedad. Es la sensación que tiene la persona atrapada por un proceso de ansiedad, que cada vez hay más cosas, situaciones, contextos, que provocan respuestas de ansiedad.

A través de la Programación Neurolingüística es muy fácil, aunque también muy complejo, resolver este tipo de problemas. Lo que hago es cortar las conexiones y los circuitos neurológicos que están poniendo en marcha y manteniendo todo el proceso. Lo más importante es que el cliente sepa exactamente cómo funciona él interiormente y darle herramientas para que pueda cortar cualquier amago de ansiedad. Con la PNL el tiempo de tratamiento se ha acertado considerablemente y lo que antes costaba años, ahora se soluciona en... muy poquito tiempo. Mi curso sobre psicoterapia se centra fundamentalmente en el tratamiento de la ansiedad y las depresiones.

Otra área de interés para mi es el tratamiento de dependencias, drogas o ludopatías, creando fobias. La dependencia psicológica a una sustancia o a una conducta es algo que ahora mismo tenemos estudiada muy bien.

Sabemos cuáles son los mecanismos que crean y que mantienen una dependencia. Sabemos también cómo crear fobias. Un día se me ocurrió crear fobias negativas a los estímulos relacionados con la dependencia y los resultados fueron magníficos. La técnica la estoy perfeccionando y junto a las fobias negativas estoy introduciendo otras técnicas que permiten "reconstruir" la personalidad dañada o inmadura de la persona dependiente. Esto lo explico en mi curso sobre dependencias

Resultados queréis, resultados tendréis

El Consejo Nacional de Investigación, creado por la Academia Nacional de Ciencias de los Estados Unidos, encomendó al Comité de Técnicas para el Mejoramiento del Desempeño Humano la tarea de investigar la PNL con el objeto de determinar su validez como técnica terapéutica y de aprendizaje. Las conclusiones son claras:

- Muchas de las teorías a las que apela la PNL y que se citan como congruentes con ella, no tienen aceptación científica (teoría del cerebro holográfico de Pribram, y la descripción del cerebro estadístico de John).

- En la literatura sobre PNL no se cita ningún dato que apoye la relación entre el movimiento ocular y los sistemas representacionales.

- Los experimentos presentados en apoyo de la PNL no son satisfactorios.

- El basamento de la PNL no es un conjunto de descubrimientos y proposiciones ordenado de manera tal que implique lo que la PNL declara como estructura; por el contrario, está constituido por una serie de anécdotas y hechos concatenados que no llevan a ninguna conclusión particular.

- Hay errores en la descripción de procesos biológicos básicos. Ejemplo: una sinapsis se define como una conexión dendrita-dendrita, en vez de dendrita-axón.

- Las referencias biológicas y psicológicas están desactualizadas. No se menciona la neurotransmisión cuando se habla de la organización cerebral y lo que se cita de psicología cognitiva omite los últimos 20 años de trabajo.

- La conclusión general es que no hay evidencia empírica, hasta la fecha, que permita sostener tanto las pretensiones como la eficacia de la PNL.

Pese a estas conclusiones, se habla de la eficacia de la PNL como psicoterapia, como técnica de aprendizaje de trabajos, en la venta --donde la convicción es importante--, y en la comprensión e influencia interpersonales. Como toda pseudociencia, lo que la PNL tiene de novedoso no ha sido probado científicamente, y lo que es eficaz no le pertenece. Recordemos que en cuanto al aprendizaje de modelos, la psicología cuenta desde hace mucho tiempo con las técnicas de modelado: modelado abstracto, modelado creativo, que constituyen los procesos de aprendizaje por observación (Bandura, 1982).

Por otra parte, los resultados obtenidos indican que la PNL a veces pueden ser contraproducentes: el hecho de prestar atención extrema a los movimientos, posturas, y palabras de un interlocutor, puede distraernos y confundirnos.

AUTOPROGRAMACIÓN

La autoprogramación consiste en aprender a establecer metas, operando nuestro pensamiento de manera eficiente para generar conductas de responsabilidad y control.

La razón por la cual las personas se dejan manejar por las demás, es que no tienen idea de como hacerlo ellas mismas, entonces es más cómodo entregarle al otro la responsabilidad para eludir posteriores sentimientos de culpa y para justificar los fracasos.

Para los expertos en PNL, un síntoma de una enfermedad mental, puede ser una oportunidad para resolver problemas profundos y probablemente aparece porque la persona necesita atenderse un poco más, por que necesita que lo cuiden, por que precisa ahondar en los cambios que tiene que hacer en su vida actual, por lo tanto, la intensión del síntoma es positiva y se le agradece su presencia, brindándole otras alternativas más sanas a la persona y mediante técnicas que estimulan la función del hemisferio derecho del cerebro, se le enseña a agradecerle al síntoma, el haber aparecido por que le mostró una vía para revisar su vida y cambiar los aspectos para un desarrollo pleno.

A las personas que han fracasado, se les muestra que el fracaso no es más que una ilusión y se les enseña a modelar a las personas exitosas, incluyéndose a ellas mismas en alguna oportunidad de su vida en la que tuvieron éxito en algo, para que así tengan una referencia positiva y puedan autoprogramarse con fluidez y repetir los éxitos, lo cual reforzará su conducta y los convertirá en triunfadores definitivos.

Reaprender a programarse es tomar el timón de la propia vida y dirigirse hacia el destino que uno mismo se trace, tomando a los demás como compañeros de viaje y cooperadores en nuestra obra, y que a la vez ellos nos sientan como sus ayudantes solidarios.

Un estilo de Vida

El Mundo es una Construcción Personal y por lo tanto la Realidad es una Experiencia Subjetiva.

Este es uno de los postulados básicos de la propuesta denominada Programación Neurolingüística P.N.L. Una disciplina naciente, ecléctica e integradora que sugiere que nuestra interpretación del mundo es un acto de lenguaje.

Sus creadores, Bandler y Grinder dieron forma a la P.N.L. en la década de los setenta, inspirados en la posibilidad de descubrir las estrategias de pensamiento de aquellas personas que en la Vida logran lo que quieren... y además son felices.

El aporte de la Neurología y la Gramática Transformacional en el desarrollo de la P.N.L. ha sido determinante para la comprensión de la manera en que el lenguaje y el pensamiento se relacionan, dando forma a un modelo o mapa de la realidad en cada uno de los seres humanos.

Esta particular forma de entender la experiencia subjetiva, nos sugiere por lo tanto, la idea de que nuestros potenciales y nuestras limitaciones están insertos en este particular modelo del mundo. El hecho de que usted no perciba las oportunidades no significa que no existan . . .no están en su modelo del mundo.

La propuesta de cambio en P.N.L. indica por lo tanto, que al alterar las estructuras de lenguaje en un modelo o mapa, se altera la experiencia subjetiva y por consiguiente, se produce el cambio.

La Realidad es un constructor lingüístico y personal, y el Mapa no es el Territorio. Los seres humanos actuamos en el mapa y no en el mundo. Por lo tanto nuestra interpretación del Mundo es una resultante de la calidad y riqueza de nuestro modelo personal.

¿Es que el mundo es limitado para algunos y rico en posibilidades para otros ? Parece ser que la diferencia está en la riqueza de los particulares modelos.

En este sentido, la P.N.L. sugiere una senda de auto perfeccionamiento tendiente a generar un Estilo de Vida, centrado en el logro de objetivos y en un permanente hacerse cargo de nuestras responsabilidades.

En este sentido, cada ser humano es Constructor de su Destino y Responsable por su Historia.

Desde el punto de vista de nuestras estructuras de lenguaje, la P.N.L. sugiere centrarse en lo que deseamos lograr y no en los obstáculos por encontrar, en desafíos más que en problemas y en objetivos más que en deseos. De esta manera vamos alejando nuestras Visiones pesimistas del mundo, tomando control de nuestros actos, dejando de lado el culpar a lo que nos rodea por lo que nos ocurre, y comenzando a hacernos cargo de nuestra Vida.

El poder de la P.N.L., y la claridad y simplicidad de sus postulados, ha permitido su aplicación en diversos ámbitos del que hacer humano. Es así como se logran resultados efectivos en el ámbito terapéutico, en el mundo de las organizaciones, en aprendizaje y en el despliegue de nuestras potencialidades.

¿Ha hecho alguna vez algo tan bien hecho que ha quedado sorprendido por ello?

Bien, si lo ha hecho alguna vez, significa que puede hacerlo siempre. La P.N.L. le enseña cómo comprender y organizar sus propios éxitos. Es una forma de sacar a la luz lo mejor de usted y de otros.

ACTITUD BASICA DE UN BUEN PSICOTERAPEUTA

"El mapa no es el territorio que representa" (Korsybski)

Carl R. Rogers, fundador de la psicoterapia centrada en la persona y al que tuve la suerte de conocer personalmente en 1981, decía que la actitud necesaria y suficiente de un buen psicoterapeuta es la escucha empática y no hacer juicios de valor. Rogers, como pionero de la psicología humanista, fue uno de los primeros psicólogos en enfrentarse a la línea clásica psicoanalítica, situándose en el punto de vista del cliente y abandonando posturas definidas previamente por el profesional y no por el propio cliente.

Parece que todos tenemos claro cual NO es la actitud del psicoterapeuta. No entra dentro de la actitud de un buen psicoterapeuta ninguna de estas posturas, a pesar de que hay muchos malos profesionales que utilizan estos recursos: mandar, manipular, amenazar, chantajear, moralizar, culpar, aconsejar soluciones, juzgar, interpretar contenidos, insultar, ridiculizar, consolar, catalogar o alabar comportamientos...

"ESCUCHAR EMPATICAMENTE", esa parece ser la clave de todo. Rogers hablaba de "escuchar en espejo", de "elicitación" y de "paráfrasis". A través de la escucha empática, Rogers comunicaba al cliente los resultados del proceso de escucha en los distintos niveles de sentimiento, contenido explicativo y demanda.

La PNL ha avanzado un poquito más y nos habla de algo tan esencial como la "calibración", la "inducción", la "agudeza sensorial", el "seguimiento", la "igualación" o el "metamodelo". Vamos a ver en qué se

concreta todo esto cuando tenemos a un cliente a nuestro lado que se queja de algún problema.

El ser humano, en su proceso cognitivo, no tiene acceso inmediato a la realidad, ni puede captarla como es en sí, sino que lo hace a través de los diversos filtros neurológicos, sociogenéticos e individuales. Y además lo hace a través de los sentidos, que han de ser procesados y categorizados por medio de los procesos generales del modelaje (generalización, eliminación, distorsión) con el fin de poder hacerlos manejables simbólicamente. Esto tiene como consecuencia que, por un lado, nos hacen posible el conocimiento de la realidad, pero, por otra, nos alejan de ella deformando la representación que nos formamos de ella. Por lo tanto, el origen de los conflictos en el ser humano no se encuentran en la locura, en la maldad o en la enfermedad, sino en que el mapa elegido por esa persona es disfuncional y no le ofrece suficientes alternativas para elegir, porque se representa un modelo sin la riqueza y variedad que tiene la propia realidad.

Si el conflicto es el resultado de un modelo empobrecido de la realidad, la función del psicoterapeuta es facilitar la elaboración de un modelo más rico en alternativas, que permitan elegir opciones más adecuadas a las circunstancias actuales. El psicoterapeuta no puede conocer los modelos del cliente por adivinación, por lo que tiene que servirse de la comunicación por medio del lenguaje (digital y analógico), tiene que estar muy atento al lenguaje de la otra persona para poder acercarse a su modelo del mundo.

¿Cuál es, pues, la actitud básica de un buen psicoterapeuta? La actitud básica de un buen psicoterapeuta consiste en escuchar de forma activa y ser capaz de ampliar el mapa del cliente, dándole acceso a recursos que el propio cliente no reconocía como tales.

Un psicoterapeuta es un buen profesional si:

- Habla siempre desde un punto de vista positivo y nunca se centra en lo que va mal.
- Hace ver los recursos que usted ya posee y le ayuda a ponerlos en marcha.
- Hace que sus pacientes salgan contentos y animados.

- Informa claramente del proceso de la terapia y de las posibles consecuencias de las técnicas utilizadas.
- Hace sentir que el paciente es el responsable de sus avances
- Cuando la terapia no avanza se pregunta en voz alta "qué estamos haciendo de forma errónea y qué tenemos que cambiar para que vaya mejor"
- Se pregunta cómo y qué, no porqués.
- Tiene una formación previa en psicología o psiquiatría.

En definitiva, una definición de la psicoterapia podría ser la técnica de enseñar a elaborar mejores mapas para caminar por el mismo territorio. ¿Es su psicoterapeuta un buen profesor y un buen rediseñador de mapas?

BIBLIOGRAFIA

- Bandler, R y Grinder, J (1993). *Trance Fórmate*. Editorial Gaia. Madrid: España.
- Beauport, E. (1997). *Las tres caras de la mente*. Editorial Galac. Caracas.
- Carpio, M. (1996). *Anclajes y reencuadres: recursos para un aprendizaje*. Revista de investigación. Instituto Pedagógico de Miranda "J.M Siso Martínez". Volumen 4.
- Chomsky, N.(1957). La nueva lingüística. En Ma. D Mascasas. (comp). Areas consultor didáctico: Lengua y Literatura. (pp.26). Ediciones Nauta. Bogotá: Colombia.
- Heller, M. (1993). *El arte de enseñar con todo el cerebro*. Editorial Biósfera. Caracas
- Istúriz, N. y Carpio, M. (1998). *¡Mira! ¡Escucha! Y contáctate con la PNL*. II edición. Caracas
- Montes, Z de (1996). *Más allá de la educación*. Editorial Galac. Caracas
- O'Connor, J. y Seymour, J. (1992). *Introducción a la programación neuro-lingüística*. Ediciones Urano. Barcelona: España.

- Rangel, M. (1997). *Comunicación Oral*. Editorial Trillas. Caracas: Autor.
- Robbins, A. (1991). *Poder sin límites*. Editorial Grijalbo. Caracas: Autor.
- Sambrano, J. (1997). *PNL para todos*. Editorial. Alfadil. Caracas.
- Sánchez, M. (1991). *Desarrollo de habilidades del pensamiento*. Editorial Trillas. México: Trillas.
- Walzlawick, P. (1986). *El lenguaje del cambio*. Editorial Herder. Barcelona: España.
- Cudicio, C. (1992). *Cómo Comprender la PNL. Introducción a la Programación Neurolingüística*. España: Ediciones GRANICA.

CONCLUSIÓN

Podemos concluir que el PNL(Programación Neurolingüística) es una herramienta primordial para mejorar la forma de comunicarnos así como también de encontrarnos a nosotros mismos y así poder conocer cuales nuestros puntos fuertes y cuales no, para explotar nuestros talentos y de esta forma alcanzar el éxito. Para poder desarrollar estas capacidades debemos seguir los siguientes postulados básicos, la PNL se refiere a los sistemas de representación, sistemas que poseería una persona y que podrían ser visuales, auditivos, o kinestésicos, de acuerdo a la forma que

se representara internamente el mundo exterior o los elementos externos e internos con los que se involucre.

La Comunicación neurolinguística ha elaborado una tecnología en torno al proceso del “como”: como comunicar, establecer y desarrollar relaciones y tratar las creencias y valores de otras personas; “Como” motivar la gente; “Como” aprender y desenvolverse eficazmente, etcétera.

En la PNL, la estructura mediante la cual una persona ordena y combina su experiencia sensorial se denomina “Estrategia”. Una de las cosas más importantes de la PNL es que pone énfasis en el hecho de que las personas aprenden mediante la activación de procesos neurológicos.

Por ultimo podemos decir que la PNL puede ayudarnos a terminar con algunos miedos o fobias que invaden al ser humano, y de esta forma ser capaces de enfrentar situaciones difíciles, lo cual es esencial para alcanzar el éxito en la vida.

GLOSARIO DE PNL

Ambiente: el mundo externo, que incluye tanto la realidad social, como el ambiente natural.

Ámbito de competencia: capacidad de tomar uno mismo sus propias decisiones.

Analógicas: submodalidades que se modifican de forma gradual o cuantitativa.

Anclar: asociar un signo sensible sensorial con una respuesta psicofisiológica interna.

Asociado: vivir algo desde la propia experiencia, de forma interna.

Auditivo: relativo al sentido del oído.

Auditivo digital: dialogo interno.

Buena forma: algo tiene buena forma cuando esta planteado en términos positivos, definido y evaluado con una evidencia sensorial, cuando depende de nosotros y no de los demás, cuando se conserva la ganancia secundaria del estado actual y cuando sus resultados son ecológicos.

Calibrar: proceso para aprender a descubrir la mente inconsciente del otro mediante claves de acceso.

Cambio de historia: técnica de PNL para modificar una historia conflictiva del pasado a través de recursos actuales.

Canal sensorial: véase sistema representativo.

Capacidad: libertad para poder tener una conducta específica. En PNL se concreta en mapas de estrategias cognitivas y en metaprogramas.

¡Chasquido! técnica de la PNL que permite cambios rápidos de estados asociados por medio del cambio de submodalidades.

Chequeo ecológico: véase ecología

Claves de acceso: conductas muy finas que ayudan a desencadenar los procesos correspondientes a un sistema representacional. Al mismo tiempo, nos indican cuál de ellos se encuentra en esos momentos funcionando en nuestro cerebro. Ejemplos de claves de acceso son los movimientos de los ojos, el tono de la voz, la postura corporal, patrones de respiración...

"Coaching": consulta, asesoramiento

Comportamiento: acciones y reacciones de tipo físico por medio de las cuales interactuamos con los demás y con el medio ambiente.

Congruencia: correspondencia entre las palabras o conductas externas con las creencias, valores y estrategias internas.

Contexto: marco circunstancial que rodea a una acción determinada. Qué, quien, por qué, cómo, cuando y dónde.

Creencia: generalizaciones mentales que relacionan dos o más acontecimientos, referidos a causas, significados o límites que sentimos ante el ambiente, conductas propias, capacidades o identidad. Las creencias filtran la información que nos viene del mundo y orientan nuestras acciones y reacciones ante él.

Digitales: son las submodalidades que cambian de forma cualitativa, a diferencia de las analógicas, que cambian de forma gradual.

Disociado: percibir a la misma persona desde fuera de ella, ser espectador, oyente.

Ecológico: En PNL nos preguntamos si nuestra acción es beneficiosa para nosotros y para las personas que nos rodean.

Empatía: capacidad para meternos dentro de los sentimientos de otra persona, sin dejar de ser nosotros mismos.

Escucha activa: reflejar el contenido emocional de un mensaje

Estado: conjunto total de condiciones emocionales, corporales y mentales de la persona.

Estrategia: Secuencia de pasos específicos mentales y de comportamiento que se usa para conseguir un fin. Esa secuencia se manifiesta según el orden en que intervienen los sistemas representacionales.

Evocar: representar mentalmente una experiencia.

"Feed.back": véase Retroalimentación.

Fisiología: estado físico que acompaña a uno mental.

Fisiología de recursos: estado físico que acompaña a un estado mental lleno de recursos.

Flexibilidad Conductual: Para la PNL todas las personas tenemos la capacidad para encontrar distintas alternativas cuando buscamos un determinado resultado. Cuando alguien da respuestas estáticas, se produce un desequilibrio.

Ganancia secundaria: detrás de todo comportamiento que nos parece nocivo suele haber una función positiva.

Gustativo: relacionado con el sentido del gusto

Homeostasis: tendencia de los organismos vivos a mantener el equilibrio.

Identidad: El sentido de lo que somos, ser persona.

Igualación: reflejar los predicados o el estilo de la otra persona.

Inducir: provocar

Intención: propósito que tenemos en el fondo cuando emprendemos una acción consciente y libre. En PNL decimos que en todas las actuaciones humanas existe siempre una intención positiva o ganancia secundaria.

Kinestésico: sensaciones corporales combinadas con los sentimientos.

Niveles Lógicos: La mente trabaja según una jerarquía. Según Dilts, estos niveles, de abajo hacia arriba, son: ambiente, comportamiento, capacidades, creencias y valores, e identidad.

Mente Inconsciente: Existe una parte de nuestra mente que nos orienta sin que tengamos consciencia de ello y nos ayuda a vivir, regulando todas las funciones automáticas de nuestro organismo.

Metáfora: explicación de algo por medio de imágenes. En PNL son las representaciones visuales, cuentos, refranes o anécdotas que permiten un paralelismo con algún suceso de la vida real y exigen hacer un puente entre el inconsciente y el consciente.

Metamodelo: Es un modelo de lenguaje para identificar los patrones y estilos de hablar que no son exactos y se prestan a confusiones y problemas.

Metanivel: es el nivel superior. Supone averiguar la función positiva de algún aspecto conflictivo y buscar nuevas vías de solución.

Metaprograma: El cerebro humano es un programa con muchos pequeños programas que nos ayudan a hacer de forma más fácil las cosas de la vida cotidiana. Existen también ciertos programas más globales que nos orientan a nuestras acciones y reacciones frente a nuestro medio ambiente (personas y situaciones).

Modelar: Consiste en hacer propias las creencias, estrategias, estados y conductas corporales de un modelo que estamos imitando.

Nominalización: sustantivo creado a partir de un verbo.

No verbal: expresión a través del lenguaje corporal.

Partes: Se asume en PNL que hay en nosotros distintos programas cerebrales y estrategias para poner en marcha nuestras conductas.

Posición: Es la perspectiva o punto de vista en que nos colocamos frente a la vida o ante los otros. En la primera posición somos actores y nos dejamos afectar por lo que vemos, oímos y sentimos. En la segunda posición nos metemos en la piel del otro y nos vemos a nosotros mismos y al mundo desde su perspectiva. En la tercera, nos convertimos en un observador activo, como el director de teatro que corrige, afina, etc.

Predicados: Son las palabras referentes a procesos (verbos, adverbios y adjetivos), que una persona utiliza al expresarse. Sirven para identificar cuál es el sistema representacional que está usando una persona en un momento determinado.

Proyección: atribuir a otro nuestra propia experiencia.

Rapport: Establecimiento de un clima de confianza, armonía y cooperación para lograr una comunicación efectiva.

Recurso: capacidad potencial, innata o adquirida, para conseguir algo.

Reencuadrar: Es una forma de separar la conducta de la intención positiva que hay detrás de ella. También para contemplar los hechos desde otro marco de referencia una vez que se reconoce que la parte responsable de una conducta indeseable suele tener buena intención.

Reflejar: reflejar el lenguaje corporal de otra persona y modificarlo sin que ella sea consciente.

Reflejo: adoptar las expresiones características de otra persona (lenguaje corporal).

Reflejo cruzado: reflejar la conducta o la expresión física de otra persona empleando un canal sensorial diferente, por ejemplo, acompañar su respiración con un movimiento de la cabeza.

Reimpronta: técnica de la PNL para resolver conflictos del pasado.

Retroalimentación: confirmación, respuesta.

Seguimiento: Es cuando adoptamos los mismos patrones de conducta de nuestro interlocutor (postura corporal, ritmo de respiración, tono de voz, predicados...), de forma que se establezca un lazo de confianza.

Sinestesia: Es la conexión natural que existe entre los sistemas representacionales. Podemos tener sentimientos con los que vemos, imágenes visuales con las que oímos, sonidos con los que sentimos...

Sistemas Representacionales: Son los cinco sentidos: oído, vista, tacto, gusto y olfato.

Submodalidades: Las formas en las que conocemos las modalidades con los cinco sentidos. Estos tienen aspectos o cualidades específicas que se llaman submodalidades. En el ver, tamaño, brillo, color, cercanía, movimiento, enfoque... En el oír, volumen, tono, timbre, tempo... En lo kinestésico, frío, calor, relajación, peso, intensidad...

Transición: estado que permite a una persona salir de un estado anterior y entrar en uno nuevo. Son el estado de "aquí y ahora" y el estado de trance.

¡Tris-tras! Técnica de la PNL utilizada para cambiar estados disociados por medio del cambio de submodalidades.

Valores: Cualidades de las personas que en forma estructural y circunstanciada, conservan, mejoran y perfeccionan la vida del hombre.

VACO: iniciales de Visual, Auditivo, Cinestésico y Olfativo/gustativo

INDICE

COMUNICACIÓN NEUROLINGUISTICA	2
EL PROCESO DE COMUNICACIÓN	2
NEUROLOGÍA	3
LINGÜÍSTICA	4
¿COMUNICACIÓN NEUROLINGUISTICA?	4
¿QUÉ ES PNL?	5
FUNDAMENTOS DE LA PNL	11
¿CUAL ES LA UTILIDAD DE LA P.N.L.?	15
CANALES DE COMUNICACIÓN	16
AMPLIANDO CANALES	17
PARA DESARROLLAR LA CAPACIDAD DEL CANAL VISUAL:	18
PARA DESARROLLAR LA CAPACIDAD DEL CANAL AUDITIVO:	18
PARA DESARROLLAR LA CAPACIDAD DEL CANAL KINESTÉSICO:	19
ANCLAJES	19
ANSIEDAD	21
RESULTADOS QUERÉIS, RESULTADOS TENDRÉIS	22
AUTOPROGRAMACIÓN	24
UN ESTILO DE VIDA	24
ACTITUD BASICA DE UN BUEN PSICOTERAPEUTA	26
UN PSICOTERAPEUTA ES UN BUEN PROFESIONAL SI:	27
BIBLIOGRAFIA	28

PNL PROGRAMACION NEUROLINGUISTICA 37

CONCLUSIÓN 29

GLOSARIO DE PNL 30

INDICE 35
