



## IMPORTANCIA DE LA PALABRA Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

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.

Basándose en los datos obtenidos a través de todas sus investigaciones, Bandler y Grinder elaboraron el sistema que hoy día es utilizado como sistema genérico de aprendizaje o como terapia: PNL. A través de este sistema, se logra resultados eficaces, tales como: auto motivarse y motivar, perder los miedos, generar confianza en uno mismo, relaciones interpersonales armónicas, relaciones sexuales placenteras, dejar malos hábitos o vicios, y hasta curar algunas enfermedades. Bandler y Grinder afirman que un terapeuta bien formado, puede lograr resultados eficaces en sus pacientes con sólo uno o dos ejercicios. Esta ha sido una de las características que evidencia la PNL, lograr resultados exitosos en poco tiempo, al contrario que otros sistemas psicoterapéuticos, en los cuales se obtiene resultado después de varios años de tratamiento (psicoanálisis). Hasta los actuales momentos, no existe una teoría que respalde por lo que existe un escepticismo en el sector académico; sin embargo, los cursos de PNL se implementaron para formar educadores y psicólogos en el proceso de orientación humana, siendo tan eficaces los resultados que al ser conocidos por empresarios competitivos del mundo económico, la PNL se ha difundido por el mundo entero para la preparación de gerentes y recursos humanos para lograr adaptarse al contexto social cambiante, dirigir grupos de personas, creando situaciones propicias para que sus empleados puedan desarrollar todo su potencial.



*Documento resumen (ver créditos)*

La PNL, es considerada una herramienta idónea para vivir en libertad, objetivo que quiere lograr la humanidad desde sus inicios. Es un instrumento adecuado para transformar las situaciones vitales que marcaron nuestra identidad durante la infancia o la adolescencia, para rescribir la historia de nuestra vida, revivir de manera consciente los episodios de nuestra existencia. Revivir una situación traumática, nos permite obtener conclusiones diversas para ser trabajadas a través de la herramienta PNL y de esta manera cambiar nuestra vida futura.

### **¿Qué es y cómo se aplica 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.

Si se interpreta el concepto literalmente, enseguida se piensa en la informática y en los ordenadores. Para comprender cómo se da el proceso de cambio, se puede imaginar a la persona introduciendo datos en la computadora (cerebro) quien procesa, almacena y actualiza cuando las circunstancias lo requieren. Los datos son las experiencias sensoriales (lo que se oye, siente, palpa, saborea, ve). Esto es procesado y almacenado. Cuando se debe decidir sobre cómo actuar ante determinada situación, los datos se actualizan y se antepone el que decidirá cómo tomar la decisión. La PNL parte de una experiencia sensorial específica almacenada en el cerebro. Lo importante para trabajar con ella, es conocer la estructura y las condiciones en las que se procesó y almacenó la experiencia.

El Mapa No Es El Territorio No actuamos directamente sobre lo que acostumbramos a denominar la realidad, sino sobre una representación de ella, que es nuestro mapa personal. Cada persona es diferente por lo tanto cada mapa de la realidad difiere del mapa del otro. Muchos conflictos surgen porque partimos del principio de que el otro posee las mismas referencias que nosotros, usa los mismos itinerarios de pensamiento y debe saberlo queremos decir. La construcción del recuerdo, la estructura de la experiencia se basan en nuestra elección de las informaciones que consideramos útiles o pertinentes en función del objetivo o acción en curso.

Cuando nos comunicamos con los demás, por lo general no tenemos en cuenta esta selección de información, tan aferrados como estamos a la creencia de actuar sobre la misma realidad que el otro, esto es fuente de incomprensión y malentendidos.

### **Sistemas de representación sensorial**

#### **Visual**

Postura algo rígida.

Movimientos hacia arriba.

Respiración superficial y rápida.

Voz aguda, ritmo rápido, entrecortado.

Palabras visuales (ve, mira, observa)

### **Auditivo**

Postura distendida

Posición de escucha telefónica

Respiración bastante amplia

Voz bien timbrada, ritmo mediano

Palabras auditivas (oye, escucha)

### **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**

Ver

A primera vista

Evidentemente

Visiblemente

Claro

Luminoso

### **Auditivo**

Escuchar

Si oí bien

Prestar oído

Con el oído alerta

Hacer el sordo

Hacer eco

### **Kinestésico**

Sentir

Sentido común

Los pies en la tierra

Calor

Tibieza

Frialdad



*Documento resumen (ver créditos)*

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

## **Las Estrategias**

La observación de las secuencias de las claves de acceso nos permite el conocimiento de las estrategias. El hecho más notable es que por lo general poseemos sólo una estrategia de actividad.

En una estrategia se distinguen tres etapas: la entrada, las operaciones y la salida. Esta observación nos permite saber cómo y con cuál sistema de representación sensorial vamos a presentar nuestra información, y con cuál será representada la de otra persona, ya que si respetamos la secuencia de las estrategias propias y ajenas, comprenderemos más fácilmente lo que tenemos que decirle al otro. La percepción sensorial se convierte pues, en el punto de partida de esta herramienta de trabajo, percibir correctamente los procesos interiores es sumamente importante cuando debemos tratar con otras personas. El vendedor que insiste una y otra vez ante un comprador de actitud vacilante, quizás consiga que adquiera el producto, pero habrá perdido un cliente. El jefe que no es capaz de reconocer los síntomas de futuros problemas entre sus colaboradores, no podrá evitar que estos crezcan y se agraven. Un profesor que no conozca el modo en que sus alumnos asimilan sus exposiciones, no podrá dirigir adecuadamente sus procesos de

aprendizaje. El amante que no se dé cuenta que su amada necesita ciertas señales para sentirse querida, correrá el riesgo de perderla y verse sustituido por alguien más atento. Un consejero psicológico que no acierte a identificar los estados problemáticos y las resistencias internas de sus clientes, no tendrá éxito en sus terapias. El primer paso en la PNL consiste, pues, en agudizar la percepción para evitar las interpretaciones erróneas. (Mohl, 1999).

## **La Calibración**

La observación de una serie de modificaciones en una persona que evoca una situación agradable, nos permite obtener una fotografía que permite reconocer cuando está en un estado positivo.

**Los signos a nivel visual son:** la expresión del rostro (tono de los músculos cutáneos), el color de la piel, las claves de acceso visual, los movimientos, la postura.

**Los signos a nivel auditivo son:** la calidad de la voz (tono, ritmo, volumen), la elección de las palabras y el contenido del discurso.

**A nivel kinestésico:** Toques, apretón de manos.

## **EJERCICIOS DE CALIBRACION:**

Se pide al interlocutor que piense en algo que forme parte importante de su experiencia personal agradable.

Haga una pausa.

Pídale que piense en algo intrascendente.

haga su calibración.

Formule preguntas y trate de saber si dice la verdad o no.

Después de diez preguntas cambie de rol.

## **SELECCION DE INFORMACION:**

**A)** Se pide al grupo que mire alrededor distinguiendo el número y secuencia de los colores que pueden ver.

**B)** Pídeles que distingan en secuencia los ruidos que pueden escuchar.

C) Pídeles que sientan las sensaciones de su cuerpo y las anoten en secuencia.

D) Comparación de las experiencias de dos a dos y en el grupo.

### **RECUERDOS DE EXPERIENCIAS:**

A) Un participante (1) le pide a otro (2) que recuerde un acontecimiento banal y frecuente, describiendo lo que vio; por ejemplo tomar un autobús, entrar a un cafetín, etc. Un tercer participante (3) lo describe aparte.

B) Participante 1 le pide a participante 3, que describa lo que escucho, durante la actividad semejante; mientras participante 2 lo hace aparte.

C) Se comparan las respuestas de 2 y 3.

D) Se pide a 2 y 3, que describan lo que sintieron durante la experiencia común.

E) Se destacan las semejanzas y diferencias.

### **SELECCION DE INFORMACIONES:**

A) Se plantea una situación en la cual una persona cita a otra en una plaza, cuando ésta llega le dice que Llegó con retraso.

B) Se piden referencias para tal afirmación.

C) Se contrastan las diferentes opciones.

Otra alternativa es plantear la situación de sentirse extraviado en un lugar que no conoce y entonces preguntar: ¿Cómo sabe que está perdido?, ¿Cómo intenta volver a encontrar el camino correcto?, ¿Cómo sabe que lo ha encontrado?

### **COMPARACIÓN DE INFORMACIONES I:**

A) Se interroga al grupo sobre quienes han visitado un lugar determinado, hasta encontrar por lo menos dos que lo hayan hecho.

B) Cómo hace para verificar que la persona realmente ha estado en ese lugar? ¿Cuáles elementos referenciales diferentes utiliza cada uno?

C) Se comparan similitudes y diferencias en el recuerdo.

## COMPARACIÓN DE INFORMACIONES II:

- A) El participante 1 le explica al participante 2, los detalles de un problema y su solución, mientras el participante 3 está excluido.
- B) El participante 2 le explica al participante 3 lo mismo, el participante 1 está excluido.
- C) El participante 3 le explica el procedimiento a los participantes 1 y 2.

Se destacan las diferencias y similitudes entre las versiones, estudiando las semejanzas en relación con las referencias a los sistemas de representación, a un sistema de valores o a creencias y suposiciones.

## COMPARACIÓN DE INFORMACIONES III:

- A) Se le pide al participante 1 información sobre un suceso ocurrido hace tiempo y muy probablemente conocido por todo el mundo, se le solicita que de abundantes detalles.
- B) El participante 2, formula preguntas acerca del suceso.
- C) El participante 3, formula preguntas que ha olvidado hacer el 2 y completa las respuestas y aporta detalles de las hechas por el 1.
- D) Entre todas las informaciones eligen las que consideran más útiles y las clasifican por orden de importancia.
- E) Se somete al grupo para completarlas y se clasifican con relación a: valores, creencias, suposiciones, emociones.

**Meta:** Saber Expresar Lo Que Se Quiere

Se debe definir, primeramente el objetivo. Conocer el cómo más que el por qué, es decir, el objetivo definido en forma de proceso y no de racionalización o justificación.

Pregúntese:

¿Qué quiere?

¿Cómo sabrá lo que ha logrado?

¿Cómo lo sabrá la otra persona?

¿Qué pasará cuando lo haya conseguido?

¿Qué es lo que le impide conseguirlo?

¿Cuándo lo quiere?

¿Qué podría perder obteniéndolo?

**Se le sugiere tomar en consideración lo siguiente:**

Aceptar sólo las respuestas formuladas positivamente (quiero estar delgada, en lugar de no quiero estar gorda; bésame, en lugar de tú nunca me besas; Quieres salir, en lugar de por qué no salimos y otras).

Preferir las respuestas expresadas en términos concretos (este vestido me hace ver más delgada, en lugar de la ropa que uso me hace ver gorda; me gusta escuchar que me quieres, en lugar de tú nunca me has querido; podemos ir al cine, en lugar de nunca me llevas a ninguna parte y otros) Para lograr resultados eficaces, se debe:

Definir objetivos a corto, mediano y largo plazo.

Coordinar los objetivos en el tiempo.

Definir los objetivos, proyectando al futuro nuevas etapas.