P N L

PROGRAMACIÓN NEUROLINGUÍSTICA

FUNDAMENTOS:

La PNL es un conjunto de disciplinas que se dedican al estudio de la comunicación y de la estructura de la experiencia subjetiva.

Tiene como objetivo (logro) una mejor comprensión de las relaciones humanas, mejorar los procesos de comunicación y aumentar la capacidad de persuasión.

EL MAPA NO ES EL TERRITORIO QUE REPRESENTA:

Nosotros no estamos en contacto directo con el mundo. Aunque el mundo sea real, nosotros no operamos directamente sobre esta realidad. Cada uno se construye su propia idea del mundo.

De la misma manera que el mapa no es el territorio que describe, la idea que nosotros nos hacemos del mundo, no es el mundo. Las diferencias se basan, por lo menos, en tres tipos de limitaciones (entendiendo por limitaciones el grado de actualización de nuestras potencialidades): neurológicas, sociogenéticas y personales.

Limitaciones Neurológicas:
El universo físico que aparece a través de nuestros sentidos (vista, oído, tacto, gusto y olfato) es el resultado de estructuras propias de nuestro cerebro y sistema nervioso. Esta organización está determinada genéticamente y es particular para cada especie. Por ejemplo, nuestra capacidad auditiva está restringida a una cierta banda sonora (entre los 20 y 20.000 ciclos/segundo) y somos incapaces de oír los sonidos que no pertenecen a esta banda. En comparación, la capacidad auditiva de un perro es cuatro veces mayor.
Nuestra visión es sensible únicamente a longitud de ondas situadas entre 380 y 680 milimicras, así como los otros sentidos que tienen limitaciones parecidas.
Nuestro sistema nervioso sólo capta una parte de la realidad física y organiza aquello que ha seleccionado.

Limitaciones Sociogenéticas:
Bajo este término se agrupan todas las categorías de pensamiento y percepción a las que *a priori* estamos sometidos como miembros de una comunidad cultural determinada.
El lenguaje determina nuestra manera de pensar, de la misma forma que determina aquello que podemos percibir. Por ejemplo, el francés es una lengua que utiliza muchos nominativos (sustantivos). Las personas que se expresan en este idioma tienen una visión del mundo más próxima a un conjunto de cosas, que de procesos e interrelaciones. Por el contrario, los *inuits*, indios esquimales de Groenlandia, poseen al

menos treinta formas de expresión para nombrar las distintas variedades de nieve y son capaces de percibir esas treinta cualidades, mientras que nosotros, que tenemos una sola (o unas pocas) palabras para nombrarla, somos incapaces de reconocerla en sus distintos matices.

Limitaciones Personales:
La historia de todo ser humano es única. El ambiente en el que ha vivido, la influencia de sus padres y de todas las figuras que representan la autoridad; la educación recibida, los traumas, los éxitos, los hábitos cotidianos y las mil y una experiencias de la vida, configuran un modo personal de percibir la realidad (tanto la nuestra como la de los que nos rodean).

Las primeras experiencias que ha vivido un niño, la forma cómo las ha integrado y percibido, así como las reacciones que han provocado éstas, constituirán su punto de referencia para el futuro, a no ser que haya un cambio importante en su vida (a la edad de cinco años, un niño ha registrado una gran cantidad de información y posee las experiencias suficientes para hacerse una idea de cómo será su vida y de qué es la vida es general y tiene idea de que puede esperar de los demás).

Cada uno de nosotros construye su representación propia del mundo a partir de su propia experiencia (considerando el cual, el cómo, el qué y el por qué) y no existen dos modelos parecidos.

La Impresión:
Para imprimir los mapa que expresan nuestra representación del mundo, disponemos de tres facultades humanas con las que fabricamos los modelos: la generalización, la selección y la distorsión. Estas potencialidades pueden ayudarnos cuando deseamos dibujar los mapas exactos. Así aunque el mapa no sea el territorio que representa, si es correcto, poseerá una estructura similar a la del territorio que lo hará útil.
Pero, como todo, estas potencialidades también podrían actuar como límites que empobrezcan nuestra visión y nuestra experiencia del mundo.

La Generalización:
Es el proceso según el cual las partes de nuestro modelo del mundo son separadas de la experiencia original y representan una categoría entera en la que la experiencia en sí misma no es más que un ejemplo.

Esta es la potencialidad de permite y facilita nuestro aprendizaje. El niño que logra abrir una puerta girando la manecilla o el pomo, aplicará este descubrimiento a todas las puertas que encuentre.

Esta aptitud puede ser vital (¡y después de una sola experiencia!). Sin embargo ésta es una potencialidad con polo negativo (como todas). De la misma forma que un comportamiento positivo (por útil, práctico, beneficioso para nosotros) puede ser generalizado a nuevas situaciones, los comportamientos negativos o “malas impresiones” (por inútiles que nos dañan o que nos causan perjuicio) de nuestro pasado

pueden persistir en nuestra vida actual y en experiencias futuras.

Las generalizaciones se realizan a lo largo de toda la vida y pueden ser provechosas o no dependiendo del contexto, de la ocasión.

La Selección:
Es el proceso según el cual sólo prestamos atención a ciertos aspectos de nuestra experiencia y a otros no. Aceptamos unos y excluimos otros.

Gracias a esta potencialidad nos podemos orientar por el mundo y seleccionar la información que nos es útil; evitando de esta manera la vorágine de estímulos externos (y que no nos van a servir para una futura experimentación) que captan nuestros sentidos.
Sería la selección del pomo en la primera experiencia del niño con la puerta.

Sin embargo el mismo proceso podría también convertirse en una limitación, su polo negativo, si dejamos al margen ciertos aspectos de nuestra experiencia de los que habría que tener consciencia (ser conscientes, darse cuenta de que existen).

Para actualizar esta capacidad es importante desarrollar un amplio criterio, una visión amplia de las cosas, percibir el ambiente en el que se produce una experiencia determinada, las circunstancias que la envuelven, los actores que intervienen, activar el estado de atención, como cuando algo nos interesa mucho. Hay que darse cuenta de lo que ocurre: qué ocurre, cómo ocurre, por qué ocurre.

La ausencia de esta facultad de atención es lo que hace que una persona se lamente de vivir relaciones humanas decepcionantes, poco satisfactorias, y que no reconozca su participación en la creación de estas situaciones. Le falta una representación en este ámbito (en el ámbito relacional) y no ampliando (no actualizando) esta capacidad de selección limita su capacidad para la resolución del problema (y de los problemas).

La Distorsión:
Es el proceso que nos permite adoptar los cambios en nuestra experiencia sensorial. Con la imaginación podemos evadirnos del lugar, evocar otro o planificar nuestra actividad profesional para la próxima semana. Siguiendo con el ejemplo del niño y su pomo o manecilla, esta capacidad le posibilitaría la creación de un nuevo modelo de pomo.

Esta capacidad para distorsionar presente se manifiesta en todo acto creativo. Los descubrimientos científicos y los grandes inventos tecnológicos son fruto también de una distorsión y de una extrapolación de nuestra percepción de la realidad.

Sin embargo esta potencia tiene también un polo negativo, como la creación o recreación de una experiencia negativa que en la realidad no existe.
Un gran número de personas tienen tendencia a imaginar que una crítica de un aspecto de su personalidad o su comportamiento es un rechazo a su persona.

O sea, una de las paradojas de la condición humana es que las mismas potencialidades (nuestra capacidad de crear los modelos y las representaciones) que nos permiten sobrevivir, evolucionar y ser felices, son las mismas que podemos emplear en nuestro perjuicio, limitando y empobreciendo nuestra propia visión y percepción del mundo, así como futuras experiencias.

El ser humano se desconcierta ante situaciones nuevas que no encajan con su imagen de la realidad, como un forastero en un país extraño. Nuestros mecanismos de generalización, selección y distorsión nos permiten redefinir (recrear) un nuevo modelo, evitando el desconcierto y el malestar e inseguridad que conllevan. La situación nueva es apartada y nos encontramos de vuelta a un terreno conocido. Este recurso, estos mecanismos, usados así, sin una actualización plena de su potencialidad tiene como consecuencia que la mayoría de las personas tiene pocas experiencias nuevas.

Pongamos por ejemplo un individuo que ha llegado a la conclusión de que él no es importante ni digno de ser tenido en consideración (generalización), sigue el mapa de la experiencia que generó esta impresión, corriendo el riesgo de no ver las señales de atención positivas que le dirigen en la actualidad (selección) o de interpretarlas como falsas (distorsión). Permanece en un sistema más o menos cerrado.

Puesto que no vive experiencias nuevas, contrarias a sus generalizaciones, sigue con el mismo sistema de actualización de sus potencialidades (desde su polo negativo) perpetuando los comportamientos negativos (que no le favorecen, que le dañan) y atrae el mismo tipo de reacciones de su entorno, lo que no hace más que probar y justificar sus generalizaciones: “ya sabía yo que...”

Las personas que responden a los desafíos, a las nuevas situaciones, a las presiones y tensiones con una mayor atención, ampliando la visión y el campo de selección, con creatividad e imaginación, siendo conscientes, dándose cuenta, de la generalización y del resto de las potencialidades, son aquellas que poseen (y poseerán) un mapa de su situación lo bastante amplio y rico como para poder acceder a opciones satisfactorias, mientras que una visión estrecha de la realidad no lo permite.

Desde el mismo instante que cualquier ser humano modifica su visión del mundo, modifica su percepción de ella misma y de su entorno, todo lo que creía fuera de su alcance puede convertirse en realidad, en accesible, en posible.

Todo proceso de comunicación es una representación simplificada de las ideas que existen en nuestro cerebro, ideas que no pueden ser reflejarse con absoluta fidelidad para que sean captadas en su totalidad en otros cerebros. De manera que empleamos recursos que pueden no ser válidos para nuestro interlocutor. El metamodelo de lenguaje se ocupa de conseguir la información correcta a base de utilizar el propio lenguaje.

METAMODELO:

Generalizaciones:

A menudo hablamos de la gente o utilizamos un impersonal cuando realmente estamos hablando de un grupo. Ej.:Todos los hombres/mujeres son iguales. ¿Todos ellos? ¿De verdad piensa que lo son?

Selecciones (omisiones):

Cuando elegimos el mensaje para representar nuestras ideas o sentimientos, omitimos parte de la información, lo que hace que la imaginación de nuestro interlocutor complete la información probablemente de forma errónea. Ej.: Lo enviaré de forma rápida. ¿Cómo lo hará? ¿Lo traerá en persona? ¿Lo hará llegar por mensajería?

Distorsiones:

Realizan sustituciones de datos en nuestra experiencia y se dividen en varios tipos:
Nominalizaciones. Ej.: La ética profesional es básica para establecer un perfecto clima de confianza.
A pesar de que esta es una frase correcta desde el punto de vista gramatical y sintáctico, es precisamente en sus nominalizaciones donde se encierran las mayores diferencias entre las personas. Debemos saber quién opina así y qué significan para él los conceptos ética profesional, confianza, etc...
Adivinación: Ej.: Sé exactamente lo que va a decir el director cuando se entere de la noticia.
¿Cómo puede saberlo exactamente? (algunas personas creen que pueden leer la mente de los demás)
Relaciones causa-efecto. Es una manera de tranquilizar nuestro ego relacionando alguna acción con una causa poco realista. Ej.: Habría cerrado aquella negociación si realmente me hubieran dado la oportunidad de intervenir. ¿Realmente lo habría hecho, de haber podido intervenir?

La PNL evita usar la pregunta ¿por qué? Ya que esta bloquea y obtiene con frecuencia respuestas otra vez imprecisas. Por ejemplo, a la afirmación "la psicología es difícil" sería más adecuado preguntar "¿para quién la encuentra difícil?" Ya que nos dará mayor información que preguntando ¿por qué la encuentra difícil? Cuya respuesta será algo así como "porque se trata de una ciencia humana compleja..." lo que , en definitiva, no aclara la cuestión ni mejora el tono de la conversación (ni aporta información).

.

LA CONSCIENCIA (CONCIENCIA)

Es importante distinguir, en cualquier experiencia humana o en los procesos de la experiencia en sí, entre aquello de lo que se es consciente o no. La consciencia es aquello de lo que nos damos cuenta, aquello que *vemos*. Dicho al revés, la palabra inconsciencia representa e identifica todo aquello de lo que una persona no es consciente, o sea, toda actividad mental (percepción o representación) que tiene lugar más allá del foco de nuestra atención (la capacidad de selección) o, lo que es lo mismo, en su ausencia.

Nuestras capacidades no se limitan a aquellas de las que somos conscientes (Milton Erickson: "sabemos más de lo que sabemos que sabemos"). El inconsciente es por tanto

como el depósito de una gran cantidad de conocimientos y recursos actuales o potenciales (actualización de las potencialidades).

VACO

Para percibir la realidad exterior disponemos de cinco sentidos. Vemos, oímos, tocamos (experimentamos sensaciones corporales o cinestésicas) permanentemente, aunque no seamos plenamente conscientes de ello, y utilizamos también nuestro olfato y nuestro gusto. Los tres primeros son los más utilizados. Nuestro sentido olfativo, el más antiguo, pierde importancia a medida que nos convertimos en adultos excepto en situaciones muy concretas (un olor tóxico o a quemado desplaza rápidamente al resto en un segundo plano).

La percepción sensorial determina el estadio interior que producirá el comportamiento, que, en su expresión, será percibido como un conjunto de informaciones sensoriales:

Visuales
Auditivos
Cinestéticos
Olfativos-Gustativos

V: Las imágenes presentes o concernientes al pasado o al futuro (imaginadas).

A: Los distintos sonidos, voces, palabras, diálogos habidos en el presente o en el pasado (memorizados).
C: Los sentimientos o sensaciones presentes o memorizados (pasados).

O: Los sabores y los olores presentes o almacenados en la memoria.

El modelo (mapa) del mundo de un ser humano es el resultado de toda una serie de procesos internos que, de acuerdo con la actualización de las distintas potencialidades, combinan las diversas informaciones sensoriales.

Cuando una persona entra en contacto con la parte visual de su experiencia se expresará con un “está claro, me lo imagino, según este enfoque...”.
Cuando la persona prioriza la parte auditiva de su experiencia se expresará con “entiendo que, esto me dice que...”.
Cuando la persona que se construye una representación cinestésica “siente que, está en contacto con...”
Por extraño que nos pueda parecer, la persona que responde que “ve claramente de qué se trata”, está representando en forma de imágenes lo que acaba de oír; aquella que dice que “le suena” está expresando que construye auditivamente la significación de sus palabras.

Mezclando los predicados con los de nuestro interlocutor, le comunicamos, a nivel inconsciente, que estamos en contacto con la misma parte de la experiencia que él, lo

que le confiere el sentimiento de ser verdaderamente escuchado y comprendido.

Algunos predicados no son específicos puesto que no indican los parámetros sensoriales de la experiencia: comprender, pensar, saber, aprender, cambiar, recordar, creer, considerar...

Veamos algunos ejemplos de predicados:

Visual	ver, mirar	enseñar,
esconder,	clarificar,	esclarecer,
perspectiva,	imagen,	claro,
luminoso,	sombra,	brillante,
coloreado,	confuso,	neto,
claramente,	vagamente	
Auditivo		hablar
decir	escuchar	preguntar
sonar	diálogo	acuerdo
desacuerdo	ruido	ritmo
tonalidad	melodioso	discordante
Cinestésico		
sentir	tocar	presión
en contacto	relajado	concreto
firma	sensible	tierno
sólido	insensible	caluroso
ofendido	frío	

Una de las aplicaciones más interesantes consiste en combinar sus predicados con los de su interlocutor, con el fin de comunicarse con él en el mismo sistema de representación, lo que le permitirá *hablar el mismo lenguaje*.

“¿ve claro lo que le quiero enseñar?”. “Sí, expone la perspectiva con mucha claridad.”

“Ya lo había escuchado antes.” “A mí también me suena.”

“Es muy práctico. Ha tomado una sólida decisión y la mantendrá.” “Yo también siento que, por esta vez, tiene los pies en la tierra”

Haciendo un buen uso de ellos, podemos obtener una especificación del sistema de representación de nuestro interlocutor:

-¿Qué sabes (o crees, o piensas) de ello?
generalmente induce a una respuesta del tipo:
-Yo digo que/ veo que / siento que...

.

MOVIMIENTOS OCULARES:

Estos movimientos oculares, habrá que considerarlos desde el punto de vista del observador y son aplicables a la gran mayoría, si bien habrá que invertirlos en el caso de los zurdos, o incluso en el de algunos diestros en los que algunos esquemas, o todos, pueden estar invertidos en su lateralidad

Las vías neurológicas correspondientes al lado izquierdo de los ojos, están representadas en el hemisferio cerebral derecho (no dominante). El desplazamiento de los ojos en alto es el medio más frecuentemente empleado para estimular este hemisferio cerebral y acceder a una memoria visual.

La observación de los movimientos oculares ofrece uno de los medios más rápidos que conocemos para determinar en cada momento cómo una persona construye su experiencia.

Comunicar es algo más que transmitir un mensaje a un receptor. Cuando comunicamos ejercemos necesariamente una influencia sobre la experiencia de la otra persona.

SINCRONIZAZCIÓN NO VERBAL:

Cuando observamos a dos o más personas en un lugar público, podemos ver fácilmente quienes están conectados sólo con mirar las actitudes corporales de cada uno. Si estas son muy diferentes, podremos suponer que la relacione entre ellos no es muy buena. Por el contrario, posturas, actitudes y expresiones similares son la manifestación de una sincronización inconsciente.

Sincronizar no significa imitar y es importante actuar con discreción y respeto para no irrumpir torpemente en el campo de consciencia de otra persona. No se trata de imitar los comportamientos más evidentes (recorrer la habitación a largos pasos, golpear

suavemente con los dedos sobre el borde de la mesa o el brazo del sillón) sino de observar y sincronizar con los movimientos que escapan a su atención: posturas, ritmo respiratorio, movimientos de párpados, tono de voz, etc.
La sincronización juega un papel importante en la la creación y mantenimiento de vínculos emocionales (la madre/padre que da de comer a su bebé, abre la boca al mismo tiempo que él).
La sincronización de los movimientos puede hacerse adoptando la misma lateralización, convirtiéndose en espejo de lo que hace su interlocutor (reproducir con nuestra mano derecha lo que hace la mano derecha de la otra persona).

a) están elaborando un anteproyecto

b) es evidente que debemos cambiar de comité

c) lo haré muy pronto

d) los sindicatos son agresivos

e) sé cómo te sientes

f) viajó a Bruselas

g) el proveedor no admitirá que está molesto conmigo

h) no debería hablar con competidores

i) se ríen a costa del muchacho

j) tomaría vacaciones pero soy insustituible

k) si tuviéramos cinco millones iniciaríamos la reconversión

l) no toma usted en serio lo que digo

Ejercicio preguntas:

1. omisión ¿quienes?
2. generalización ¿es evidente realmente?
3. omisión ¿cómo de pronto?
4. generalización ¿todos ellos?
5. adivinación ¿cómo lo sabe?
6. omisión ¿de qué manera?
7. adivinación ¿cómo lo sabe?
8. omisión de posibilidad y necesidad ¿con ninguno de ellos?
9. omisión ¿quienes? ¿de qué muchacho?
10. causa-efecto distorsión ¿lo haría realmente?
11. adivinación ¿qué le hace pensar esto?

Pensar en una cosa muy agradable y/o en una muy desagradable. Concentrarse, por parejas y observar la expresión y los cambios en el rostro. Anotar los cambios y decir el orden: 1º desagradable 2º agradable o viceversa.