PNL: Programación Neuro-Lingüística.

Sistemas de Telecomunicación.

Grado en Informática.
Universidad Europea de Madrid.

Miguel Ludeña Cárdenas.
Curso 2012-2014.

Sumario:

PNL: Programación Neuro-Lingüística.....2.

El origen de la PNL.....2

Sistemas Representativos.....7

Tipos de Aprendizaje según Robert Dilts.....11

La importancia de las palabras: el Metamodelo.....12

El modelo Milton.....13

Conflicto y Congruencia.....14

Conclusión.....17

Bibliografía.....18

PNL: Programación Neuro-Lingüística.

Para comenzar este trabajo es importante saber qué es la Programación Neuro-lingüística, más conocido en el campo científico como el PNL. Encontramos distintas publicaciones muy interesantes expertos en el tema, según Joseph O´Connor y John Seymur en su obra *Introducción a la PNL* este sistema consiste en "el arte y ciencia de la excelencia personal. Es arte porque cada uno da su toque único personal y de estilo a lo que está haciendo y esto nunca se puede expresar con palabras o técnicas. Es ciencia porque hay un método y un proceso para descubrir los modelos empleados por individuos sobresalientes en un campo para obtener resultados sobresalientes. Este proceso se llama modelar, y los modelos, habilidades y técnicas descubiertas tienen un uso cada vez mayor en el campo de la educación, asesoramiento y negocios para conseguir una comunicación más efectiva, tener un mayor desarrollo personal y acelerar el aprendizaje." (J. O´Connor,J. Seymur, *Introducción a la PNL,* 2007, Barcelona).

De manera más pormenorizada podemos analizar los términos. Cuando hacen mención a "Neuro" se refieren como su propio nombre indica a la parte neuronal, según O´Connor y Seymur" la parte neuro de la PNL recoge la idea fundamental de que todo comportamiento proviene de nuestros procesos neurológicos de visión, audición, olfato, gusto, tacto y sentimiento. Tomamos contacto con el mundo mediante los cinco sentidos, damos sentido a la información y actuamos según ello." Por otra parte, la parte "lingüística" la explican de la siguiente manera "usamos en lenguaje para ordenar nuestros pensamientos, conducta y para comunicarnos con los demás." Por último "la programación" hace referencia a "las maneras que podemos escoger para organizar nuestras ideas y acciones a fin de producir resultados."

El Origen de la PNL.

Esta técnica tiene su origen en 1972, en Santa Cruz, California. Comenzó con los estudios realizados por el profesor ayudante de lingüística de la Universidad de California, John Grinder y el estudiante de psicología de dicha universidad, Richard Bandler. Ambos partieron de las investigaciones de tres psicoanalistas muy importantes: Fritz Perls (creador de la escuela de la Gestalt), ViriginiaSatir (psiquiatra familiar) y Milton Erickson (hipnoterapeuta). Una vez recogidos y estudiados los trabajos de estos tres psiquiatras se esforzaron en encontrar patrones, puntos en común, destacar los nexos de unión de sus

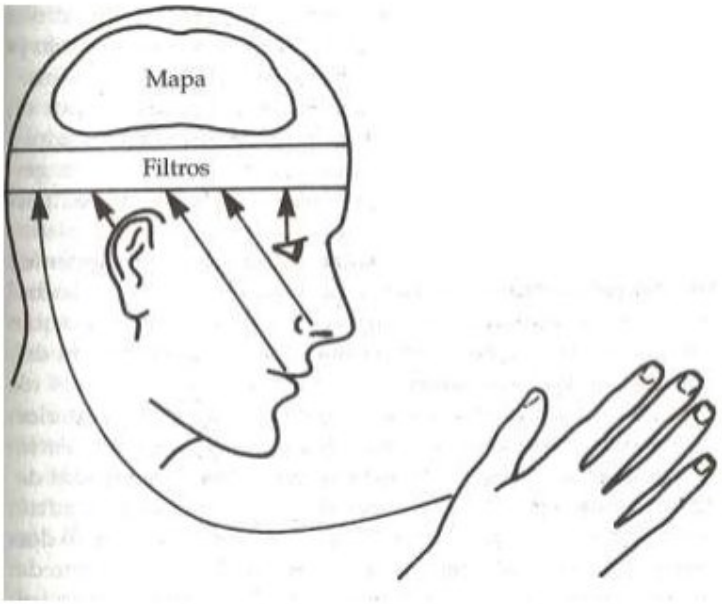
teorías para sacar un modelo nuevo: la PNL. Durante su estudio, pudieron comprobar que aunque los tres psiquiatras habían basado sus estudios en individuos muy diferentes sí que tenían patrones de conducta comunes. A partir de esos patrones, lo que hicieron fue crear un modelo para que la comunicación se haga de manera efectiva, cambio personal, aprendizaje acelerado y por último, un mayor disfrute de la vida. Estos primeros descubrimientos que no son más que la base inicial de lo que más adelante se escribió sobre el PNL lo publicaron durante 1975 y 1977, eran dos obras de dos volúmenes cada una: *TheStructure of Magic 1, 2* y *Patterns 1, 2*. Más adelante, también colaboró con ellos el antropólogo británico Gregory Bateson, especializado en comunicación y teoría de los sistemas. La manera de divulgar su obra, a parte de sus publicaciones fue la realización de seminarios por todo el país a partir de 1977. En 1995 más de cien mil personas ya habían realizado prácticas sobre la PNL.

En qué consiste la PNL.

Sus creadores, Bandler y Grinder, establecen a través de su estudio que todas nuestras actividades están realizadas en base a una estrategia, ésta puede cambiar o no según veamos su éxito. También, comprobaron que el hombre no es el "único animal que tropieza dos veces con la misma piedra". No solo seguimos estrategias de conducta que finalmente no tienen buenos resultados, sino que además tendemos a repetirlas. Como dice la experta Jazmin Sambrano en su obra *PNL para todos: El modelo de Excelencia,* "la comodidad y el conformismo, productos del miedo a crecer son los responsables de este fenómeno, por lo tanto, aprender a tomar riesgos y asumir el mando de la propia vida es una de las mejores maneras de romper con ese condicionamiento que nos permite un pleno desarrollo de las potencialidades." Por lo tanto, tenemos un sistema que se dedica a examinar estas pautas, ayudar a explicarnos a nosotros mismos el por qué de nuestros fallos y aciertos para poder acondicionar nuestro comportamiento para obtener buenos resultados.

"La PNL plantea que no existen fracasos sino resultados de la aplicación de una estrategia determinada para lograr una meta; nos enseña a trazar objetivos, a modelar conductas para entonces obtener cada vez más competencia en las áreas de nuestro desempeño" (J. Sambrano, *PNL para todos: El modelo de Excelencia,* 2003, Venezuela) La PNL además, contempla la mente humana como un mapa, un mapa en el que trazamos caminos para llegar nuestros objetivos, en los caminos encontramos calles cortadas,

obstáculos, etc. No obstante, también podemos crear las rutas que nos llevarán a las soluciones correctas. A través de la comparación de ejemplos, ver personas con distintos perfiles pero con parecidos problemas, pautas de comportamiento idénticas en individuos que a simple vista pueden ser completamente opuestos, nos ayuda a comprender el mapa de la mente humana.



Sistemas representativos

Según O´Connor y Seymur nuestras convicciones actúan como "filtros". Estos filtros los utilizamos para actuar de cierta forma y para conseguir cosas a costa de otras. Pero hay muchos tipos de filtros: el lenguaje por ejemplo. Algunos filtros básicos de la PNL se denominan *Marcos de Conducta*, son formas de pensar sobre cómo actuamos. Podemos enumerarlos de la siguiente manera:

- Primer marco: orientación de objetivos.
- Marco de reprobación: podríamos encontrarlo dentro del primer marco, muchas veces como consecuencia lógica de nuestra orientación de objetivos, se produce cuando encontramos un obstáculo a la hora de conseguirlo. Se llama de esa manera porque normalmente responde a preguntas como ¿por qué tengo este problema? ¿Quién tiene la culpa?, etc.
- Segundo marco: consiste en preguntarse ¿Cómo?, es necesario para comprender la

naturaleza del problema y seguir su estructura.

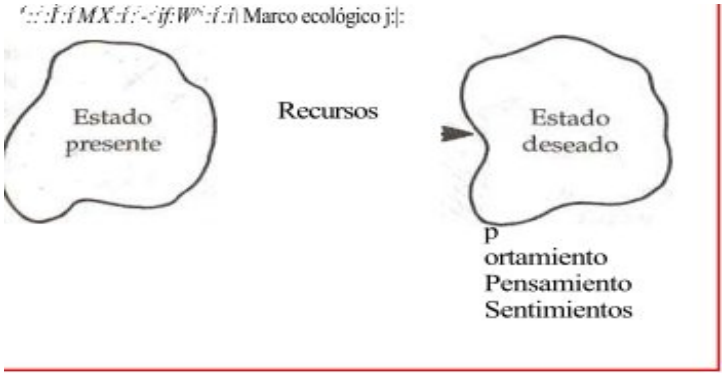
- Tercer Marco: Interacción (Feedback) ante un fracaso (Failure). Más que fracaso hay que contemplar los resultados. Es el momento de corregir los errores cometidos.
- Cuarto Marco: Posibilidades. Alternativas, qué puede hacerse llegados a este punto para reconducir nuestro camino para alcanzar nuestro objetivo.
- Quinto Marco: Fascinación y Curiosidad. Lo que nos hace evolucionar en nuestro movimiento, hacernos nuevas preguntas, plantearnos nuevos medios, etc.

Cabe decir que todo esto forma parte de un aprendizaje. El PNL también recoge nuestra forma de aprender y también recomienda en determinados momentos desaprender. Establece cuatro etapas de aprendizaje:

1. Incompetencia inconsciente.
2. Incompetencia consciente.
3. Competencia consciente.
4. Competencia inconsciente.

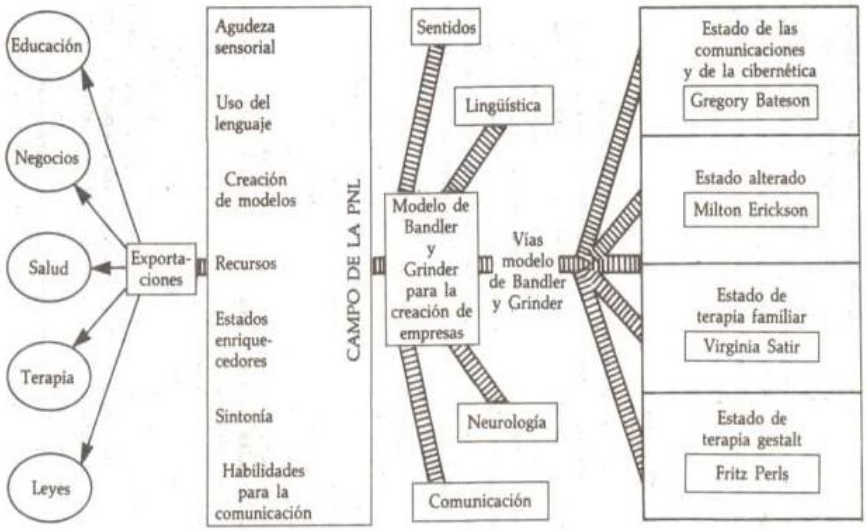
Para desaprender solo debemos ir del 4 al 2 y para reaprender debemos ir del 2 al 4 con más opciones.

Por lo tanto, si queremos emprender un nuevo camino debemos fijarnos en nuestro estado actual, establecer un objetivo de qué queremos conseguir o qué queremos ser. Contemplar las opciones, si algunas ya las hemos experimentado deberemos plantearnos si nos dieron resultado o no, si la respuesta es negativa corregir lo que falló de nuestra tentativa anterior y observar cómo transcurren los hechos. Todo fluye entre el estado presente y el estado deseado. Al igual que la comunicación oral o escrita con nuestros semejantes donde todo transcurría entre el emisor y el receptor, en esta ocasión todo transcurre dentro de nuestra mente, entre el presente y el futuro, siendo nuestro pasado parte de la bibliografía que utilizaremos para la realización de nuestro proyecto vital, laboral, etc.



No obstante, este tipo de comunicación es tan útil para nosotros mismos en primer lugar como para nuestra relación con nuestros semejantes, ya sea en un entorno personal y laboral, este tipo de cuestiones son claves para dirigir un trabajo con éxito, para saber transmitirlo. Se pueden hacer igualmente estudios sobre cómo han fracasado otros proyectos no por la mala realización de las tareas sino por una mala comunicación, establecer unas pautas de actuación e incluso observar los errores que se producen con más frecuencia, independientemente del tipo de trabajo que sea. Para ello debemos tener en cuenta todos los aspectos que intervienen en la comunicación:

Teniendo en cuenta estos matices, debemos pensar además en establecer una buena conexión para que la comunicación sea un éxito con nuestro receptor. Para ello debemos realizar un ejercicio de empatía. Debemos compartir el mensaje y también dirigirlo, solo así podremos establecer una sintonía con nuestro receptor y podremos conseguir nuestros objetivos. Constantemente debemos amoldarnos a nuevas situaciones sociales para alcanzar nuestros objetivos y así mismo debemos intentar amoldar a los receptores de nuestros mensajes a nuestros objetivos para poder lograrlos con éxito.



Cuadro fundamental de la PNL

Sistemas representativos:

Hasta aquí parece todo muy sencillo, pero debemos tener en cuenta la importancia del inconsciente, a menudo trazamos un plan lógico, racional y no sale con el resultado previsto. ¿Hasta qué punto es lógico nuestro plan? Desde nuestra consciencia puede parecerlo, pero existe un submundo, la inconsciencia que determina en ocasiones las decisiones que tomamos. Como dice Helmut Krusche "No es que carezcamos de recursos, sino que a menudo se encuentran bloqueados, por ejemplo a causa de la imagen que nos hacemos de nosotros mismos o por los sentimientos negativos dirigidos contra uno mismo. Quien sufre un bloqueo no puede darle salida a su potencial (...) Hay palabras y

expresiones como “uno debe”, “uno debería”, “todo el mundo”, “siempre” “nunca”, etc. que permiten entrever la existencia de procesos generalizadores.” (H. Krusche, *La Rana sobre la mantequilla: PNL, fundamentos de la Programación Neuroligüística,* 2006, Barcelona*).* Entonces ¿qué podemos hacer? En primer lugar, eliminar todas las barreras dadas por la propia cultura o tradición que puedan ser simples prejuicios y buscar continuamente diversas fuentes de información que nos aporten nuevos datos que puedan girar el rumbo en la toma de nuestras decisiones.

¿Cómo obtenemos, ordenamos y juzgamos la información que percibimos? La percepción se realiza a través de nuestros sentidos, son los llamados *sistemas representativos* pero hay una cuestión realmente interesante a la hora de relacionarnos y comunicarnos con el resto de personas o incluso cuando comparamos nuestras impresiones con ellas, es nuestro sistema de representación preferido. Todos tenemos dentro de nuestro sistema de representación un sistema de percepción preferido y la información que éste nos da prima sobre las que nos dan el resto de sistemas representativos, lo que no quiere decir que solo sigamos esa fuente, sólo que la información que obtenemos de ella tiene un mayor calado a la hora de percibir nuestra realidad y por consiguiente a la hora de tomar nuestras decisiones. Tal y como afirma en su obra O´Connor y Seymur “Cuando una persona tiende a utilizar de manera habitual un sentido de forma interna, se dice en la PNL que éste es su sistema preferido o primario. Parece que son más perspicaces y capaces de realizar distinciones más sutiles empleando ese sistema en vez de otro. Esto significa que las personas son mejores por naturaleza en algo, tienen un talento para realizar ciertas tareas o habilidades; que han aprendido a usar mejor uno o dos sentidos internos y se les ha convertido en algo normal y natural que realizan sin ningún esfuerzo o conciencia. ” Podríamos hacer miles de ejemplos de este aspecto, normalmente la vista suele ser uno de los predilectos pero para un ciego, suele serlo el oído y el tacto, los atletas se sabe que tienen una conciencia sinestésica muy desarrollada, etc.

La sinestesia juega un papel fundamental a la hora de enlazar la información que recibimos. Explicar el concepto puede resultar bastante complicado, es la forma en la que relacionamos la información que percibimos con nuestras propias representaciones, por ejemplo solemos relacionar colores con estados de ánimo, también la música, etc. Se producen de manera automática ya sea de manera voluntaria o involuntaria.

Parecido a la sinestesia es lo que ocurre con las pistas de acceso ocular, neurológicamente tendemos a mirar lateralmente para acceder a la información, existe una conexión entre los movimientos del ojo y los sistemas representativos, establecen unos patrones globales para la población. Por ejemplo: cuando intentamos recordar algo los ojos tienen instintivamente a mirar arriba y hacia la izquierda, por el contrario, cuando intentamos recordar algo, los ojos se mueven hacia arriba y a la derecha. (En el caso de las personas diestras, cuando son zurdas se invierte el orden).

La siguiente imagen es un esquema visual sobre las pistas de acceso ocular, no deja de resultar interesante el establecer este tipo de patrones a nivel global haciéndolos sin ser conscientes de ello:

Existen miles de ejercicios para estudiar las pistas oculares que realizamos, pedir que recordemos algo, el color de nuestras cortinas, que nos imaginemos nuestras vacaciones ideales, etc. No obstante, si en nuestro día a día queremos darnos cuentas y

percibir las pistas oculares de los demás debemos estar extremadamente atentos a no perdérnoslas, se requiere una atención especial ya que suelen durar a menudo décimas de segundo, pero de todos modos, nos delatan.

Otros sistemas representativos lo encontramos en el tono de voz (una persona que piensa mediante imágenes suele hablar más rápido y más fuerte que alguien que no piensa así), la forma de respiración (las personas cuyo sistema preferido es el auditivo suelen mantener una respiración constante) cuando nos hablamos a nosotros mismos, tendemos a inclinar la cabeza, o apoyar su cara en una de sus manos, también hay personas que tienden a repetir las últimas palabras que ha escuchado si les ha parecido importantes, etc.

A partir de estos sistemas representativos podemos inducir a alguien a cambiar su estado de ánimo ya que el estado de ánimo influye a la hora de tomar decisiones y captar la información. También podemos calibrar en qué estado se encuentra la persona que tenemos en frente. Teniendo en cuenta estos aspectos podremos calcular las “anclas”, las anclas son estímulos externos que directamente retrotraen a la persona que los percibe a otro estímulo o recuerdo con el que lo tiene asociado. A *grosso modo* podríamos hacer el símil con el perro de Paulov, escuchar un timbre y asociarlo con la hora de comer, lo mismo nos pasa a nosotros con ciertas expresiones, imágenes, canciones, etc. Las anclas son estas asociaciones que perduran en la mente de dos estímulos que en un principio no tendrían por qué tener nada en común. Además, saber controlar los anclajes que realizamos puede sernos de gran utilidad, tanto para superar fobias como para adquirir nuevas herramientas de aprendizaje y bienestar.

O´Connor y Seymur realizan una clasificación de cómo debemos utilizar las anclas para sacarles su máximo partido:

1. Identificar la situación en la que usted quiere estar con los otros recursos.
2. Identificar el recurso que quiere, por ejemplo: seguridad.
3. Asegurarse de que es el recurso apropiado.
4. Buscar un recurso en su vida en la que tuviera ese recurso.
5. Elija anclas que empleará en cada uno de los sistemas representativos: algo que vea, algo que oiga, algo que sienta.
6. Cambie de lugar y en su imaginación trasladarse aquella situación de plenitud de recursos, reexperiméntela y cuando llegue al clímax, abandónala y cambie de

estado.

7. Reexperimente el estado de recurso y cuando llegue al clímax, conecte las tres anclas, manténgase en ese estado el tiempo que considere necesario y cambie luego de estado.

8. Pruebe la asociación soltando las tres anclas y confirmando que de verdad va a ese estado. Si no vuelva al 7.

9. Identifique la señal que le hace ver que está en una situación problemática en la que quiere usar sus recursos. Esa señal le recordará que debe usar lo que ha aprendido.

Todo este sistema no es más que un sistema de aprendizaje, entonces ¿cómo se produce el aprendizaje? Podríamos señalar el origen del mismo en el inconsciente, más tarde continúa en el consciente hasta que se automatiza. Cuando la respuesta se ha convertido en una constante, en un hábito, ya no se aprende. Los hábitos por lo tanto, no son más que el ejemplo inconsciente de lo que hemos aprendido, en ocasiones pueden actuar en nuestro perjuicio, si nuestros hábitos nos bloquean en nuestro pensamiento, nuestra forma de relacionarnos, de interpretar la información, etc. Sin embargo, también tienen su parte positiva ya que simplifica nuestro día a día, evitando que tengamos que parar a pensar y reflexionar sobre nuestras actividades más sencillas y tediosas.

Los tipos de aprendizaje según Robert Dilts.

a) Espiritual: es el nivel más profundo, donde nos planteamos las cuestiones más íntimas y personales. Contiene todo lo que somos y hacemos.

b) Identidad: los valores propios personales.

c)Convicciones: ideas que empleamos como base en nuestra acción diaria, ya sean permisivas como limitativas.

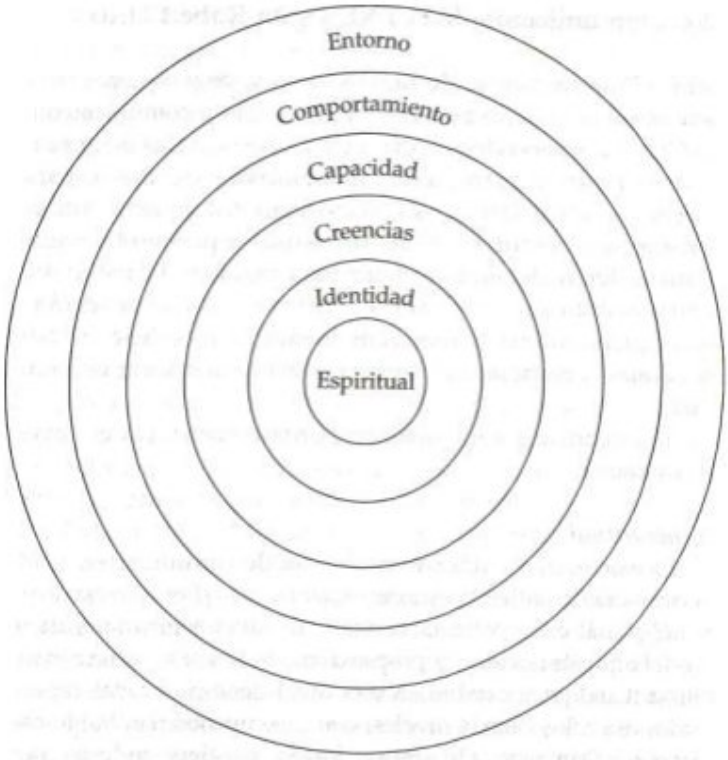
d) Capacidad: conjunto de comportamientos, estrategias y habilidades que empleamos en la vida.

e) Comportamiento: las acciones que realizamos.

f) Entorno: Aquello a lo que reaccionamos. Los distintos aspectos externos que nos rodean.

De esta manera podemos establecer nuestro radio de acción como si nosotros mismos estuviéramos en el centro de una diana, nuestro punto de partida sería el centro, es decir, nuestra espiritualidad y desde ahí, el resto de aspectos que completan nuestro radio hasta

llegar al exterior, es decir a nuestro entorno, en la siguiente ilustración tenemos representada la teoría de Dilts de una manera clara y que no deja lugar a dudas:



Niveles neurológicos

La importancia de las Palabras: el metamodelo.

No cabe duda que para la PNL (Programación Neuro-lingüística) las palabras son fundamentales, tanto la semántica, la semiótica y su lingüística, existen multitud de acepciones para una sola palabra, puede variar radicalmente nuestro discurso según su entonación y contexto, por lo tanto es crucial para ser comprendidos y poder realizar nuestras metas. Además debemos tener en cuenta que las palabras actúan como un importante anclaje en nuestra mente. Una palabra puede provocarnos un profundo rechazo o transmitirnos serenidad, en cambio su sinónimo puede conseguir el efecto contrario. ¿Cómo comportarnos entonces ante ellas? Grindler y Bandler en sus estudios diseñaron lo que llamaron: el metamodelo.

El metamodelo diferencia la estructura profunda de la superficial. La profunda no es consciente, ya que el lenguaje está dentro de un nivel neurológico muy profundo,

inmerso en sensaciones, diversos aspectos, anclajes, etc. Lo que hacemos automáticamente es recortarlo y seleccionarlo, lo que emitimos es el nivel superficial.

Por lo tanto, para pasar al nivel superficial en primer lugar seleccionamos la información que vamos a emitir, a continuación, damos una versión simplificada para no extendernos en exceso y finalmente, generalizamos. No sería posible dar todas las excepciones que conocemos ya que se perdería la intención y calidad del mensaje.

A través del lenguaje establecemos juicios, comparaciones, presuposiciones, ambivalencias complejas, etc. Es decir, es una fuente de información crucial y sobre la que establecemos todo un razonamiento con sus consecuencias, por eso, el dominio del lenguaje, nuestra capacidad de empatizar con nuestro receptor viendo sus sistemas representativos, es clave para el proceso comunicativo. Un método eficaz para dominar el metamodelo es a través de un diálogo interno.

El modelo Milton.

Este modelo está relacionado con la hipnosis, induce y utiliza procesos de trance, permitiendo a sus pacientes que superaran sus problemas a través del lenguaje. Es un sistema que complementa y contrasta con el metamodelo. El modelo Milton procura inducir y mantener el trance a través de la utilización de palabras precisas y así conectar con los aspectos más escondidos de la personalidad humana. Durante el trance, la persona está motivada a aprender a través de su parte inconsciente. La finalidad del modelo Milton era la siguiente:

1. Marcar y guiar la realidad de la persona.
2. Distraer y emplear la parte consciente.
3. Acceder a recursos del inconsciente.

Por lo tanto estamos ante un método cuya base elimina uno de los principales problemas que tenemos en nuestra mente, los prejuicios, hábitos, y creencias rígidas establecidas. A través de la hipnosis tenemos un cerebro sin este tipo de barreras, abierto a cualquier tipo de aprendizaje y sin ningún límite a la hora de buscar soluciones y nuevas miras.

Conflicto y Congruencia:

Tan natural como la comunicación es la mala comunicación. A menudo, la mayoría de nuestros conflictos tienen que ver con problemas en la comunicación, a la hora de exponer una idea, un pensamiento, un sentimiento, etc. También nos ocurre cuando somos los receptores de un mensaje, la mala comunicación, la incongruencia en un momento dado puede desembocar fácilmente en un conflicto, al variar el rumbo de la conversación, a menudo no se entiende el mensaje que queríamos transmitir como queríamos o no lo captamos como nuestro receptor pretendía.

Por lo tanto, lo fundamental a la hora de expresarnos (tanto con nosotros mismos cuando pretendemos perseguir un objetivo, como con los demás cuando nos comunicamos) es ser congruente. ¿Cómo sabemos que estamos siendo congruentes? La congruencia según O´Connor y Seymur "es cuando todas nuestras conductas verbales y no verbales apoyan nuestro objetivo." Si somos congruentes las garantías de éxito son elevadas a la hora de alcanzar las metas que nos proponemos. Desde este punto de vista todo parece sencillo, entonces ¿por qué fracasamos? A menudo cometemos incongruencias y no nos damos cuenta hasta que hemos fracasado en nuestro objetivo que algo en nuestro plan estaba siendo incongruente. Por lo tanto, un aspecto fundamental es saber identificar la señal de congruencia.

A la hora de fijar un objetivo, sin duda nuestros valores personales afectan de manera crucial a nuestra capacidad de decisión, tener valores no significa ser incongruente, se puede tener unas creencias espirituales (no tienen por qué ser necesariamente religiosas) profundas e intangibles y al mismo tiempo para llevar a cabo nuestros objetivos inspirados por ellas de una manera lógica, racional y sobre todo: congruente.

Los criterios también da fuerza a nuestros objetivos, si en nuestro mapa mental conectamos un criterio con otro aún mayor, conseguiremos alcanzar nuestro objetivo con más facilidad. O´Connor y Seymur establecieron una jerarquía de objetivos como guía personal para alcanzar la congruencia necesaria que nos permita alcanzar lo que nos proponemos, lo presentan a través de un ejemplo muy común, el de pertenencia a un grupo, algo que se nos puede presentar en nuestro entorno habitualmente, ya sea en la universidad, trabajo, grupo de amigos, etc. La jerarquía que proponen es la siguiente:

1. Si le plantean comprometerse con un grupo y usted accede ¿qué debería ocurrir para que lo abandonara? Encuentre el valor o criterio que le llevaría abandonarlo. No empiece por cuestiones de vida o muerte, piense en algo que sería suficiente para hacer rebosar el vaso.
2. A continuación, pregúntese qué debería ocurrir para permanecer en el grupo en el caso de que lo propuesto en el punto 1 sucediera. Encuentre el criterio por el que anularía el número 1.
3. Ahora, plantéese qué debería ocurrir para que abandonara el grupo aún en el caso de que 1 y 2 se cumplieran. Encuentre un criterio más importante.
4. Siga hasta que ya no pueda continuar, de forma que nada le induzca seguir en el grupo si su último criterio se cumpliera.

La conexión de valores, objetivos y criterios establecen los caminos que componen nuestros mapas mentales. La PNL consiste no sólo en saber realizar estos caminos de manera eficaz, también permite ir desmembrando cada una de las partes que lo componen para su corrección si fuera necesaria para lograr nuestros objetivos. Por lo tanto, si sabemos crear mapas mentales congruentes y al mismo tiempo sabemos analizarlos por partes en el caso de error, seremos capaces de alcanzar nuestros objetivos fácilmente y con garantías de éxito.

Conclusión:

La PNL es un sistema que a pesar de estar en plena actualidad ya lleva cuatro décadas desarrollándose y gracias a su éxito ha conseguido expandirse por gran cantidad de países, siento objeto de estudio en gran cantidad de proyectos que intentan incorporarlo a su campo de estudio: hipnosis, aprendizaje, lingüística, comunicación, etc.

La PNL puede parecer un sistema sencillo, prácticamente de sentido común la primera vez que leemos en qué consiste, pero una vez profundizamos en el tema, vemos que es muy complejo ya que engloba infinidad de conceptos y aspectos inherentes al ser humano, desde sus hábitos inconscientes hasta su manera de dirigirse, sus criterios, objetivos, valores, etc.

Para resumir brevemente en qué consiste la PNL, podremos decir que basta con tener muy claro qué queremos y reflexionemos sobre cómo podemos alcanzarlo. Así de sencillo, el problema está en que la mente humana es muy compleja y en estos dos pasos intervienen una infinidad de agentes que pueden desviarnos de nuestra meta final. Las creencias, nuestros prejuicios, la propia cultura, nuestros valores, etc. intervienen como agentes ambiguos, ya se a de manera positiva (fijar nuestro objetivo) como negativo (no nos permiten muchas veces tener en cuenta opciones que no nos parecen correctas, o que chocan con ideas o prejuicios preconcebidos). Por lo tanto entran en juego factores como el subconsciente, esa laguna negra que todos tenemos en el cerebro y que nadie conoce, ni siquiera nosotros mismos y en ocasiones nos boicotea, pero saber dominar nuestras respuestas, saber anclar nuestras percepciones a otros conceptos que elegimos nos pueden ayudar a superar todas estas barreras. El lenguaje para ello juega un papel fundamental, ya no solo como fuente de información y expresión, sino para la propia reflexión. De ahí, el metamodelo y su importancia para guiar nuestro razonamiento. También el modelo Milton que hemos tratado, que juega con la hipnosis para acceder a nuestro subconsciente, para fijar criterios que nos permitan establecer unas pautas de comportamiento que nos facilitarán nuestro camino y eliminarán una gran cantidad de obstáculos que pueden presentarse de manera fortuita.

Por lo tanto, el estudio de la PNL, es realmente útil para nosotros mismos y nuestra relación con el entorno. Nos ayuda a conseguir nuestros objetivos y metas. ¿No es eso lo que realmente todos queremos?

Bibliografía:

Monografías:

- Bidot, Morat. *Estrategias mentales, Guía Práctica para la Programación Neurolingüística*. Barcelona. EditRobinbook, 1995.

- Dilts, Robert, Epstein. *Aprendizaje dinámico con PNL*. Barcelona. Edit Urano, 1997.

- Krusche. *La rana sobre la mantequilla, PNL, Fundamentos de la Programación Neurolingüística*. Barcelona. Edit Sirio, 2006.

- O´Connor, Seymur, *Introducción a la programación neurolingüística (PNL)*. Barcelona. Edit Urano, 2007.

- O´Connor, Seymur. *PNL para formadores,* Barcelona. Edit. Urano, 2005.

Publicaciones electrónicas:

- Cazau, Pablo. *Estilos de aprendizaje: el modelo de la programación neuolingüística*, en http: //pcazau.galeon.com [ref. 15 de marzo de 2013]

- Romo, López Real, López Bravo. ¿Eres visual, auditivo o Kinestésico? Estilos de aprendizaje desde el modelo de Programación Neuro-lingüística (PNL), [ref. 17 de marzo 2013], http://www.geocities.ws/jorgeechezuria/hwct/t3/pnl2.pdf