

## LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

¿Es Ud. una de esas personas que se aterrorizan ante la idea de subir a un avión? ¿Le producen pánico los insectos o se pone enfermo ante la idea de que una araña se pasee por su mano? Pues esos y otros muchos más son los problemas que trata -a veces de forma espectacular- la Programación Neurolingüística (PNL).

En 1975 dos catedráticos de la Universidad de California -el matemático y psicólogo **Richard Bandler** y el lingüista **John Grinder**- se plantearon un problema aparentemente de investigación pura: ¿por qué teniendo los mismos estudios y prácticamente con las mismas experiencias había profesionales "de éxito" y otros se quedaban en medianías? Pues bien, utilizando técnicas de informática estudiaron los métodos y la forma de relacionarse de varios de los psicólogos más afamados de Estados Unidos procurando encontrar sistemas comunes y, especialmente, vías de comunicación interpersonal que pudieran dar la clave del éxito profesional. Los resultados, después de varios años y muchos cientos de casos, fueron espectaculares: encontraron que la clave del éxito de los profesionales estudiados se basaba en factores de personalidad y conducta que establecían una especie de "mapa" neurológico y que, al ser expresados a través del lenguaje y la actitud corporal, permitían una mejor comunicación no sólo con los demás sino también con uno mismo. Y -lo más importante- comprobaron también que ese "mapa" puede ser modificado con técnicas adecuadas de tal forma que permite la corrección de determinados puntos conflictivos o zonas alteradas.

A partir de ahí, **Bandler** y **Grinder** desarrollaron una serie de técnicas de aplicación muy simple que han revolucionado no sólo el mundo de la comunicación (donde primero se aplicaron) sino también el de la Psicología en el amplio campo de las fobias, adicciones, miedos y problemas de convivencia y de relación, sin ser -ni pretenderlo- una técnica psicológica.

Como dice el propio Bandler: *"Programación neurolingüística (PNL) es un nombre que inventé para evitar la especialización en un campo u otro. En la universidad yo era de esas personas que no atinaban a decidirse y decidí continuar así. Una de las cosas que la PNL representa es una manera de enfocar el aprendizaje humano. Aunque muchos psicólogos usan la PNL para hacer lo que ellos llaman "terapia" creo que es más apropiado describirla como un proceso educativo. Básicamente, desarrollamos maneras de enseñar a la gente a usar su propia cabeza..."*

### UN PEQUEÑO APARTE NEURÓLOGICO PARA EMPEZAR

Está claro que la información que recibimos del mundo que nos rodea y la que nos permite establecer nuestras formas propias de reacción y de relación con él y con nuestros semejantes es a través de nuestros sentidos: olfato, vista, oído y tacto, que engloba también el sentido del gusto.

Sentidos que tienen órganos de percepción (nariz, ojo, oído, papilas táctiles y gustativas) cuya función es transformar las imágenes o las vibraciones recibidas en impulsos eléctricos que serán posteriormente interpretados -"decodificados"- por el cerebro en una serie de áreas específicas para cada sentido y que están física y temporalmente muy alejadas unas de otras.

Pero hagamos un inciso porque lo de la temporalidad requiere una explicación: el estudio del cerebro de los seres vivos ha permitido identificar una serie de estructuras que aparecen en distintas escalas evolutivas. Así, la mayor parte de los insectos funcionan con un solo ganglio nervioso que les faculta para coordinar una serie de actividades simples y poco más. Conforme los organismos van haciéndose más complejos (los reptiles, por ejemplo) van apareciendo estructuras cada vez más complejas, empezando por el cerebelo (el piloto automático de nuestro cuerpo) que desde el llamado arquicerebelo se hace más complicado en los mamíferos inferiores, añadiéndose otra estructura llamada paleocerebelo y, finalmente, el neocerebelo (casi exclusivo del ser humano). Lo mismo pasa en la estructura integradora, la corteza cerebral, cuya complejidad es máxima en el hombre. Pues bien, el sentido del olfato se integra en el llamado bulbo olfatorio -situado debajo de los hemisferios cerebrales- y constituye el órgano más primitivo de nuestra dotación sensorial. Más "moderno" es el oído cuya integración fundamental se hace en el cerebelo, aunque uno y otro tengan una representación (más bien difusa) en la corteza cerebral. La vista, sin embargo, se integra directamente en la corteza visual situada en la parte posterior del cerebro que es una de las últimas adquisiciones evolutivas de nuestra especie.

Toda esta disquisición (y que me la perdonen los neurofisiólogos) viene a cuento para resaltar que nuestros sentidos -por otro lado, conectados a través de distintas estructuras nerviosas con los centros que regulan desde el tono muscular a la producción de hormonas- tienen también una significación distinta en cuanto a la forma y capacidad de impresionarnos y hacernos reaccionar. Y es que observaciones ya clásicas confirman que los datos que recibimos a través de la vista son los que más fácilmente se olvidan, al menos a nivel consciente. Más profundo y duradero es sin embargo el mensaje recibido a través del oído. Pero el recuerdo de un aroma, de un contacto, de un gusto e, incluso, de un dolor son más evocadores y permanecen aún más tiempo en nuestro recuerdo.

### EL ESQUEMA

Normalmente, nuestra mente funciona de acuerdo a tres sistemas de representación: el visual, el auditivo y el kinestésico (tacto y sus especializaciones). Pues bien, para la PNL estos sistemas son susceptibles de programación, lo mismo que cualquier ordenador. Y, como en los ordenadores, la programación se hace a través de la palabra.

Los procesos neurológicos son expresados a través del lenguaje verbal y del que los psicólogos llaman no-verbal, es decir, las actitudes corporales, que son las claves por las que nos comunicamos con nosotros mismos y con los demás. Pues bien, a través de estas pautas podemos organizar nuestras ideas y acciones para producir el resultado deseado.

Como explica **Gustavo Bertolotto**, uno de los pioneros de la PNL en nuestro país: *"Todos sabemos que cada*

*causa tiene su efecto y que lo que nos pasa hoy es producto de las "causas" anteriores que conforman la historia de nuestra vida. Comprendiendo esto y desde el conocimiento de cómo funciona nuestro pensamiento y cómo nos comunicamos con nosotros y con los demás, la Programación Neurolingüística permite elegir libremente las causas adecuadas a los efectos que queremos lograr.*

*Se puede confundir la Programación Neurolingüística con técnicas de control mental o visualización creativa. Pero aunque tengan puntos filosóficos y básicos en común, la PNL brinda un conjunto de técnicas mucho más rápido y potente para los cambios personales. Y no se trata de técnicas nuevas o extrañas a nuestro comportamiento cotidiano. Se trata de conocer y emplear nuestro propio código de comunicación pero empleándolo adecuadamente para comprender mejor nuestras limitaciones y conflictos, y desarrollar áreas y capacidades no aprovechadas que nos permitan realizar los cambios deseados".*

### ¿PARA QUÉ SIRVE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA?

Todos los practicantes de PNL insisten en el hecho de que no se trata de una técnica psicológica. Sin embargo, los resultados que se consiguen en determinadas áreas del comportamiento pueden ser muy llamativos. Así, en las conductas no deseadas -como pueden ser la fobias, los miedos o los llamados "traumas" de la infancia-, los frutos de su aplicación son realmente espectaculares; hasta el punto de poder curarse una insectofobia en una sola sesión de media hora tras haberla padecido décadas. También en problemas de comunicación la PNL consigue muy buenos resultados (no hay que olvidar que nació precisamente como una técnica de comunicación), especialmente en los casos de dificultades de expresión en público, timidez o tartamudeo. Las relaciones interpersonales pueden igualmente mejorar con la aplicación de este sistema, tanto las dificultades de convivencia familiar y laboral como las relaciones de pareja; y, por supuesto, ayuda al logro de objetivos sociales o de estudio.

Planteado así parece una auténtica panacea... y hasta cierto punto lo es ya que gran parte de nuestra vida personal se basa en la comunicación; y ese es precisamente el campo de la PNL. No se trata pues de una psicología alternativa sino de un sistema que permite incrementar las opciones personales y mejorar la calidad de vida.

### LA TÉCNICA

Hay que empezar diciendo que la mayoría de la gente no utiliza su cerebro de forma activa y deliberada. En muchos casos viene a ser como una máquina carente de interruptor que la permita desconectar y que genera continuamente pensamientos, vivencias y actitudes que interpreta de acuerdo con sus propias experiencias y esquemas inducidos durante la educación.

Por otra parte, hay que decir que las personas habitualmente no saben que saben y el sistema de actuación más frecuente se basa en la idea de que si hace lo que siempre se ha hecho se obtendrá lo que siempre se ha obtenido. Sólo si la cosa no funciona se intenta por otro camino. Como dice **Aldous Huxley**, *"la experiencia no es lo que te sucede sino lo que tú haces con lo que te sucede"*.

Y esa es, precisamente, la base de la Programación Neurolingüística. Cualquier actitud indeseada -desde una fobia a una incapacidad para aprender- tiene su origen en una experiencia o conjunto de experiencias que la mente rechaza o considera negativas y que se exterioriza a través del lenguaje o las actitudes corporales.

Por eso durante la entrevista -que es la base de la técnica de PNL- se busca, en primer lugar, fijar las pautas de comunicación de la persona a través de su lenguaje y su actitud corporal así como la importancia subjetiva que concede a su propio problema.

Es lo que Bandler llama *submodalidades*, que vienen a ser las estructuras o patrones con las que el cerebro codifica y clasifica las experiencias y que pueden ser visuales -como el brillo, tamaño o color-, auditivas -como el tono, el ritmo o la intensidad- o kinestésicas -como las sensaciones táctiles, el gusto, el olfato y muchas más.

La empatía -comunicación no verbal presente en las relaciones personales vinculada fundamentalmente con el tono de la voz y el lenguaje del cuerpo- permite pues establecer la pauta de comunicación del individuo.

Una vez establecida la comunicación, el programador (llamémosle así porque no es propiamente un terapeuta) establece el llamado "metamodelo del lenguaje" que consiste en comunicarse con precisión para llegar al interlocutor con nitidez y sin crear malos entendidos, de tal forma que pueda llegar a establecerse un auténtico "mapa" mental limpiándolo de suciedad o parasitismo comunicativo. Lo que se consigue habitualmente relacionando experiencias previas agradables y positivas con el problema negativo que se quiere tratar.

Un ejemplo: la típica "fobia escolar" a las matemáticas, fracciones, raíces cuadradas, etc. Bandler recomienda ponerse frente a una hoja llena de ecuaciones y cerrar los ojos. Luego hay que pensar en una experiencia que fue absolutamente maravillosa, alguna situación en que se estaba excitado y contento... para abrir los ojos uno o dos segundos, volver a cerrarlos y continuar rememorando la experiencia maravillosa. Después de varias alternativas se mirará las ecuaciones cada vez más tiempo. Con ello se logrará que las experiencias se integren totalmente y desaparezca el rechazo a las matemáticas que quizá uno ha arrastrado a lo largo de toda una vida. Esta es -de forma muy simplificada- una de las formas en que funciona la PNL. Pero hay muchas más una vez se planteen los cauces adecuados y la persona conozca bien el funcionamiento de las submodalidades que puede utilizar.

### EL CHASQUIDO

El *chasquido* es una pauta de submodalidad que puede emplearse para casi todo. Consiste, en primer lugar, en identificar dónde está el problema que quiere tratarse, sea un hábito negativo (como comerse la uñas) o una actitud (como contestar mal a la pareja).

Después hay que identificar la imagen clave, es decir, visualizar lo que se hace justo antes del momento en que se produce la situación que se pretende rechazar. Puesto que esta es la clave para una respuesta que disgusta a la persona debe producirse al menos cierto desagrado asociado con la imagen.

Luego hay que crear la imagen del resultado: visualizarse tras lograr el cambio deseado procurando que sea una visión realmente atractiva.

Una vez integradas las dos imágenes deben representarse alternativamente, comenzando con la primera - grande y brillante- y la del resultado -pequeña y oscura- en un ángulo inferior; y entonces hacer crecer imaginariamente la segunda poco a poco de tal forma que cubra y anule la primera, como un *chasquido* brillante. Habitualmente funciona.

Hay muchas técnicas y trucos en esta joven modalidad del arte de curar que, en definitiva, es también - fundamentalmente- un arte de comunicarse.

La PNL está en sus comienzos pero tiene un amplio campo de trabajo que simplifica muchos conceptos sobre la conducta y la relación entre las personas y la convivencia con uno mismo. Por tanto, su futuro es prometedor.

**Andrés Rodríguez-Alarcón**

**DISCOVERY SALUD**

[www.dsalud.com](http://www.dsalud.com)

**Artículo publicado en Discovery Salud**