

## Monografía

**Título:** Programación Neurolingüística.

**Autor:** Dr. C. Vladimir Vega Falcón (Universidad de Matanzas, Cuba)

### **Introducción:**

La presente monografía aborda un tema atractivo, práctico y de gran actualidad: la **Programación Neurolingüística (PNL)**.

El objetivo fundamental de la misma es crear una visión amena y actualizada de este tema que comenzó su camino a principios de los años 70, como una tesis universitaria de Richard Bandler, quien, junto a su profesor, John Grinder, se fijaron en los modelos de conducta humana para comprender cómo hacían algunas personas y profesionales para conseguir los máximos desarrollos de excelencia, mientras otras personas, haciendo aparentemente lo mismo, no los conseguían. En esencia, la PNL 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. Estas herramientas de

comunicación pueden ser aprendidas por todo el mundo, con el fin de conseguir la mayor efectividad en el desarrollo personal y profesional.

La PNL te puede ayudar a:

- Conseguir una comunicación más efectiva con tu pareja, con tus hijos, en el trabajo o con tus amigos.
- Comprender cómo funciona tu mente y cómo hacer que tu mente sea más efectiva, consiguiendo un control sobre lo que sientes y sobre lo que haces.
- Diseñar tu vida, sabiendo qué quieres conseguir en cada área y dándote las herramientas para que te acerques a tus objetivos.
- Establecer "sintonía", una de las llaves de la comunicación efectiva.
- Establecer buenas relaciones con tu pasado, eliminando todo aquello que ya no te sirve en el presente.
- Ser más efectivo en todas las áreas de tu vida, modelándote a ti mismo o a otros en aquellas estrategias que te llevan al éxito.

## **Desarrollo:**

### **La Psicoterapia como antecedente histórico de la Programación Neurolingüística**

Para indagar sobre el surgimiento de la PNL, resulta necesario incursionar en la Psicoterapia, que según la Biblioteca Premium Microsoft Encarta 2006, es el tratamiento de las enfermedades mentales por procedimientos basados en la comunicación verbal y emocional, así como en otros comportamientos simbólicos.

Siguiendo a esta propia fuente bibliográfica, la psicoterapia se diferencia de la ayuda informal que una persona puede prestar a otra en, al menos, dos aspectos: el primero, en que la controla un psicoterapeuta, formado y autorizado para ello, lo que supone una sanción cultural que le otorga la autoridad propia de los médicos; el segundo es que se apoya en teorías científicas que han estudiado el origen de los trastornos mentales y la forma de aliviar sus consecuencias. Precisamente porque la comunicación es fundamental en la mayoría de las formas de psicoterapia, la relación que se establece entre el terapeuta y el paciente es mucho más importante que en otras relaciones médicas. La personalidad del terapeuta influye en el paciente y puede ser utilizada de modo deliberado para conseguir determinados objetivos terapéuticos.

La curación de los trastornos mentales y emocionales a través de métodos exclusivamente psicológicos data de tiempos remotos. A lo largo de la historia, estos métodos han estado basados en creencias y ceremonias religiosas o mágicas. A mediados del siglo XVIII las técnicas psicoterapéuticas comenzaron a basarse en principios científicos cuando el físico austriaco **Franz Anton Mesmer** usó por vez primera una forma de sugestión que denominó "magnetismo animal". Las neurosis se tratarían en el siglo XIX con medios semejantes, además de los baños de aguas medicinales o las dolorosas corrientes eléctricas (electrochoque) cuya efectividad también dependía en gran parte de la sugestión ejercida sobre el paciente. La hipnosis como forma de sugestión para aliviar ciertas dolencias psíquicas alcanzó su máximo esplendor a finales del siglo XIX, gracias a las investigaciones del neurólogo

francés **Jean Martin Charcot**, quien trabajó con mujeres epilépticas en el antiguo hospital de la Salpêtrière de París.



**Franz Anton Mesmer (1734-1815)**



**Jean Martin Charcot (1825-1893)**

Posteriormente, el médico austriaco **Sigmund Freud** desarrolló teorías centrales para el psicoanálisis, la psicología de la sexualidad humana y la interpretación de los sueños. A pesar de que sus teorías, aparecidas a finales del siglo XIX, fueron muy controvertidas en su época, su trabajo se aceptó posteriormente. Quizás su contribución más importante sea el haber establecido una conexión entre los comportamientos humanos anómalos y el inconsciente.



**Sigmund Freud (1856-1939)**

### **Psicoterapia Psicoanalítica**

Estimulado por las demostraciones de Charcot sobre el valor terapéutico de la hipnosis, el neurólogo austriaco Sigmund Freud empleó esta técnica, no para sugestionar al paciente, sino para evocar recuerdos olvidados y dolorosos. A través de la hipnosis, intentó ayudar a sus pacientes y al mismo tiempo recoger los hechos en los que basaría su teoría del funcionamiento psíquico. Freud sostenía que durante el desarrollo de la personalidad las pulsiones (instintos) agresivas o sexuales indeseables eran expulsadas de la conciencia. Estas pulsiones reprimidas se expresaban en los síntomas de las neurosis en su constante lucha por liberarse.

Según Freud, estos síntomas podrían ser eliminados llevando las fantasías y las emociones reprimidas de nuevo a la conciencia. Primero empleó la hipnosis como

medio para lograr este acceso al inconsciente, pero pronto abandonó esta técnica en favor de la asociación libre, método en el que se les pide a los pacientes que verbalicen lo primero que les viene a la mente, por absurdo que les resulte, ya sean recuerdos, fantasías o sueños. Mediante la interpretación de estas asociaciones, Freud ayudaba a sus pacientes a profundizar en el conocimiento de su propio inconsciente como forma de llegar al origen de sus problemas.

Más tarde, Freud valoró el aprendizaje adquirido a través del estudio de la estructura psíquica de sus pacientes y denominó transferencia a la relación emocional que se establece entre el paciente y el terapeuta, que según su punto de vista reflejaba los primeros sentimientos del paciente hacia sus progenitores. La asociación libre y las reacciones de transferencia son todavía hoy elementos básicos de las sesiones psicoanalíticas.

### Otras Escuelas Psicoanalíticas

Algunos de los discípulos más destacados de Freud, que discreparon con importantes aspectos de su teoría y consecuentemente con los métodos y técnicas de aplicación clínica, fundaron escuelas propias. En la **Tabla 1** se puede observar una breve síntesis de algunos de los principales aportes que se desarrollaron en materia de psicoterapia a través de la historia.

**Tabla 1. Aportes a la psicoterapia.**

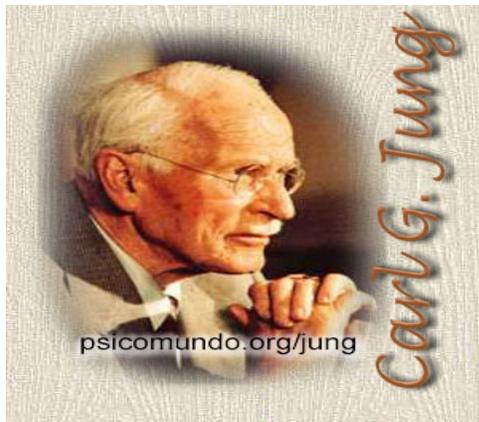
<b>Autor</b>	<b>Profesión/ Nacionalidad</b>	<b>Aportes</b>
<b>Franz Anton Mesmer</b> <b>(1734-1815)</b>	Médico/ austriaco	Usó por vez primera una forma de sugestión que denominó “magnetismo animal”.
<b>Jean Martin Charcot</b> <b>(1825-1893)</b>	Neurólogo/ francés	Considerado el padre de la neurología clínica. Utilizó con éxito la hipnosis como forma de sugestión.
<b>Sigmund Freud</b> <b>(1856-1939)</b>	Médico y neurólogo/ austriaco	Fundador del psicoanálisis. Desarrolló teorías centrales para el psicoanálisis, la psicología de la sexualidad humana y la interpretación de los sueños. Utilizó la hipnosis para evocar recuerdos olvidados y dolorosos.
<b>Carl Gustav Jung</b> <b>(1875-1961)</b>	Psiquiatra y psicoanalista/ suizo	Fundador de la escuela analítica de la psicología. Interpretó los problemas mentales como un modo patológico de procurar la autorrealización personal y espiritual.
<b>Alfred Adler</b> <b>(1870-1937)</b>	Psicólogo y psiquiatra/ austriaco	Subrayó el papel de los sentimientos de inferioridad y los mecanismos compensatorios de defensa, como causa básica de su carácter psicopatológico.

<b>Erich Fromm</b> (1900-1980)	Psicoanalista/ alemán- estadounidense	Aplicó la teoría psicoanalítica a problemas sociales y culturales.
<b>Karen Horney</b> (1885-1932)	Psiquiatra/ alemana	Fundó una escuela de psicoanálisis neofreudiana a partir de la hipótesis de que muchos tipos de neurosis son el resultado de conflictos emocionales que comienzan en la infancia y de problemas en las relaciones interpersonales.
<b>Erik Erikson</b> (1902-1994)	Psicoanalista/ alemán- estadounidense	Relacionó el crecimiento de la personalidad con los valores sociales y familiares.
<b>Carl Rogers</b> (1902-1987)	Psicólogo/ estadounidense	Desarrolló métodos de psicoterapia centrados en el paciente, o terapias no directivas.

Fuente: elaboración propia.

## Jung

Uno de los discípulos más destacados de Freud fue el psiquiatra suizo Carl Gustav Jung, quien pensó que éste había sobrevalorado las pulsiones sexuales como origen del comportamiento. Jung opinaba que el potencial personal de un individuo, de naturaleza no sexual, debía ser reconocido o se desembocaría en una neurosis. En consecuencia, los terapeutas que pertenecen a esta escuela intentan ayudar a los pacientes a reconocer sus propias fuerzas internas para que procuren el desarrollo y la realización personal, superando así los conflictos. Acostumbran a tratar a sus pacientes con asiduidad al principio de la terapia, para después verlos una vez a la semana durante meses o años. Las técnicas para resolver los problemas inmediatos son variadas y pragmáticas, como los métodos de evaluación de Jung, de ahí la razón de su éxito. Los sueños y las creaciones artísticas se emplean para obtener asociaciones del paciente con los arquetipos, imágenes innatas que Jung creía compartidas por todos y transmitidas a través de generaciones.



**Carl Gustav Jung (1875-1961)**

## Adler

Otro discípulo de Freud que creó escuela fue el psicólogo austriaco Alfred Adler, quien también trató de minimizar la importancia de las pulsiones sexuales en el comportamiento humano. Para Adler, la indefensión de los niños recién nacidos es lo que producía en ellos sentimientos de inferioridad, a los que se trataría de responder con una actitud de superioridad que se convertiría en un elemento vital. Esta búsqueda constante de poder y significación constituiría lo que él llamó interés social, que englobaba también la empatía y la identificación con otros seres humanos. Según Adler, los trastornos psicológicos provienen de un modo de vida equivocado, que supone la adopción de opiniones y metas erróneas, por un escaso desarrollo del interés social. En consecuencia, desde este enfoque se considera que el trabajo del terapeuta es reeducar a los pacientes haciéndoles ver sus errores y animándolos a desarrollar un mayor interés social.

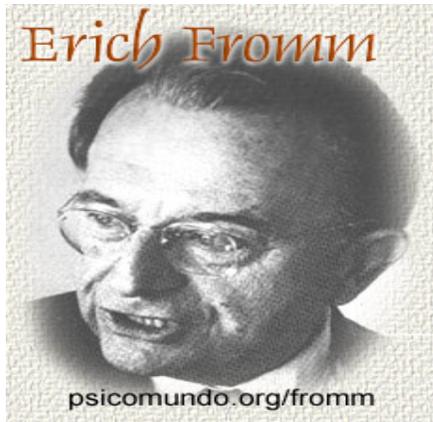


**Alfred Adler (1870-1937)**

## Fromm, Horney y Erikson

Algunos de los seguidores de Freud han elaborado teorías sobre la neurosis que hacen hincapié en el rol de las variables sociales y culturales en la formación de la personalidad. Entre estos pensadores y sus escuelas, denominados genéricamente neofreudianos, destacan los alemanes **Erich Fromm**, **Karen Horney** y **Erik Erikson**, quienes en la década de 1930 emigraron a Estados Unidos.

**Fromm** sostenía que el problema fundamental que cada persona debe afrontar es un cierto sentimiento de soledad. Según Fromm, la meta en la vida es orientarse, echar raíces y hallar seguridad uniéndose a otras personas manteniendo la independencia individual.



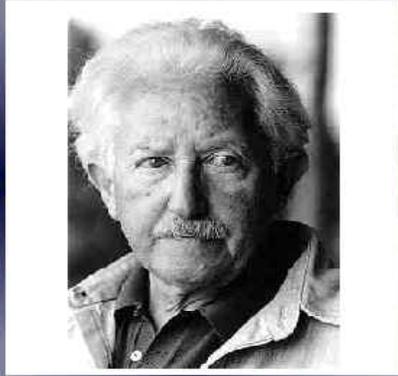
(1900-1980)

**Horney** creía que el comportamiento neurótico bloquea la capacidad, inherente a la persona, de desarrollarse positivamente y poder cambiar una determinada situación. La labor de la terapia, según su punto de vista, es hacer ver al paciente que no necesita defenderse creando sus propios obstáculos, sino identificarlos y aclararlos, lo que le permitirá movilizar sus fuerzas innatas para cambiar una situación de forma constructiva.



**Karen Horney (1885-1932)**

**Erikson**, como Horney, estaba convencido de que los seres humanos tienen capacidad para crecer durante sus vidas, y que la guía de ese cambio positivo está en el yo, que puede madurar saludablemente si las condiciones ambientales son las apropiadas. Si esta maduración fracasa, la persona puede recurrir a la terapia como medio para adquirir la confianza básica necesaria para tener un yo saludable. A diferencia del psicoanálisis tradicional, Erikson, que se inició como terapeuta infantil, trabajó con las familias de los pacientes.



**Erik Erikson (1902-1994)**

### **Psicoterapia Humanística**

Nacida como una reacción al psicoanálisis, esta escuela basa su terapia en el potencial de bondad que hay en la naturaleza humana.

#### **Carl Rogers**

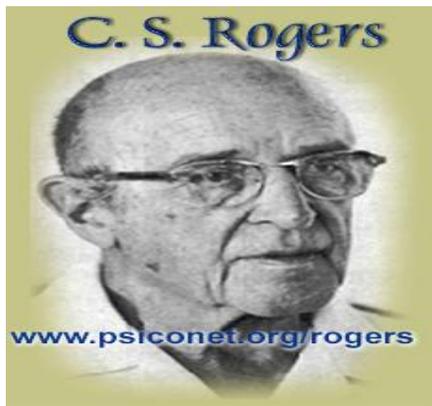
**Carl Rogers** desarrolló una nueva forma de psicoterapia centrada en el paciente. Según Rogers, cada persona tiene las capacidades para comprenderse a sí mismo y resolver sus problemas. Los terapeutas muestran empatía con el paciente y una sincera preocupación por lo que le sucede, con el fin de que éste revele sus verdaderos sentimientos sin miedo a ser juzgado.

La más clásica de las terapias humanistas es la psicoterapia centrada en el paciente. El psicólogo estadounidense Carl Rogers sostenía que los individuos, así como todos los seres vivos, están dirigidos por una tendencia innata a sobrevivir y reafirmarse que les lleva al desarrollo personal, a la madurez y al enriquecimiento vital. Cada persona tiene capacidad para el autoconocimiento y el cambio constructivo que la acción del terapeuta, que deberá reunir una serie de cualidades personales esenciales, ayudará a descubrir.

Rogers daba así más importancia a las actitudes del terapeuta que a su capacidad o a su preparación técnica. Utilizaba el término 'cliente' en vez de paciente para subrayar que su método de tratamiento no era manipulador ni médico, sino que se basaba en la comprensión adecuada y sensible de sus experiencias y necesidades. La segunda cualidad importante del psicoterapeuta es la aceptación incondicional positiva, que se abstiene de juzgar lo que el paciente dice o relata. La autenticidad o ausencia de simulación era la tercera cualidad que él consideraba esencial.

Rogers describió el proceso del tratamiento como la reciprocidad entre las actitudes del cliente y del terapeuta. Precisamente porque el terapeuta escucha de forma

incondicional, el cliente aprende a escuchar incluso los pensamientos que más teme, hasta alcanzar un estado de autoaceptación donde es posible el cambio y el desarrollo.



(1902-1987)

### Terapia de la Gestalt

La terapia de la Gestalt, otro enfoque humanista, fue desarrollada por el psicoanalista alemán **Frederick (Fritz) S. Perls**. Según Perls, la civilización moderna conduce de forma inevitable a la neurosis, ya que obliga a las personas a reprimir sus deseos naturales y, por tanto, los frustra en su tendencia innata a adaptarse biológica y psicológicamente a su entorno. En consecuencia, aparece la ansiedad neurótica. Ajeno a la tradición psicoanalítica, Perls sostenía que el descubrimiento intelectual de lo que al paciente le está sucediendo es insuficiente para curar el trastorno, por lo que elaboró ejercicios específicos pensados para mejorar la conciencia de la persona sobre su emoción, estado físico y necesidades reprimidas, a través de estímulos físicos y psicológicos del ambiente. La terapia gestaltista se lleva a cabo con individuos y con grupos, por lo general en sesiones semanales, durante dos años.



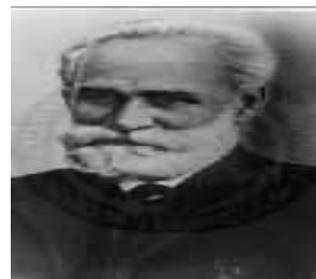
**Frederick (Fritz) S. Perls (1893-1970)**

### Terapia de conducta

A diferencia de la mayoría de las demás formas de psicoterapia, la terapia de conducta no se basa en una teoría de la neurosis, sino que deriva de la aplicación de los métodos propios de la psicología experimental a los problemas de la persona que acude a la consulta. Los terapeutas de conducta, por lo general psicólogos, no se preocupan directamente de las fuerzas psíquicas subyacentes, sino que se centran en la conducta externa, observable, que causa malestar a sus clientes. Parten de que todas las conductas, tanto las adaptadas como inadaptadas, se aprenden según principios concretos ampliamente estudiados en Rusia por **Iván Pávlov**<sup>1</sup> y en Estados Unidos por **Burrhus Frederic Skinner**<sup>2</sup>, entre otros. Los terapeutas de conducta creen que se pueden aplicar los mismos principios del aprendizaje para corregir las conductas anormales.



**Burrhus F. Skinner (1904-1990)**



**(Iván Pávlov (1849-1936))**

Con independencia de la técnica específica que después utilicen, comienzan el tratamiento estudiando el problema del paciente y las circunstancias que lo rodean. No valoran ni buscan significados ocultos, sino que se centran en los fenómenos observables que pueden ser medidos. Sobre la base de este análisis de conducta, formulan hipótesis sobre las circunstancias que, a su parecer, mantienen la conducta no deseada; a continuación, tratan de alterar estas circunstancias una por una, observando si así cambia la conducta del sujeto.

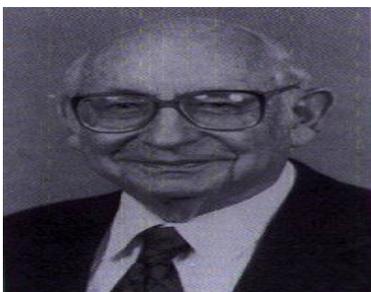
De las numerosas técnicas empleadas por los terapeutas de conducta, una de las principales es la desensibilización sistemática, procedimiento desarrollado por el polémico psiquiatra **Joseph Wolpe** (Sudáfrica), quien llegó a emplear estas técnicas para eliminar lo que él consideraba “conducta desviada”, incluyendo la homosexualidad o la infidelidad conyugal. No obstante, en un principio se aplicaron para eliminar fobias y en general aquellos trastornos en los que un estímulo

---

<sup>1</sup> Ivan Petrovich Pavlov fue un fisiólogo ruso ganador del Premio Nobel en 1904 por sus investigaciones sobre el funcionamiento de las glándulas digestivas. Hoy se estima que la obra de Pavlov ha sido precursora, ya que fue el primero en efectuar investigaciones sistemáticas acerca de muchos fenómenos importantes del aprendizaje, como el condicionamiento, la extinción y la generalización del estímulo.

<sup>2</sup> Burrhus Frederic Skinner fue un psicólogo norteamericano que estableció y desarrolló una ciencia de la conducta a la que llamó Análisis experimental del comportamiento y la filosofía de esta ciencia que llamó Conductismo radical.

determinado origina una reacción de ansiedad desproporcionada. Básicamente, la técnica consiste en ayudar al paciente a relajarse, para así presentarle de forma gradual los objetos o las situaciones que le producen ansiedad.



**Joseph Wolpe (1915-1997)**

### **Aprendizaje de la agresividad a través de la observación**

Recientemente, los terapeutas de conducta han empezado a prestar más atención a la influencia del pensamiento en la conducta, espoleados por el ejemplo del psicólogo canadiense **Albert Bandura**.



**Albert Bandura (1925-presente)**

Las terapias de conducta cognitivas emplean este enfoque para cambiar ideas y hábitos intelectuales que al parecer son la causa del malestar del paciente.

El conductismo, con su énfasis sobre los métodos experimentales, se focaliza sobre variables que pueden observarse, medirse y manipular y rechaza todo aquello que sea subjetivo, interno y no disponible (lo mental). En el método experimental, el procedimiento estándar es manipular una variable y luego medir sus efectos sobre otra. Todo esto conlleva a una teoría de la personalidad que dice que el entorno de uno causa nuestro comportamiento.

Bandura consideró que esto era un poquito simple para el fenómeno que observaba (agresión en adolescentes) y por tanto decidió añadir un poco más a la fórmula: sugirió que el ambiente causa el comportamiento; cierto, pero que el comportamiento causa el ambiente también. Definió este concepto con el nombre de **determinismo recíproco**: el mundo y el comportamiento de una persona se causan mutuamente.

Más tarde, fue un paso más allá. Empezó a considerar a la personalidad como una interacción entre tres "cosas": el ambiente, el comportamiento y los procesos psicológicos de la persona. Estos procesos consisten en nuestra habilidad para abrigar imágenes en nuestra mente y en el lenguaje. Desde el momento en que introduce la imaginación en particular, deja de ser un conductista estricto y empieza

a acercarse a los cognocivistas. De hecho, usualmente es considerado el padre del movimiento cognitivo.

El añadido de imaginación y lenguaje a la mezcla permite a Bandura teorizar mucho más efectivamente que, digamos por ejemplo, Skinner con respecto a dos cosas que muchas personas consideran "el núcleo fuerte" de la especie humana: el aprendizaje por la observación (modelado) y la auto-regulación.

Otros enfoques cognitivos similares han sido diseñados por los terapeutas que, formados en el psicoanálisis, estaban algo decepcionados de sus teorías y sus técnicas. La más antigua de estas aproximaciones es la terapia racional-emotiva del psicólogo estadounidense **Albert Ellis**, que parte de considerar las creencias irracionales y el modo ilógico de pensar como causas de los trastornos emocionales. Su tratamiento consiste en que el paciente se enfrente a su irracionalidad, animándolo a trabajar vigilando ese modo irracional de pensar para sustituirlo por pensamientos y emociones más coherentes.



**Albert Ellis (1913-presente)**

Ellis considera que el núcleo de su teoría está representado por una frase sencilla atribuida al filósofo griego Epícteto: "Las personas no se alteran por los hechos, sino por lo que piensan acerca de los hechos". Sintética y gráficamente Ellis resumió su teoría en lo que denominó el "ABC" recordando que "entre A y C siempre está B".

"**A**" (por "**A**ctivating Event ") representa el acontecimiento activador, suceso o situación. Puede ser una situación o acontecimiento externo o un suceso interno (pensamiento, imagen, fantasía, conducta, sensación, emoción, etc.).

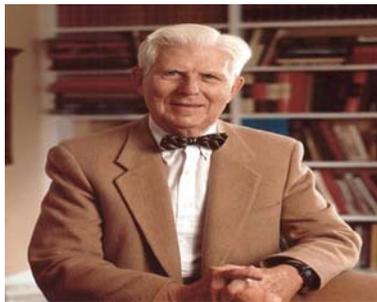
"**B**" (por "**B**elief System") representa en principio al sistema de creencias, pero puede considerarse que incluye todo el contenido del sistema cognitivo: pensamientos, recuerdos, imágenes, supuestos, inferencias, actitudes, atribuciones, normas, valores, esquemas, filosofía de vida, etc.

"**C**" (por "**C**onsequence") representa la consecuencia o reacción ante "A". Las "C" pueden ser de tipo emotivo (*emociones*), cognitivo (*pensamientos*) o conductual (*acciones*).

Actualmente, en este modelo las relaciones se consideran más complejas que en el esquema original del ABC, siendo todos los elementos relacionados e interactuantes. En un análisis más profundo, se explica que las relaciones no son ni exclusivas ni lineales ni unidireccionales como en el esquema anterior, pero que éste

es el modelo básico y más didáctico para explicar el origen y el tratamiento de los trastornos.

Otra técnica relacionada con el enfoque cognitivo, que se ha mostrado eficaz en el tratamiento de la depresión, es la desarrollada por el psicólogo estadounidense **Aaron T. Beck**, que parte del supuesto de que los individuos depresivos tienden a formar pensamientos negativos sobre ellos mismos y sus capacidades, sobre el mundo circundante y sus experiencias en él, y sobre el futuro —lo que se conoce como ‘tríada cognitiva’ de la depresión. Estas tendencias serían básicamente un problema del pensamiento, es decir, de utilizar modos de pensar inapropiados. Sus técnicas terapéuticas, como los planteamientos conductistas más estrictos, se dirigen a corregir el problema directamente, más que a intentar comprender sus orígenes en el pasado del individuo.



**Aaron T. Beck (1921-presente)**

### **Terapia de grupo**

La terapia de grupo comenzó a principios del siglo XX. En Europa, el primero en emplearla fue el rumano **Jacob Levy Moreno**, psiquiatra de formación psicoanalítica que llevaba a sus pacientes a exteriorizar sus problemas para hacerles conscientes de ellos. Su psicodrama se extendió rápidamente a otras partes del mundo y hoy es utilizado en el tratamiento de pacientes neuróticos y psicóticos, así como para formar a los profesionales que trabajan con enfermos mentales.

Moreno presentó al psicodrama como *una nueva forma de psicoterapia que puede ser ampliamente aplicada*. En la actualidad se practican numerosas formas de psicoterapia de grupo y la mayoría de las corrientes teóricas que defienden métodos de psicoterapia individual tienen sus variantes grupales. Muchos terapeutas atienden a sus pacientes simultáneamente de forma individual y grupal.



**Jacob Levy Moreno (1889-1974)**

Por exigir un número menor de terapeutas, la psicoterapia de grupo resulta menos costosa que la individual. Además, ofrece otras ventajas, como el demostrar a los pacientes que sus problemas no son únicos. En la terapia de grupo la interacción entre sus miembros se considera la principal fuente de mejora, y el trabajo del terapeuta consiste sobre todo en controlar y facilitar estas interacciones.

### **El terapeuta**

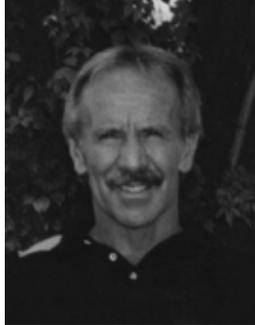
Los psicoterapeutas proceden del campo de la medicina, la psicología, el trabajo social o la enfermería psiquiátrica. Su formación, por tanto, es sensiblemente diferente, si se tiene en cuenta que su ejercicio profesional posterior debe ser bastante similar.

Los psiquiatras son médicos. En muchos países acuden a las facultades de Medicina durante una serie de años, para después completar un periodo de formación práctica clínica. Es entonces cuando pueden acceder a la especialidad de psiquiatría. Los psicoanalistas estudian tres años más en un instituto especializado y, además, deben someterse ellos mismos al psicoanálisis.

Los psicólogos suelen obtener una licenciatura en psicología clínica y realizar después un año de psicoterapia práctica supervisada. Los trabajadores sociales se pueden especializar en salud mental y deben estudiar una maestría o un doctorado antes de ejercer. Algunos psicólogos y trabajadores sociales estudian en escuelas con una orientación psicoterapéutica concreta y, en algunos casos, deben someterse ellos mismos a la psicoterapia. Los estudiantes de enfermería psiquiátrica normalmente obtienen sus titulaciones y realizan sus prácticas en los hospitales.

### **Surgimiento de la Programación Neurolingüística**

La **PNL** tiene sus orígenes en la década del '70 en la Universidad de California, en Santa Cruz, EE.UU, donde **Richard Bandler** (matemático, psicólogo gestáltico y experto en informática) y **John Grinder** (catedrático universitario de lingüística) estudiaron los patrones de conducta de los seres humanos para desarrollar modelos y técnicas que pudieran explicar el hechizo y la ilusión del comportamiento y la comunicación humana.



**Richard Bandler  
Grinder**

**John**

El origen de su investigación fue la curiosidad por entender cómo a través de la comunicación y del lenguaje se producían cambios en el comportamiento de las personas.

Ellos se planteaban las siguientes preguntas:

- 1. ¿Qué hace que algunas personas sean comunicadores tan carismáticos y eficaces?**
- 2. ¿Cómo consiguen algunos terapeutas cambios tan rápidos y duraderos en sus pacientes?**
- 3. ¿Cuál es la clave y la estructura que manejan personas destacadas y eficaces en ámbitos tan diversos como la comunicación, el cambio, la creatividad y la realización de sus objetivos?**

En concordancia con las páginas Web <http://www.deeptrancenow.com> y <http://www.gemart.galeon.com>, el método que eligieron para dar respuesta a sus preguntas, fue observacional, pragmático y atóico: observaron y modelaron lo que hacían tres grandes magos de la comunicación y el cambio: Frederick (Fritz) Perls (fundador de la terapia Gestalt), Milton Erickson (padre de la hipnología médica moderna y fundador de la Sociedad Americana de Hipnosis Clínica) y Virginia Satir (fundadora de la terapia familiar y sistémica).

En su investigación no acudieron a las teorías que manejaban estas personas sino a la observación de lo que hacían y cómo lo hacían: modelaron, desarrollaron y expusieron las eficaces configuraciones utilizadas inconscientemente por estos profesionales (estructuras lingüísticas, de comunicación, de integración de conflictos y de actualización de recursos personales), explicitando las pautas de su maestría y mostrando que su magia tenía una estructura que podía ser enseñada y aprendida.

El trabajo de Bandler y Grinder consistió en descubrir los modelos que estos profesionales, tan alejados en sus planteamientos teóricos, tenían en común, y cómo hacían para conseguir unos resultados tan excelentes. Estos tres terapeutas eran

diferentes en todo, en sus modelos teóricos, en su forma de abordar las terapias, en sus técnicas e, incluso, en su personalidad. Pero los tres conseguían resultados maravillosos. Bandler y Grinder analizaron todos los patrones que tenían en común. Estos patrones recibieron, años más tarde dentro de la PNL, los nombres de Metamodelo, Submodalidades, Reframing, Patrones de lenguaje, condiciones de la buena formulación y claves de acceso ocular.

Bandler y Grinder habían llegado a la conclusión de que estos maestros del cambio tenían en común ciertos modelos de interacción que aplicaban la mayoría de las veces de manera inconsciente. Partieron del principio de que las estructuras en las que se basan los trabajos de terapeutas eficaces se pueden descubrir y, una vez comprendidas, se pueden reproducir y enseñar. El conjunto de los patrones que modelaron y sus influencias intelectuales dieron origen a la PNL.

Ellos notaron que Perls, Erickson y Satir, con sus palabras y sus comportamientos producían cambios mágicos en la mente y emociones de los sujetos. Entonces, Grinder encontró patrones verbales que se repetían sistemáticamente en estos magos a la hora de producir su magia y Bandler encontró patrones no verbales que también se repetían sistemáticamente. Bandler y Grinder encontraron la estructura de esa magia que producía las curas. Lo que antes quedaba relegado con la etiqueta de "Don Natural", ahora podía ser aprendido y usado.

En momentos en que la comunicación se ha ubicado en el centro de la preocupación global, la PNL ocupó rápidamente un lugar estratégico entre las disciplinas que permiten a los individuos optimizar los recursos.

Originalmente concebida para los procesos terapéuticos, los resultados que se sucedieron en forma extraordinaria lograron que su utilización trascendiera esa frontera. Médicos, psicólogos, educadores, profesionales de distintas áreas y empresas de gran envergadura, aplican actualmente la PNL, tanto para el desarrollo individual como para la optimización de cada grupo humano.

Los objetivos iniciales de la PNL fueron modelar habilidades excepcionales de ciertas personas y ayudar a transferirlas a otros

### **Concepto de Programación Neurolingüística**

De acuerdo con la Web <http://www.deeprancenow.com>, **podríamos definir la PNL como la ciencia y el arte que estudia el funcionamiento de la mente, el pensamiento, las emociones, el cuerpo y lo que más genéricamente podemos denominar "experiencia subjetiva", a partir de:**

- La observación de las capacidades humanas en personas que, en cualquier ámbito, las han desarrollado de forma excelente.
- El modelado de las pautas y estructuras internas que posibilitan esta maestría.

En concordancia con la Web <http://www.gemart.galeon.com>, **la PNL es un conjunto de herramientas para la comunicación, el aprendizaje, el crecimiento personal y los procesos de cambio, que te enseña:**

- Utilización de tus capacidades y potenciar tus recursos.
- Mejora de las relaciones interpersonales, detectando como piensan los otros.
- Aumento de tu creatividad, confianza en ti mismo, y autoestima.
- Motivación y objetivos.
- Cambio de creencias limitantes.
- Cura de fobias y miedos.
- Encontrar tu visión y misión personal.

La PNL ha desarrollado estrategias y herramientas que, si se parte de un buen modelo, cualquiera puede aprender: estrategias y herramientas aplicables a la terapia, al aprendizaje, a la negociación, a la creatividad, a la consecución de objetivos, a la comunicación o a otros temas más específicos como la resolución de duelos, de fobias, de pautas adictivas, de conflictos afectivos, por nombrar sólo unos cuantos.

Al conjunto de sus estudios Bandler y Grinder lo denominaron Programación Neuro Lingüística (PNL) y desde sus primeros trabajos esta sistematización no ha parado de evolucionar, creándose nuevas aportaciones y modelos en muchas áreas de aplicación, como son: la comunicación, la terapia, las empresas e instituciones, la gestión de las organizaciones, la educación, la salud, los deportes, la publicidad, y el arte.

Si se descomponen las siglas P.N.L. se puede apreciar el significado de cada una de ellas por separado, ubicados en el contexto del concepto integrador de Programación Neurolingüística, tal como se observa en la **Tabla 2**.

**Tabla 2. Significado de las siglas P.N.L. en el contexto del concepto integrador de Programación Neurolingüística**

<p style="text-align: center;"><b>P</b> <b>(Programación)</b></p>	<p>En PNL, se hace referencia a programas mentales o patrones de comportamiento que se repiten de forma sistemática en la vida de las personas. Nuestros pensamientos, emociones y acciones siguen patrones sistemáticos. Todos nuestros recursos, así como nuestras limitaciones, tienen que ver con el cómo hacemos para construir el modelo de vida en el que vivimos.</p> <p>Nuestra mente es un sistema que regula nuestra actividad (pensamientos, emociones y acciones), según las demandas de nuestro ambiente (social, familiar y biológico): un sistema que es capaz de adaptarse a las necesidades de su ambiente y de alterarse a sí mismo recreándose y elaborando nuevos planes (auto control y voluntad de cambio, entre otros)</p> <p>Cada experiencia es un aprendizaje que queda codificado ordenadamente en nuestro cerebro y sistema nervioso. Una organización determinada conlleva a determinados resultados.</p>
<p style="text-align: center;"><b>N</b></p>	<p>Tenemos unos limitantes neurológicos para la creación</p>

<b>(Neuro)</b>	<p>del modelo del mundo. Nosotros podemos ver una milésima parte del espectro visual (no vemos ni infrarrojos<sup>3</sup>, ni rayos gamma<sup>4</sup>, ni ultravioletas<sup>5</sup>, ni rayos X<sup>6</sup>), sólo vemos el espectro conformado por los colores del arco iris y sus posibles combinaciones. En lo auditivo, nuestro cerebro nos permite registrar sólo sonidos que estén dentro de los 20 a 200 decibelios aproximadamente. En los táctiles, si por ejemplo se mete la mano dentro del fuego, en términos de dolor, da lo mismo si éste está a 200 grados que si está a 1000.</p> <p>Los aprendizajes utilizan nuestra neurología y su arquitectura biológica y fisiológica para almacenarse y manifestarse, pues todo comportamiento es resultado de procesos neurológicos.</p>
<b>L (Lingüística)</b>	<p>El lenguaje es la forma que tenemos de expresar lo que pensamos y sentimos. Nuestros procesos y experiencias de base neurológica se expresan a través del lenguaje verbal (palabras hiladas con lógica y cohesión) y no verbal (gestos, posturas, movimientos y tono de voz). El lenguaje así entendido, opera como una segunda representación de la experiencia subjetiva y es el vehículo de la comunicación. Con el lenguaje ordenamos nuestros comportamientos y les damos sentido, a la vez que nos comunicamos con los demás.</p>

Fuente: elaboración propia a partir de <http://www.deeprancenow.com> y de <http://www.gemart.galen.com>

Como se puede apreciar, el nombre Programación Neurolingüística incluye los tres conceptos:

**PROGRAMACIÓN:** término tomado del campo de la informática que sugiere que nuestros pensamientos, emociones y acciones son como programas, que pueden ser cambiados según el momento y la situación en que nos encontramos.

**NEURO:** todo comportamiento proviene de nuestros procesos neurológicos de visión, oídos, olfato, gusto, tacto y sentimiento. Tomamos contacto con el mundo a través de los cinco sentidos, damos “sentido” a la información y actuamos en función de ella.

**LINGÜÍSTICA:** se refiere al lenguaje, en tanto sistema de significación que nos permite comunicarnos, la adquisición de esta herramienta es básica para toda

<sup>3</sup> Los rayos infrarrojos constituyen emisión de energía en forma de ondas electromagnéticas, cuya longitud de onda es menor que la de las ondas de radio y mayor que la de la luz visible.

<sup>4</sup> Los rayos gamma constituyen radiación electromagnética de altas energías asociada a la radioactividad.

<sup>5</sup> Las radiaciones ultravioletas son radiaciones del espectro luminoso de longitud de onda enmarcada entre 4 000 y 200 angströms, que son invisibles.

<sup>6</sup> Los rayos X constituyen radiación electromagnética penetrante de onda menor que la luz visible.

interacción social porque las palabras crean significado a partir de la información sensorial.

La PNL tiene que ver con las conductas específicas que los humanos emplean cuando piensan hablan y desarrollan comportamientos con el objetivo de generar resultados específicos.

### **Sistemas representacionales**

De acuerdo con Churba<sup>7</sup>, la PNL explora cómo transmitimos nuestra representación del mundo a través del lenguaje y es una escuela de pensamiento pragmática que provee herramientas y habilidades para el desarrollo de estados de excelencia en comunicación y cambio.

Promueve la flexibilidad del comportamiento, el pensamiento estratégico y una comprensión de los procesos mentales.

En momentos en que la comunicación se ha ubicado en el centro de la preocupación global, la PNL ocupó rápidamente un lugar estratégico entre las disciplinas que permiten a los individuos optimizar los recursos.

Originalmente concebida para los procesos terapéuticos, los resultados que se sucedieron en forma extraordinaria lograron que su utilización trascendiera esa frontera. Médicos, psicólogos, educadores, profesionales de distintas áreas y empresas de gran envergadura, aplican actualmente la PNL, tanto para el desarrollo individual como para la optimización de cada grupo humano.

Churba nos explica de qué manera funcionan las personas. En concordancia con ella, existen tres tipos: los **visuales**, los **auditivos** y los **cinestésicos**<sup>8</sup>.

#### • **Los visuales:**



Son aquellos que prefieren, de todo lo que ocurre en el mundo interno y externo, "lo que se ve".

Son los que necesitan **ser mirados** cuando les estamos hablando o cuando lo hacen ellos, es decir, **tienen que ver** que se les está prestando atención.

Necesitan ser mirados para sentirse queridos, son las personas que dicen cosas como: "mira...", "necesito que me aclares tu enfoque sobre...".

Hablan más rápido y tienen un volumen más alto, piensan en imágenes y muchas cosas al mismo tiempo.

---

<sup>7</sup> Ver el artículo Programación Neurolingüística de Lic. Andrea Churba en <http://www.mantra.com.ar>

<sup>8</sup> La cinestesia es la percepción del equilibrio y de la posición de las partes del cuerpo.

Generalmente empiezan una frase y antes de terminarla pasan a otra, y así constantemente, van como picando distintas cosas sin concluir las ideas e inclusive no les alcanzan las palabras; de la misma manera les ocurre cuando escriben.

Dentro de la modalidad visual de percepción de la comunicación, otra frase típica puede ser: "ya veo lo que quiere decir..."

#### ■ Los auditivos:



Estas personas tienen un ritmo intermedio, no son ni tan rápidos como los visuales, ni tan lentos como los cinestésicos. Son los que necesitan un "aha...", "mmm...", es decir, una comprobación auditiva que les dé la pauta que **el otro está con ellos, que les presta atención.**

Además son aquellos que usan palabras como:

"me hizo click...", "escúchame...", "me suena...", palabras que describen lo auditivo. Los auditivos piensan de manera secuencial, una cosa por vez, si no terminan una idea no pasan a la otra. Por eso más de una vez, ponen nerviosos a los visuales ya que estos van más rápido, el pensamiento va más rápido.

En cambio el auditivo es más profundo comparado con el visual. Este último es más superficial, pero puede abarcar más cosas a la vez, por eso es también el que hace muchas cosas a la vez.

Dentro de la modalidad auditiva de percepción de la comunicación, otra frase típica puede ser: "la escucho, prosiga..."

#### ■ Los cinestésicos:



Tienen mucha capacidad de concentración, son los que más contacto físico necesitan.

Son los que nos dan una palmadita en la espalda y nos preguntan: "¿cómo estás?";

Además, son los que se van a sentir atendidos cuando se interesen en alguna de sus sensaciones.

Usan palabras como "me siento de tal manera...", "me puso la piel de gallina tal cosa..." o "me huele mal este proyecto...". Todo es a través de sensaciones.

Dentro de la modalidad cinestésica de percepción de la comunicación, otra frase típica puede ser: "sintonizo con lo que usted dice..."

Todos tenemos los tres sistemas representacionales y a lo largo de la vida se van desarrollando más uno que otros y esto depende de diferentes cosas: de las personas que tenemos alrededor, de la experiencia laboral, inclusive hasta de los docentes. Existen familias más visuales, más auditivas o más cinestésicas.

### Representación de la realidad

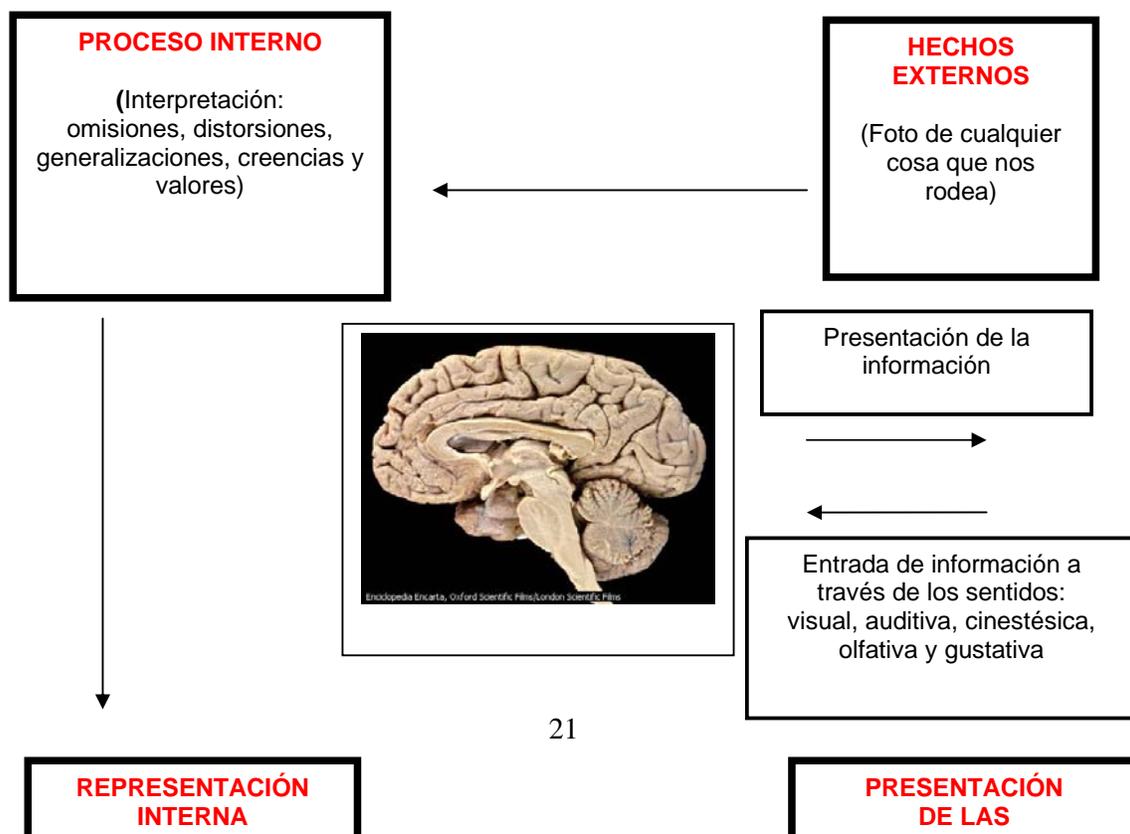
Los seres vivos tienen la facultad de percibir estímulos externos o internos a través de los sentidos. Desde un punto de vista fisiológico la sensibilidad es la función del sistema nervioso que permite detectar a través de los órganos sensoriales las variaciones físicas o químicas que provienen del interior del individuo o de su medio externo.

Los sentidos nos informan del estado de las cosas que nos rodean y cada uno es selectivo respecto a la clase de información que proporciona: el oído, la vista, el olfato, el gusto y el tacto.

A la hora de procesar la información, tal como se muestra en la **Figura 1**, el proceso parte de los **hechos externos**, que constituyen una especie de foto de lo que se muestra en el mundo que nos rodea, a partir de la cual se desarrolla el **proceso interno** de interpretación, según las bases o el estado interno de la persona, sus objetivos, sus creencias, sus valores, sus generalizaciones, sus distorsiones y sus omisiones. Esto permite una **representación interna** de las informaciones a través de imágenes, sonidos, palabras, y sensaciones, todo lo cual posibilita una posterior **presentación de las informaciones** de forma verbal, no verbal o escrita.

La entrada de información se realiza a través de los sentidos, que funcionan como filtros, permitiendo posteriormente la creación de un **mapa** del mundo, que es el contenido de todo el aprendizaje que hemos tenido desde pequeños, por lo que nos han dicho, enseñado o interpretados por nosotros mismos. Cada persona tiene su propio mapa. En nuestras relaciones interpersonales debemos ser capaces de salir de nuestro propio mapa y colocarnos en el mapa del mundo de la otra persona.

**Figura 1. ¿CÓMO PROCESAMOS LA INFORMACIÓN?**



Fuente: elaboración propia.

## **EL MAPA NO ES EL TERRITORIO**

Nosotros no vivimos la realidad en sí, sino una elaboración mental de la misma, lo que hace que la vida sea un constante manantial de esperanza y de ricas alternativas o una inevitable fuente de sufrimiento, no depende de lo que es la realidad en sí, sino de la forma que tenemos de representárnosla. Nuestra mente es un conjunto de recuerdos, pensamientos, fantasías, emociones asociadas, percepciones externas y creencias, lo que construye un filtro de la realidad externa en la que nos vemos inmersos. Ni las percepciones que tenemos es lo que ocurre, ni los recuerdos que nos vienen son lo que ocurrió, ni nuestras expectativas serán lo que ocurrirá, son elaboraciones que hacemos en nuestra mente.

Lo que vivimos tal como lo vivimos, depende más de la representación y elaboración de nuestra mapa mental, que del territorio real en sí

Las palabras y el lenguaje verbal es en gran medida un resumen selectivo de lo que ocurre en nuestras cabezas. Es muy importante tener en cuenta que el resumen no es la totalidad, y que **el mapa no es el territorio**. Un mapa es una reducción del territorio, nos ayuda a como llegar a un lugar determinado lugar, sin embargo omite detalles irrelevantes.

Nosotros no percibimos la realidad sino lo que nos representamos de la misma. Nuestro sistema nervioso nos ofrece una representación del mundo en el que vivimos, y lo hace procesando distintos datos sensoriales.

Hay que salir del mapa del mundo de cada uno para colocarse en el mapa del mundo de la otra persona.

## **¿CÓMO REPRESENTAMOS LA REALIDAD?**

Hay 3 procesos mentales a la hora de representarnos la realidad: Generalización, Omisión y Distorsión.

**Generalización:** Aprender algo es generalizar lo sucedido de forma tal que nos enfrentamos a situaciones similares por venir con la experiencia adquirida. Lo paradójico es que también solemos generalizar el dolor emocional de una experiencia a otra en la que no necesariamente ha de estar el sufrimiento.

**Omisión:** Aquellos detalles que no son primordiales son descartados. El proceso de Omisión es desatender aquello que resulta carente de sentido, para poder atender mejor a lo que sí tiene. Pero al ser un mecanismo espontáneo de la mente, a veces se omiten detalles que si son importantes. ¿Cuántas veces te ha sucedido que buscó algo importante en la habitación y no lo vio, y que después te diste cuenta que lo tuviste frente a las narices? A veces omitimos de nuestra consciencia cosas que son pertinentes y necesarias.

**Distorsión:** Nuestra mente no sólo almacena información, también la reordena para crear nuevas composiciones de la realidad. El mecanismo de distorsión es alterar lo que percibimos y almacenamos en nuestros recuerdos.

Según el modelo nuestra experiencia sensorial interna, por ejemplo al ver con los ojos de la mente a alguien con el rostro enfadado, queda transformada a través de omisiones, generalizaciones y distorsiones. "Ella es una persona que siempre está enfadada" Omisión: no expresa de quien o que se está hablando. Generalización: Es imposible que alguien pueda estar siempre sintiendo lo mismo, Distorsión: muchas veces fruncir el ceño es señal de concentración y no de enfado.

Las personas vivimos dentro del mapa de la realidad que construimos; en el que nuestros pensamientos, emociones y acciones son parte de aquel diseño reducido. Estos tres procesos son los que usamos las personas, tanto para vivir la vida en excelencia, como para crear limitaciones personales.

## **PERSPECTIVA PSICOTERAPEUTICA**

Desde la perspectiva psicoterapéutica, lo que suele suceder en relación con las limitaciones y el sufrimiento, es que existen sistemas en los que a lo largo de nuestro pasado, tenemos acumulados demasiada información dolorosa que se nos reproduce una y otra vez mientras pasan los años.

También nuestros grandes recursos, talentos y habilidades tienen que ver con el uso y manejo de los sistemas sensoriales de representación. Por ejemplo, Einstein<sup>9</sup> era capaz de usar sistemáticamente todos sus sistemas sensoriales y gracias a que en un momento determinado se vio a sí mismo volando sobre la punta de un haz de luz, elaboró su famosa Teoría de la Relatividad; Vivaldi<sup>10</sup> no dejaba de escuchar música sinfónica en su mente que traducía a imágenes de las notas en el pentagrama; Cervantes<sup>11</sup> se hablaba a sí mismo sintiendo emociones viscerales que luego plasmaba en palabras escritas. Ver **Figura 2**.

### **Figura 2. Grandes figuras de las ciencias y las artes (Einstein, Cervantes y Vivaldi) que utilizaron intensamente sus sistemas sensoriales**

---

<sup>9</sup> Albert Einstein (1879-1955), físico alemán nacionalizado estadounidense, premiado con un Premio Nobel de Física en 1921 y considerado uno de los mayores científicos de todos los tiempos.

<sup>10</sup> Antonio Vivaldi (1678-1741), compositor y violinista italiano, considerado el más influyente de su época.

<sup>11</sup> Miguel de Cervantes Saavedra (1547-1616), dramaturgo, poeta y novelista español, autor de la novela *El ingenioso hidalgo don Quijote de la Mancha*, considerada como la primera novela moderna de la literatura universal.



Fuente: Microsoft ® Encarta ® 2006.

Si una persona se le acerca y le dice: "mire como lloran aquellos espíritus brillantes que flotan en el cielo" y si otra persona le dice "veo que en esta mesa blanca quedaría muy bien un mantel con colores vivos y alegres", ambos están utilizando el mismo sistema sensorial visual para crear una imagen, ambos están creando visualmente algo donde no lo hay. La diferencia es que el primero no tiene control sobre sus representaciones visuales, por el contrario, suele ser controlado por las mismas (dato característico de esquizofrenia), mientras que el segundo si tiene cierto control sobre sus representaciones. Uno puede crear a voluntad algo que no existe, el otro es controlado por el fruto de su creación.

La realidad, de forma general, no nos limita ni nos potencia, es nuestro mapa de la realidad el que nos afecta. Ningún mapa individual del mundo es más real o verdadero que cualquier otro. Los mapas más sabios y adecuados son los que permiten disponer de un número más amplio y rico de opciones posibles, en oposición a ser los más reales y precisos. Las personas ya tienen o potencialmente tienen todos los recursos que necesitan para actuar adecuadamente. Las personas hacen las mejores elecciones posibles en función de las posibilidades y capacidades que perciben disponibles en su mapa o modelo del mundo. El cambio se produce cuando la persona aprende o se permite utilizar sus recursos.

### **Programación Neurolingüística y comunicación**

En esencia la **comunicación** puede ser definida como el proceso de transmisión y recepción de ideas, información y mensajes. No es más que la transferencia de señales mediante un código común al emisor y al receptor.

La comunicación es una palabra que cubre casi cualquier tipo de relación entre dos o más personas: una conversación corriente, el proceso de enseñanza-aprendizaje, el acto de la venta, la negociación, la persuasión, el acto sexual, una consulta médica, entre otros ejemplos.

Cuando Usted se comunica con otra persona, escucha su respuesta y reacciona con sus propios sentimientos y pensamientos, desde su "mapa del mundo". Lo mismo hace la otra persona. Esto, de acuerdo con el *Internacional Institute of Neurolinguistic Programming* (España), crea un círculo o "anillo encantado", tal como se muestra en la **Figura 3**.

La comunicación es mucho más que las palabras que emitimos y que son solamente una pequeña parte de nuestra expresividad como seres humanos. De acuerdo con el *Internacional Institute of Neurolinguistic Programming* (España), las investigaciones demuestran que en una presentación ante un grupo de personas, el

55% del impacto viene determinado por el lenguaje corporal (postura, gestos, imágenes, contacto visual), el 38% por el tono y la ondulación de la voz y sólo el 7% por el contenido.

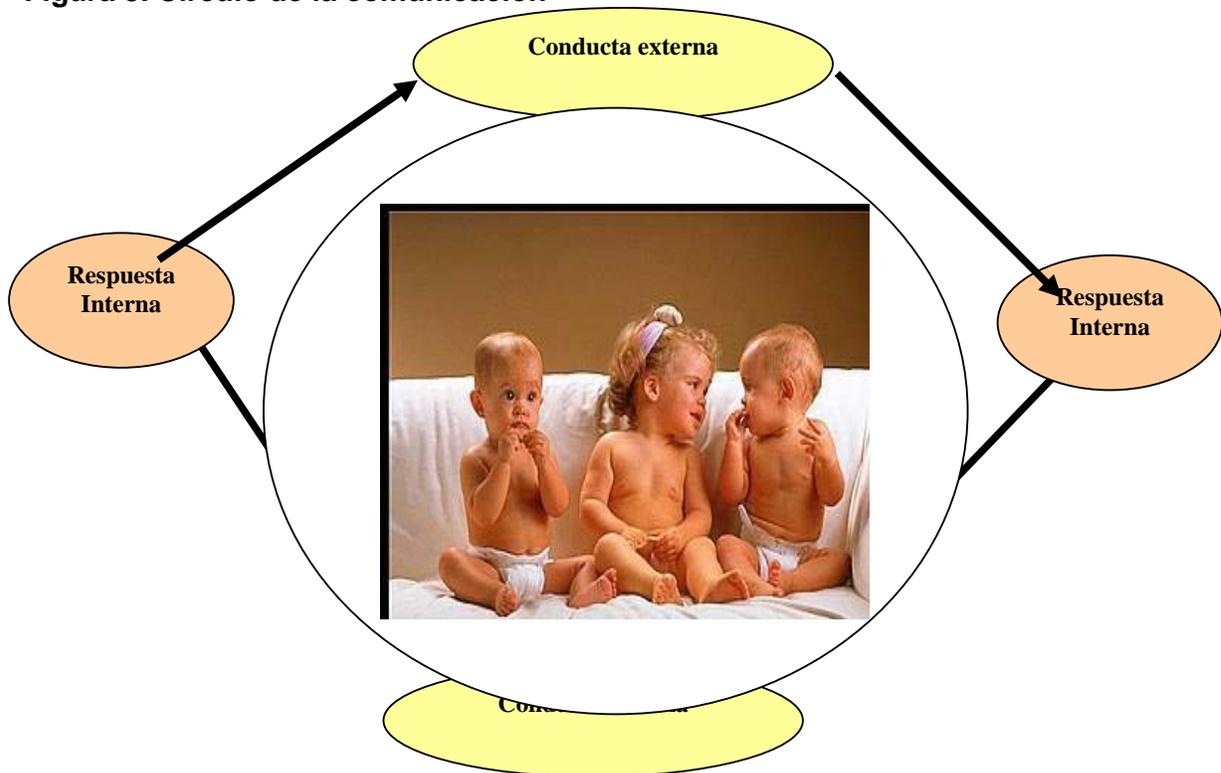
Si las palabras son el contenido del mensaje, las posturas, gestos, matices, expresión y tono de voz son el contexto en el que se enmarca el mensaje, y juntos dan sentido a la comunicación.

Por ello, no hay garantía de que la otra persona capte el significado que Ud. intenta comunicar. La respuesta nos remite, cada vez, al objetivo: Ud. tiene un objetivo en su comunicación. Se da cuenta de las respuestas que obtiene y, con agudeza y flexibilidad, va cambiando lo que dice hasta obtener la respuesta que buscaba, su objetivo final.

### **Calibrar: observar el lenguaje corporal**

**Calibrar** es un término empleado en la PNL, que significa observar en profundidad, prestar atención tanto a la macroconducta (gestos, posturas, movimientos, tono de voz y demás informaciones físicas fácilmente visibles) como a la microconducta (gestos y movimientos casi imperceptibles, como parpadeo, dilatación y contracción de pupilas, sudoración, rubor, ligeras contracciones musculares y aleteo nasal) para reconocer cuando la gente se encuentra en estados diferentes. Esta es una habilidad que usamos en nuestra vida diaria, a veces sin darnos cuenta.

**Figura 3. Círculo de la comunicación**



Fuente: Elaboración propia a partir de *Internacional Institute of Neurolinguistic Programming* (España).

Dentro de la microconducta, además de movimientos oculares que responden a los sistemas visuales, auditivos y cinestésicos, en PNL, existen otros movimientos y gestos que se definen como **gramática ocular o visual**.

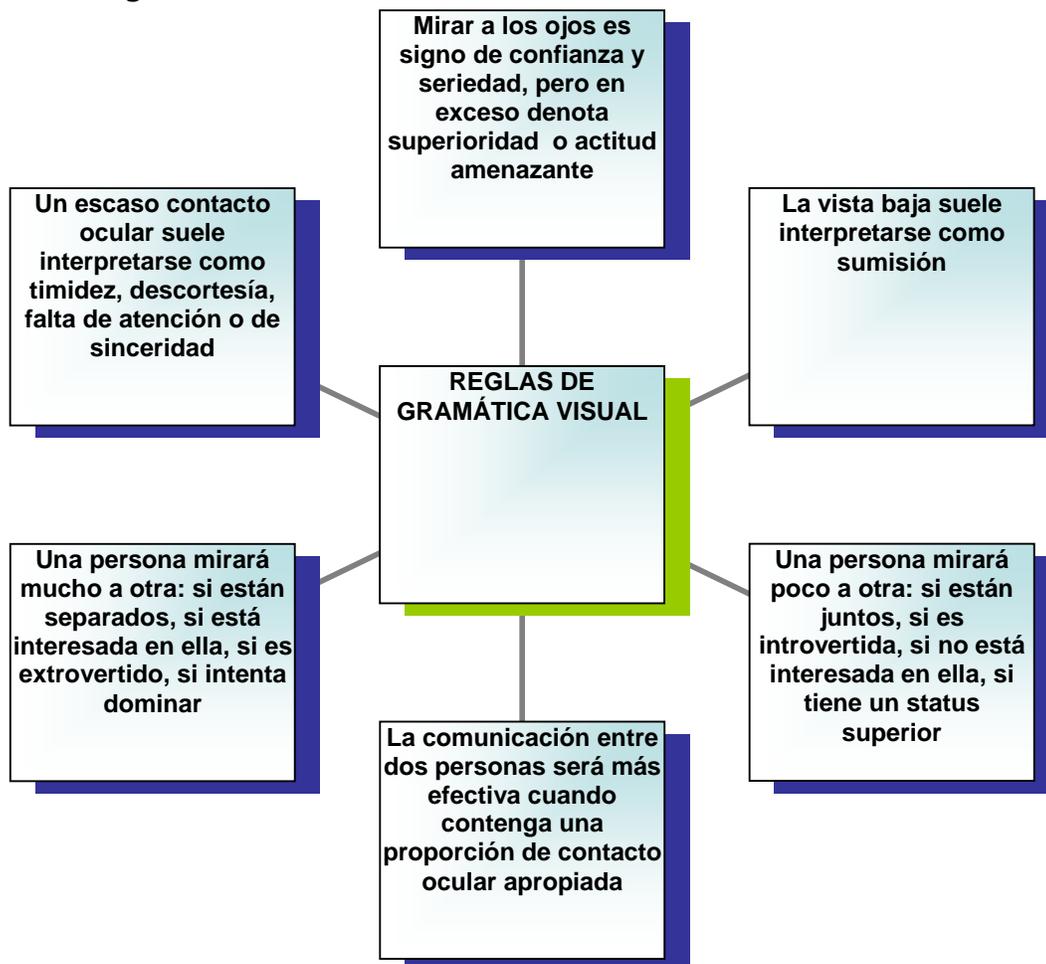
Cuando decimos “tiene una mirada infantil”, “ojos soñadores”, “su mirada invita”, “tiene ese brillo en los ojos”, “sus ojos despedían chispas” y otras frases semejantes, nos estamos refiriendo al tamaño de las pupilas y a la calidad de la mirada, sin olvidar que esas miradas irán acompañadas de otros gestos y expresiones que nos completarán la información. Los ojos son los puntos focales del cuerpo y las pupilas funcionan de forma independiente.

Las pupilas se dilatan hasta tres veces de tamaño cuando algo nos motiva y atrae y se contraen cuando estamos en actitud negativa. Por eso, unas pupilas dilatadas son siempre más atractivas que unas pupilas contraídas. Nunca hay que olvidar el contexto de una acción: por ejemplo, en un lugar con poca luz, es normal que las pupilas se dilaten.

Las señales que emitimos con la mirada se transmiten de forma no verbal y el que las recibe las interpreta adecuadamente. Las investigaciones realizadas muestran que la información que llega al cerebro lo hace un 87% de forma visual, un 9% por vía auditiva y un 4% por otros sentidos.

De acuerdo con el *International Institute of Neurolinguistic Programming* (España), existen diversas reglas de la gramática visual, tal como se muestra en la **Figura 4**.

**Figura 4. Reglas de la Gramática visual**



Fuente: Elaboración propia a partir de *International Institute of Neurolinguistic Programming* (España).

## Lenguaje corporal: un gesto vale más que mil palabras

Cuando se asiste a una entrevista de trabajo normalmente no se repara en la infinidad de cosas que se puede estar diciendo sin ni tan siquiera abrir la boca. A través del estudio de la PNL se puede descubrir lo mucho que uno dice de sí mismo sin necesidad de hablar, y no sólo en cuanto a lo que el aspecto físico se refiere, también la actitud, la expresión corporal, los gestos, y la mirada. Debe señalarse que no en todas las culturas los gestos o expresiones tienen una misma interpretación, pero a pesar de ello existe un lenguaje corporal bastante generalizado.



### Obtener información: observar

Es del todo imposible no comunicar. El silencio, las pausas, los tonos de voz o la ropa, están comunicando continuamente información de nosotros.

La comunicación no verbal nos da información de los demás sin que se medie palabra. Al tiempo que recibimos información, obviamente, nosotros también la emitimos.

A través de la comunicación no verbal estamos recibiendo y dando información y, por consiguiente, tomando decisiones.

Hay infinidad de clasificaciones de comunicación no verbal. Entre ellas se encuentra la mostrada en la **Figura 5**:

**De proximidad:** parte de la comunicación no verbal que estudia la territorialidad, es decir, el uso que hacemos del espacio y del territorio, las distancias que mantenemos entre nosotros.

Distinguimos entre una zona **íntima** que iría entre los 15 y los 45 cm., una **personal** que oscilaría entre los 46 y los 122 cm., otra **social** que llegaría hasta 360 cm. Y finalmente, la **pública**, que iría de estos 360 cm. en adelante.

### Figura 5. Comunicación no verbal de proximidad



La **zona social** es el área de recepción de personas que nos son extrañas, desconocidas: el fontanero, un vendedor, en general todas aquellas personas que acabamos de conocer.

En la **zona personal** se encuentran los amigos y los compañeros de trabajo. Accederán todas aquellas personas que se hayan ganado el permiso, es decir, que han generado la suficiente confianza para entrar en ella.

El **área íntima** está reservada para personas con las que tengamos un trato altamente afectivo, por ejemplo los familiares. Existe una zona denominada **subíntima**, que iría de 0 a 14 cm. Que es exclusiva a las personas muy vinculadas afectivamente.



En ocasiones se dan determinadas situaciones en las que la proximidad no denota el grado de confianza entre las personas. Un ejemplo podría ser el de un vendedor. Cuanto más cerca, más confianza, con lo que vendedor y cliente se sentirán más cómodos. El único truco es respetar al interlocutor y observar si nos deja entrar o no en la zona personal.

Muchas veces la situación determina el tipo de distancias a mantener. Un momento en el cual permitimos a desconocidos la invasión de nuestra área íntima se da en un ascensor. Entonces obedecemos a una serie de normas no escritas: no hablar, no mirarse, moverse lo menos posible, hacer ver que se está ocupado o reflexivo; se trata de una situación peculiar: sentimos que invaden sin permiso nuestra zona más personal pero sabemos que la situación les obliga.

**Macrocomportamientos no verbales:** son todos los gestos y movimientos fácilmente observables, como frotarse las manos, introducirse ligeramente el dedo en la boca, entre otros.

### **Saludos:**

Cuando una persona da la mano con el dorso hacia arriba está indicando que en esos momentos se siente o quiere dar la sensación de superioridad con respecto al otro. Mientras que si se da con la palma hacia arriba se está indicando todo lo contrario.

La forma más correcta es que ambas se dirijan con las palmas rectas de forma igualitaria, sin apretar con exceso pero sin darla de forma lánguida, o también conocido como “mano de pez”.



Una manera de mostrar inseguridad al dar la mano es cuando encajamos y arrastramos la mano de nuestro interlocutor llevándola hacia nosotros.

### **Gestos de autoridad:**

- De pie, manos en la cadera, si llevamos chaqueta, muchas veces observaremos que está abierta y echada hacia atrás.
- Mantener la mirada.
- Los pulgares, tradicionalmente, están vinculados al dominio tanto es su faceta de ocultarlos como de mostrarlos:
  - Cruzar los brazo mostrándolos
  - Cogiéndose del cinturón con ellos
  - Metiendo la mano en los bolsillos mostrándolos.
- Manos cogiéndose la cabeza por atrás. Este gesto solemos hacerlo de forma espontánea cuando todo nos sale bien o al llegar a casa y tumbarnos en el sofá.
- Pies encima de la mesa.
- Sentarse en la silla del revés (aunque en ocasiones puede mostrar defensa)



#### **Gestos de defensa, distanciamiento o inseguridad:**

- Brazos cruzados con los puños cerrados. Al significado de defensa habría que sumarle el de hostilidad.
- Brazos cruzados cogiéndose con las manos los brazos, denota ansiedad, nerviosismo, autocontención.
- Piernas cruzadas.
- Brazos y piernas cruzados: el distanciamiento y la defensa es altamente acusada.
- Cruzar un brazo por delante de un pecho: es un semicruce e indica defensa.
- Piernas cruzadas en forma de cuatro: querer entrar en competición o en discusión con lo que se está diciendo. Si además se están cogiendo los tobillos se le suma posición de terquedad.

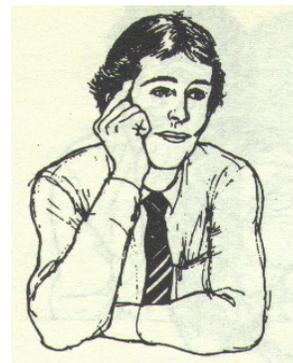
La honestidad tiene como gesto característico mostrar las palmas de la mano hacia arriba, como mostrando que uno no guarda nada. Es cierto que también está vinculado al de sumisión, pero el contexto marca la diferencia.

#### **Gestos de ansiedad, nerviosismo o autocontención:**

- Dedos de las manos entrelazados: indicador de nerviosismo.
- Coger la muñeca o los brazos: indica autocontención.

#### **Gestos de interés:**

- Mirada de reojo: denota interés sobre lo que la otra persona realiza.
- Gestos mano-cabeza: demuestra interés hacia lo que el interlocutor está diciendo.



- Cabeza inclinada hacia un lado: como si la persona acercara la oreja para escuchar mejor.
- Inclinarse el cuerpo hacia adelante: se trata de acortar distancias.

**Gestos de desinterés:**

- Apoyar totalmente la mejilla en la palma de la mano.
- Escuchar con la cabeza inclinada hacia abajo.
- Inclinarse el cuerpo hacia atrás.
- Posición de “iniciar una carrera”.



**Gestos que se hacen cuando se dicen mentiras:**

- Taparse la boca cuando se está hablando: similar a tapar o ocultar la verdad.
- Rascarse o tocarse la nariz: se siente como un pequeño picor al lado de la nariz cuando se está mintiendo.
- Frotarse un ojo.
- Maniobrar la mirada: por temor a que el interlocutor vea en nosotros evidencias del engaño.

**Microcomportamiento no verbal:** son comportamientos no verbales, más difíciles de observar que los macro, destacándose entre ellos: dilatación de pupilas, sudor, respiración, movimientos del iris e incluso el sonrojo.

**Sistemas de representación y movimiento del iris:** existe una relación entre los sistemas de representación y los movimientos del iris, caracterizándose por la zona (superior, central o inferior) donde predominan estos movimientos, tal como se muestra en la **Figura 6**.

**Figura 6. Sistemas representacionales y movimientos del iris**



**SISTEMA VISUAL**

 <b>Reflexión visual</b>	 <b>Visualización</b>	 <b>Crear, imaginar, construir imágenes</b>	 <b>Recordar, evocar imágenes</b>
--	---	---	---

### SISTEMA AUDITIVO

 <b>Crear, inventar, construir sonidos</b>	 <b>Recordar, evocar sonidos</b>	 <b>"Diálogo interno"</b>
--	--	---

### SISTEMA CINESTÉSICO

 <b>Pensamientos cinestésicos</b>	 <b>Recordar, evocar sensaciones, movimientos, sentimientos</b>
--	---

### Expresiones por medio de los ojos

Se basa en que cuando las personas piensan se tiende a hacer una abstracción de la mente y los ojos siguen la interiorización, la misma que puede ser simultánea a hacer otras cosas a la vez de acuerdo a la capacidad de las diferentes personas, pero mientras se piensa, los movimientos oculares siguen una interrelación con la neurología.

Así, cuando las personas miran hacia arriba se está visualizando algo. Si van de un lado a otro, la persona es auditiva tanto por que está captando palabras, música o sonidos diversos dentro de sí. Si la mirada es hacia abajo a la izquierda está conversando o discutiendo consigo misma, como reprendiéndose o autoanalizándose, automejorándose. Si la mirada es abajo a la derecha, podría estar en contacto con sus sentimientos.

Los ojos hacia arriba indican imágenes. Los ojos hacia abajo a la izquierda, es auditivo, como escuchándose a si mismo. Abajo a la derecha representa sentimientos, filtros cinestésicos.

En general se puede considerar lo siguiente:

- Arriba a la derecha, visual construido, ver la puesta del mar, ver sus vacaciones.
- Arriba a la izquierda, visual recordado, cosas del pasado, el piano de su niñez, la casa anterior.
- Derecha, auditivo construido, tocar, cantar, inventiva de diálogos.
- Izquierda, auditivo recordado, oír nuevamente una publicidad, la voz de su madre aconsejándole.
- Abajo a la derecha, cinestésico, miedo, temperatura, ira, sensaciones corporales.
- Abajo a la izquierda, auditivo digital, "lo habré hecho bien", "estaré bien vestido".

El **lenguaje no verbal**, comunicarse a través del cuerpo, conocer lo que expresa el **lenguaje corporal**, ayuda a aprender más sobre uno mismo, a mejorar las relaciones con los demás y a saber que tipo de persona tienes delante.

Generalmente no se repara en ello, pero uno de los sucesos más complejos de la vida es el encuentro con otra persona, en ese momento un gran número de señales se disparan de forma inconsciente y comienza el intercambio de mensajes a través de los gestos corporales, sobre todo si con esa persona hemos tenido relaciones anteriores y más aún el tipo de relaciones que hayan sido será lo que provoque el acercamiento o repulsión.

El cuerpo tiene su propio lenguaje, es un idioma mudo, pero tan expresivo que comunica más que las palabras, los expertos dicen que en una conversación el 65 por ciento de la comunicación se produce de forma no verbal, las palabras son el 35 por ciento restante; influyen más el tono y los matices que las palabras, éstas pueden llegar a engañar, pero los gestos corporales son delatores.

Las mujeres tienen una habilidad innata para percibir y descifrar señales no verbales, si ellas creen que las están mintiendo, sucede en realidad, mientras las palabras dicen una cosa, el lenguaje del cuerpo cuenta otra historia.

La intuición femenina no es un tópico, sino el resultado de una mayor actividad del hemisferio derecho del cerebro, el encargado de las funciones intuitivas, lo que hace es reunir para comprender, mientras que el hemisferio izquierdo, el de la racionalidad, se para a analizar, merece la pena prestar atención a este código de señales.

La opinión sobre una persona se forma en el primer minuto de conocerla, sin que intervenga ni la lógica, ni la razón.

En la Figura 7 se caracteriza de forma sintética lo que reflejan o expresan los diferentes actos personales, los cuales sin duda, tienen la propiedad de delatar.

**Figura 7. La expresión de los actos personales**

ACTO	LO QUE REFLEJA O EXPRESA
Acariciarse la quijada Entrelazar los dedos	Toma de decisiones Autoridad

<p>Dar un tirón al oído          Mirar hacia abajo          Frotarse las manos          Apretarse la nariz          Golpear ligeramente los dedos          Sentarse con las manos agarrando la cabeza por detrás          Inclinar la cabeza          Palma de la mano abierta          Caminar erguido          Pararse con las manos en las caderas          Jugar con el cabello</p> <p>Comerse las uñas          La cabeza descansando sobre las manos o mirar hacia el piso          Unir los tobillos          Manos agarradas hacia la espalda          Cruzar las piernas, balanceando ligeramente el pie          Brazos cruzados a la altura del pecho          Caminar con las manos en los bolsillos o con los hombros encorvados          Manos en las mejillas          Frotarse un ojo          Tocarse ligeramente la nariz</p>	<p>Inseguridad          No creer en lo que se escucha          Impaciencia          Evaluación negativa          Impaciencia          Seguridad en sí mismo y superioridad</p> <p>Interés          Sinceridad, franqueza e inocencia          Confianza y seguridad en sí mismo          Buena disposición para hacer algo          Falta de confianza en sí mismo e inseguridad          Inseguridad o nerviosismo          Aburrimiento</p> <p>Aprensión          Furia, ira, frustración y aprensión          Aburrimiento</p> <p>Actitud a la defensiva          Abatimiento</p> <p>Evaluación          Dudas          Mentir, dudar o rechazar algo</p>
---	--

### Consejos para la comunicación:

**Usa tus ojos para hablar:** los ojos son las ventanas del alma. La persona que mira limpiamente a los ojos de otros es una persona segura, amistosa, madura y sincera. Sus ojos y su mirada pueden decir tanto porque expresan prácticamente todas las emociones: alegría, tristeza, inquietud, tensión, preocupación, estimación o respeto. Por sus ojos muchas veces se puede saber lo que está pensando. Por eso, constituyen una ayuda poderosa en la conversación.

**Usa adecuadamente tus manos:** tus manos se pueden aprovechar muy bien para complementar tus palabras y dar mayor fuerza a tu conversación. No las utilices inútilmente y mucho menos para hacer cualquier cosa que distraiga a la otra persona. Tampoco las uses violentamente, palmoteando o pasándoselas casi en el rostro a la otra persona.

**Cuidado con lo que tocas:** hay muchas personas que siempre están dando palmadas en la espalda o tocando a los otros en los brazos, como para llamar su atención. Es bueno demostrar cariño, pero también hay que guardar el debido respeto a los demás. Muéstralo no tocando a la otra persona innecesariamente. Hay quien se siente muy molesto si le tocan, ten cuidado. Pero tampoco hables o escuches con las manos metidas dentro de los bolsillos porque eso denota indiferencia y mala educación.

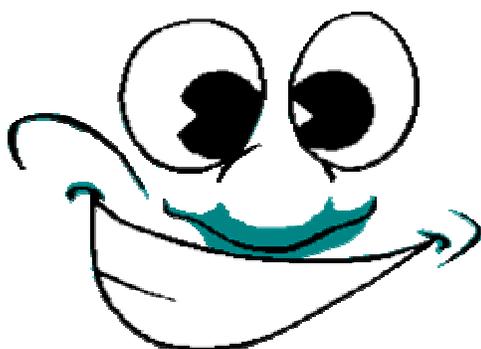
**Cuidado con los gestos que denotan impaciencia o aburrimiento:** la actitud física demuestra lo que el alma está sintiendo. Si alguien finge interés en una conversación, la otra persona se dará cuenta muy fácilmente por sus gestos y ademanes. Moverse nerviosamente o levantarse, cruzar y descruzar las piernas, moverse en el asiento o mirar constantemente el reloj demuestra aburrimiento y es una gran falta de respeto. Si tienes que mirar la hora, hazlo en el reloj de otro.

**Aprende a sentarte:** aprende a sentarte tranquilo y comportarte cuando se escucha. Reparte equitativamente el peso de tu cuerpo para no cansarte mientras estás sentado conversando. Si te sientas en el borde de la silla, es indicativo que deseas irte tan pronto como sea posible.

Si cambias constantemente de posición, estás expresando a gritos que estás aburrido. Si mueves incesantemente los pies durante la conversación, tu interlocutor pensará que estás molesto, inseguro, irritado, nervioso, cansado o aburrido. Sitúate en una posición cómoda y descansada que te permita respirar mejor y manejar mejor tu voz.

**Controla tu mirada:** cuando estés hablando con alguien, no estés mirando a todos lados, es decir, a la ventana, al techo, al suelo, o no estés limpiando tus uñas. Tampoco mires morbosamente y curiosamente los zapatos, pantalones, camisa o peinado del que habla. Mantén el contacto ocular, pero sin fijar en exceso la mirada: eso lo hacen los desequilibrados. De todas formas, si quieres fijar la mirada durante mucho tiempo en alguien sin cansarte psicológicamente, mira su entrecejo. Para el otro/a no hay diferencia.

**Controla tus expresiones del rostro:** ¡sonríe! Intercalar sonrisas cálidas y francas en la conversación transmite confianza, alegría y buena disposición. Sin embargo, no exageres. Sonreír demasiado frecuentemente puede convertir el gesto en una especie de mueca y dar la impresión de que es algo hueco, vacío y fingido. Apretar exageradamente los labios puede delatar que tienes dudas o desconfianza acerca de lo que el otro está diciendo o puede sugerir que no estás expresando realmente lo que piensas o sientes.



**El Rapport en**

**la comunicación**

El proceso por el que se puede establecer Rapport con otra persona, es a través de imitar, ajustarse a hacer de espejo, a acompañar los comportamientos verbales y no verbales del otro.

Hacer de espejo o ajustarse es simplemente comportarse como la otra persona se comporta. Para que el “acompañamiento” pueda realizarse con elegancia, discreción y sutileza, debe enfatizarse la agudeza sensorial en la percepción de los aspectos

del comportamiento de la otra persona. Esto permitirá salir a su encuentro precisamente dentro del modelo del mundo que ella posee.

Para obtener Rapport se puede “acompañar” cualquiera de los comportamientos de la otra persona, ajustando el de uno propio (verbal o no verbal) para “moverse” conjuntamente con ella. Se puede notar que ya se obtuvo Rapport con el otro, si mientras uno se está “moviendo” conjuntamente con él, al modificar gradualmente el propio movimiento, se observa que el otro le acompaña en su modificación.

#### **Formas de obtener Rapport:**

- **Expresiones faciales:** acompañar con elegancia los movimientos faciales tales como levantar las cejas, apretar los labios, o arrugar la nariz.
- **Postura:** ajustar el cuerpo para combinar con la postura del cuerpo de la otra persona o con una parte solamente.
- **Movimientos corporales:** imitar cualquier movimiento del cuerpo que sea habitual o característico. Por ejemplo, guiñar los ojos, o tocarse la barbilla.
- **Gestos:** imitar con elegancia y sutileza los gestos de la otra persona.
- **Aspectos vocales:** tales como la tonalidad, el timbre, la velocidad, el volumen, las pausas, puntuación, entonación, o ritmo.
- **Sistemas representacionales:** Detectar y utilizar en el lenguaje propio, las palabras de los sistemas representacionales empleados por la propia persona.
- **Frases repetitivas:** usar de vez en cuando las frases repetitivas (coletillas o muletillas) utilizadas por la otra persona.
- **Respiración:** acompañar la respiración al ritmo respiratorio de la otra persona.
- **Hacer de espejo cruzadamente:** utilizar un elemento del propio comportamiento para imitar uno distinto de la otra persona. Por ejemplo, balancear suavemente una parte del cuerpo al mismo tiempo que el otro.

El mayor objetivo en el uso del Rapport es definir un sistema de feedback verificable y basado en lo sensorial, para saber que se está en Rapport o que se ha perdido.

#### **La escucha activa en la comunicación**

Oír no significa escuchar. Escuchar activamente significa omitir nuestro diálogo interno (hablarnos y escucharnos a nosotros mismos), para prestar toda la atención conciente a la otra persona, escuchando lo que dice y calibrando cómo lo dice.

Rara vez se escucha correctamente, tanto en el ámbito personal como en el profesional, u de ahí surgen las interpretaciones y los malos entendimientos: “no entendí lo que me quiso decir... Yo creí que me había dicho... tú nunca me dijiste eso... yo no oí que...”

Entre los principales vicios vinculados a la mala escucha se encuentran:

- Dejar que la mente divague.
- Dejar que las distracciones desvíen la atención.
- Reaccionar desmesuradamente a palabras con carga emocional.
- Falta de interés inicial por lo que el otro dice.
- Interpretar lo que oímos desde nuestro mapa del mundo.

La PNL proporciona técnicas para realizar este proceso con perfección, entre ellas se encuentran:

- Prestar atención al foco del mensaje (de qué/quién habla, qué quiere o necesita, qué es lo que intenta comunicar, para qué está diciendo esto...)
- Plantearse preguntas mientras se escucha, para hacerlas en el momento apropiado.
- Proporcionar feedback o retroalimentación al interlocutor, para que no sólo se sienta escuchado, sino comprendido.
- Escuchar activamente, calibrando, acompasando y resumiendo, de vez en cuando, lo que parece destacable en la conversación.
- Utilizar gestos de asentimiento, curiosidad y demás aspectos del lenguaje no verbal de acompasamiento. Por ejemplo, “entonces, si no entiendo mal, lo que Ud. dice es que...”, “¿dijo Ud. que no le gusta...?”, “me parece haber entendido que Ud... ¿es así?”, “agradezco su comentario porque precisamente yo deseaba decirle algo parecido...”

En una conversación importante, reunión o conferencia, es útil tomar notas rápidas o palabras clave, ya que posteriormente ayudan a recordar lo que se ha dicho, hasta seis veces más de lo habitual.

En una conversación a dos, no suele hacerse, a no ser que sea una entrevista. En cualquier caso, si le interesa hacerlo, pida permiso primero: “perdone, pero esta conversación es muy importante para mí. ¿Me permite que tome algunas breves notas mientras hablamos?”

### **El metamodelo del lenguaje y la comunicación: significado de las palabras**

Las palabras tiene el poder de evocar imágenes, sonidos y sensaciones; una palabra puede iniciar o romper una relación, provocar peleas y guerras, ponernos de buen o mal humor, entre otras reacciones. El lenguaje es una poderosa herramienta de comunicación, que nace de los procesos neurológicos más profundos y que poco a poco se debe aprender a conocer y controlar.

Las palabras son anclas de experiencias sensoriales, pero la experiencia no es la realidad, sino simplemente es la interpretación de la realidad y la palabra no es la excepción. El lenguaje está pues a dos movimientos de la realidad.

De acuerdo con el *International Institute of Neurolinguistic Programming*, los esquimales tienen más de 70 palabras distintas para el vocablo “nieve”, ya que de ello depende la vida en su ámbito cultural. El pueblo hanuoo de Nueva Guinea tiene 92 palabras diferentes para otras tantas variedades de arroz, ya que de este depende su economía. La tribu estadounidense Maipú, solo conoce tres palabras para definir todos los colores que existen. En sociedades desarrolladas se conocen más de 50 palabras para definir marcas y modelos de coches. El lenguaje realiza distinciones en aquellas áreas que son importantes en cada cultura.

No obstante, incluso dentro de una misma cultura, una palabra determinada tendrá un significado distinto según los criterios o mapas de cada persona. Por ello, una discusión sobre semántica puede ser a veces interminable.

La habilidad de emplear el lenguaje con precisión es esencial para cualquier comunicador profesional. El **metamodelo** fue uno de los primeros modelos desarrollados por Bandler y Grinder en sus inicios de PNL. La palabra “meta” es de origen griego y significa “más allá” o “en un nivel diferente”.

Para entender el metamodelo, que es una herramienta para comprender mejor lo que la gente dice, se necesita observar cómo se traducen los pensamientos en palabras. Un hablante nativo puede tener una idea completa y total de lo que desea

transmitir; es lo que se llama en lingüística “estructura profunda”. Lo que se hace es resumir la estructura profunda para hablar con claridad; pues de lo contrario la conversación sería extremadamente larga y pedante. Se pasa a sí a una “estructura superficial”.

Para pasar de la estructura profunda a la superficial, se realizan los siguientes procesos neurológicos:

- Seleccionar solo una parte de la información que haya en la estructura profunda. Gran parte de la información quedará fuera.
- Se da una versión resumida y simplificada que, inevitablemente distorsionará el significado.
- Por último se generaliza.

El metamodelo está formado por una serie de preguntas clave, que se usan para acceder y aclarar las eliminaciones, distorsiones y generalizaciones del lenguaje superficial, con el fin de llenar la información perdida y sonsacar datos específicos para dar sentido a la comunicación, dependiendo del contexto y la finalidad para que se empleen.

### **Conclusiones:**

La PNL es el estudio de la experiencia humana subjetiva, cómo organizamos lo que percibimos y cómo revisamos y filtramos el mundo exterior mediante nuestros sentidos. Además explora cómo transmitimos nuestra representación del mundo a través del lenguaje. La Programación Neurolingüística es una escuela de pensamiento pragmática que provee herramientas y habilidades para el desarrollo de estados de excelencia en comunicación y cambio. Promueve la flexibilidad del comportamiento, el pensamiento estratégico y una comprensión de los procesos mentales.

En momentos en que la comunicación se ha ubicado en el centro de la preocupación global, la PNL ocupó rápidamente un lugar estratégico entre las disciplinas que permiten a los individuos optimizar los recursos.

Originalmente concebida para los procesos terapéuticos, los resultados que se sucedieron en forma extraordinaria lograron que su utilización trascendiera esa frontera. Médicos, psicólogos, educadores, profesionales de distintas áreas y empresas de gran envergadura, aplican actualmente la PNL, tanto para el desarrollo individual como para la optimización de cada grupo humano.

La PNL va dirigida a todas aquellas personas que quieran aumentar al máximo sus potencialidades, descubrir las posibilidades, los niveles del ser humano y explorar la excelencia.

A nivel personal ayuda a superar bloqueos que impiden la realización, mejorar la relación con uno mismo y con los demás (comunicación), mejorar la salud y el equilibrio emocional, así como a desarrollar la creatividad y la expresión.

A nivel profesional ayuda a los profesionales de la terapia (psicoterapeutas, psicólogos y trabajadores sociales), a los profesionales de la salud (médicos, enfermeras, formadores, consultores).

Actualmente la PNL se ha convertido en uno de los enfoques más exitosos y eficaces para el logro de resultados deseados en muchos ámbitos de la actividad humana gracias a la amplia variedad de modelos aplicados, técnicas y conceptos que maneja; a su enfoque eminentemente práctico, inmediatamente operacional, centrado en soluciones y en el desarrollo estable de los recursos personales; por su abordaje integrador de los distintos tipos de cambios que puedan ser necesarios o pertinentes en una situación dada.

La PNL permite resolver algunas limitaciones, como fobias, miedos y situaciones similares en pocas sesiones de trabajo. Entre los resultados que se pueden obtener, se encuentra el aumento de la confianza personal; la mejora en la comunicación; que cada persona encuentre recursos desaprovechados; el aumento considerable de la creatividad; la mejora la salud; el cambio en el sistema de creencias, en especial las negativas; y la ayuda a vivir más en el aquí y en el ahora.

De acuerdo a la PNL las personas son de tres tipos:

- Visuales, son los que necesitan ver y ser mirados. La visión es el último sentido desarrollado y la característica de la especie humana es mayormente orientada a ello, es una especie de constante en las especies del último sentido desarrollado, que es el que más se utiliza o que todo gira alrededor de ello. Este tipo de personas son rápidas e inclusive hasta pueden omitir palabras por la rapidez de su pensar, como que el pensamiento gana a la palabra. Generalmente tienen el volumen de la voz más alto, su pensamiento es mayormente con imágenes.
- Auditivos, con ritmo intermedio, hacen una pequeña pausa al hablar, como mmm, ajá, necesitan saber que el otro está entendiendo o que les está escuchando por lo menos. Piensan una cosa por vez o el pensamiento va paralelo a lo que escuchan o hablan. Suelen ser más profundos que los visuales, pero abarcando menos cosas. Suelen ser conversadores y no siempre miran al interlocutor, sino que dan preferencia al campo auditivo.
- Cinestésicos, que necesitan mayor contacto físico. Son más sensibles que los dos precedentes, su mundo es precisamente ello, las sensaciones, los cinco sentidos más como sensación que como campo de acción, principalmente a nivel de piel. Les es muy importante el aspecto afectivo y las emociones.

Estos tres tipos se van alternando en los comportamientos a lo largo de la vida, unos más que otros, alternándolos, dependiendo asimismo de los diversos entornos, en algunos podemos actuar diferente y de manera simultánea, igualmente dependen de las personas con las cuales estemos tratando.

La PNL no funciona si no se aplica, por lo que con el presente módulo se pretende que una vez conocido los fundamentos de la Programación Neurolingüística se le pueda sacar el mejor provecho a la misma.

### **Bibliografía:**

- Ackermann, N. (1977), Diagnóstico y tratamiento de las relaciones familiares. Psicodinamismos de la vida familiar. Buenos Aires: Ediciones Hormé.,  
Beck, A. T. et al. (1986), Terapia cognitiva de la depresión, Bilbao: Editorial Española Desclee de Brouwer, 2ª ed. .

Bernard, W. & Leopold, J. (1988), *Hágase su test*, Barcelona: Editorial Martínez Roca, S.A.

Biblioteca Premium Microsoft Encarta 2006 © 1993-2005 Microsoft Corporation.

Bolívar, C. (2005), *Cómo desarrollar la Inteligencia Emocional en la empresa: los talleres de I. E.* (Extraído el 18 de septiembre, 2005 de: <http://www.gestiopolis.com>,

Haley, J. (1985), *Trastornos de la emancipación juvenil y terapia familiar*. Buenos Aires: Amorrortu Editores, 1985.

*Internacional Institute of Neurolinguistic Programming* (España), (2005).

Rotter, J. (1965), *Psicología clínica*, México, D. F.: Unión Tipográfica Editorial Hispanoamericana, Estudio de las aplicaciones psicoterapéuticas más importantes.

Serrat, C. (1987), *Terapia de parejas. Análisis psicoterapéutico de los conflictos y problemas presentes en la relación de pareja*. Madrid: Alianza Editorial.

Web <http://www.deeprancenow.com> (Extraído el 22 de febrero, 2006)

Web <http://www.gemart.galeon.com> (Extraído el 26 de marzo, 2006)

Web <http://www.mantra.com.ar> (artículo: Programación Neurolingüística de Churba, Andrea, Extraído el 10 de marzo, 2006)