

Programación Neuro Lingüística (PNL)

MARIA BECERRIL

¿Qué es la PNL?

Es muy probable que ya hayas utilizado PNL, consciente o inconscientemente. Esto es obvio si sabes que la PNL tiene sus raíces en la observación de la conducta de la vida real y no en la teoría ni en la investigación.

La PNL es un modelo de la Comunicación Humana y se concentra en el modelamiento de la excelencia humana para replicarla hacia otros campos y otras personas. Un modelo, es nada más y nada menos que una representación simplificada de un fenómeno, que en este caso reconoce, especifica y describe el funcionamiento de algunos patrones de comunicación que las personas usamos para comunicarnos con otras personas y con nosotros mismos. La función de un modelo no es explicar por qué ocurre un fenómeno, solamente muestra su funcionamiento. Desde este punto de vista, un modelo no es ni verdadero ni falso, sólo útil o inútil. Otra forma de llamarlo es adecuado o inadecuado a las circunstancias para las cuales esperamos mostrar su funcionamiento.



No es conveniente confundir un modelo con una ciencia. La PNL no es una ciencia, aunque se apoya en principios científicos demostrables. La PNL es un modelo de adición, esto significa que modela cosas que puedan ser aprendidas, por lo tanto selecciona para modelar lo útil o exitoso y no los errores o patologías. Esto lo diferencia de un modelo de corrección o reparación, que requiere de un definición de normalidad. Teniendo un modelo de normalidad, toda conducta errónea, respecto del modelo, puede ser corregida para que represente esa normalidad.

El Tai Chi no es el movimiento que observamos de quién lo realiza, podemos hacer el movimiento y nunca hacer Tai Chi. Del mismo modo que podemos confundir los movimientos del Tai Chi con el Tai Chi, no es conveniente que confundamos la PNL con las técnicas que utilizamos para obtener resultados. La PNL no es la técnica, es un modelo, y las técnicas son el resultado de la aplicación del modelo.

¿Es manipuladora la PNL?

Es necesario aclarar inicialmente qué es manipulación. La definición de manipulación es: "hacer que alguien haga algo que queremos". Lograr que alguien haga algo que queremos no es necesariamente negativo. Además, es necesario disociar la necesidad de manipular el entorno y a quienes nos rodean, para disminuir o eliminar el miedo natural que tenemos, de las herramientas que usamos para lograrlo.

PROGRAMACIÓN

Codificación de nuestras vivencias. Un programa es una serie de pasos encaminados a la obtención de resultados concretos.

NEURO

Forma en que utilizamos los sentidos de la vista, el oído y las sensaciones para traducir nuestras vivencias en procesos mentales.

LINGÜÍSTICA

Modo de utilizar el lenguaje para darle sentido a nuestra experiencia, y a cómo nos comunicamos con los demás y con nosotros mismos.



Tenemos anclado el término manipulación cuando el objetivo a obtener es favorable a uno y desfavorable a otro. La comunicación humana es manipulativa de por sí, ya que sirve para transferir las ideas de una persona a otra. En realidad, si no existe aporte o cambio en la otra persona, por definición no existe comunicación. Es obvio que un proceso terapéutico no puede ocurrir si no existiera la manipulación necesaria para producir el resultado o cambios necesarios en la otra persona.

Al igual que un cuchillo, que no es ni bueno ni malo, depende de quien lo use para lograr un resultado, puede hacer que percibamos a un cuchillo como bueno o malo. En sí, el cuchillo es neutro. Lo mismo ocurre con la PNL, es neutra. Sin embargo tiene técnicas y modelos para: producir cambio, agregar y/o conectar recursos, etc. Desde ese punto de vista la PNL puede ser utilizada para manipular a otros.

¿Dónde nace la PNL?

La PNL, como campo definido de investigación, se inició en USA en los comienzos de la década de los setenta, aunque existen muchas influencias en su desarrollo que datan de algunas décadas anteriores, y en el caso de algunas de las ideas en sí mismas, desde hace siglos.

El foco de la actividad para la PNL fue inicialmente la Universidad de Santa Cruz, California, cuyo decano tenía la intención de crear un entorno donde se pudieran unir diferentes disciplinas. En este clima, un grupo de personas comenzaron a interesarse por el perfeccionamiento personal, la creatividad y las comunicaciones. Bandler y Grinder formaron parte de este grupo de Santa Cruz.

Cada persona tiene su modelo de mundo

Podemos percibir en una conversación con cualquier persona, que cada uno tiene su propia interpretación de las cosas y del mundo que le rodea. A la representación que cada persona hace del mundo, de la realidad (territorio), y que la convierte en su realidad le llamamos mapa.

La formación del mapa comienza desde el nacimiento, y está relacionado al desarrollo del cerebro. El crecimiento de las neuronas de un recién nacido durante sus primeros meses de vida está estrechamente asociado a sus vivencias y al ambiente que le rodea. Esto es, la experiencia externa, percibida a través de los sentidos, influye en la formación de su cerebro.

Podemos entender mejor a los demás y convivir mejor con ellos conociendo su modelo de mundo, el mapa por el que guía su conducta. Dado a que la vida de los seres humanos está relacionada a incontables limitaciones, las posibilidades de empobrecimiento de nuestro modelo de mundo son numerosas. Un mapa empobrecido puede ser causa de conflictos personales e interpersonales.

Para poder entender la diferencia entre mapa y territorio, podemos referirnos a como diferentes personas experimentan la realidad. Supongamos el caso de una persona que quiere tener un trabajo extra vendiendo productos de consumo masivo, y así ganar más

dinero. Al final de la primera semana no ha podido vender nada aún. Las conclusiones que podemos tener, de acuerdo a 3 mapas distintos ; pesimista, normal y optimista, son las siguientes :

Mapa Pesimista

“Yo sabía que no iba a vender, a mi siempre me va mal”.

Mapa Normal

“Voy a seguir intentando vender, no tengo información para decidir. Ya veré.”

Mapa Optimista

“Que bueno, he podido aprender mucho de ventas.

Como ahora se más que antes, la próxima semana vendo algo,

y con lo que aprenda ahí subiré el nivel de ventas hasta que logre lo que quiero”.

Frente a la realidad de no vender, cada persona tiene su propio mapa que explica porqué no lo ha hecho. Una representación o mapa nos ayuda a seguir intentando. Otra representación nos hace pensar en desistir. Ahora bien, ¿Cual es tu mapa?. ¿Cuando haces algo y no te resulta, te culpas?. ¿Eres de los que culpan a otros?. ¿Te desanimas y lo dejas?.

Es importante destacar que es tu derecho y también tu deber la construcción de tu mapa. Si tu mapa está empobrecido, es tu deber enriquecerlo. Cada mapa puede ser evaluado como rico o pobre para el contexto adecuado. Por ejemplo, un tipo de mapa enriquecido para un voluntario puede no ser el mejor mapa para combatir la delincuencia en las calles.

Queremos decirte que la forma como

actualmente piensas puede ser cambiada de modo que te ayude, ¿quieres esa ayuda?. Vivir exitosamente involucra cambiar, y este cambiar se relaciona a la forma en que nos representamos el mundo exterior.

La Comunicación entre Personas

Desde el momento en que manifiestas vida, estas comunicándote. Incluso cuando estás callado, en silencio, estás manifestando algo que puede ser leído e interpretado. Así, no existe la no comunicación, es imposible no comunicarse.

Desde el punto de vista de la comunicación entre personas, podemos entender comunicación; cuando existe una coordinación de acciones consensuales. Aquí aparece el lenguaje y el hablar como parte del proceso de comunicación. Cuando mencionamos “coordinación de acciones”, estamos refiriéndonos a que la comunicación es circular o sistémica. Las respuesta de uno se traduce en estímulos en el otro, que luego de un razonar y un emocionar emiten una respuesta hacia el uno, y así sucesivamente. En el proceso de comunicación es importante tanto el contenido de la comunicación como la forma en que se dice (el proceso de la comunicación). Además, es posible comunicar con palabras y con aspectos no verbales. En este texto nos interesa destacar la comunicación verbal y no verbal entre personas, y dejamos expresamente de lado otras formas de comunicación. La experiencia humana o una idea es rica en contenidos y se cataloga en lo que llamamos la Estructura Profunda (EP). Si necesitamos transmitir la experiencia o una idea, se nos hace imposible hablar a la velocidad de la variedad y sensibilidad de nuestros pensamientos; sólo podemos transmitir una aproximación. Lo que hacemos es reducir esta estructura profunda para hablar con claridad, y lo que decimos es lo que se llama Estructura Superficial (ES). Si no hiciéramos esto, la conversación sería desesperantemente larga y pedante.

Nuestro lenguaje es secuencial, de modo que la experiencia para transmitirla, esto es ; pasar de la EP a la ES, debe ser simplificada antes de transmitirla, para lo cual hacemos de manera inconsciente tres cosas:

- Escogemos una parte de la información de la EP, gran cantidad de información quedará fuera.
- Damos una versión simplificada que, inevitablemente distorsionará el resultado
- Generalizamos.

Para mejorar la riqueza de la información de la estructura profunda, existe un conjunto de preguntas que permiten recuperar la información original, y se llama el metamodelo.

Presuposiciones - Axiomas de la PNL

La PNL se apoya en principios científicos demostrables y en una serie de presuposiciones o axiomas que no lo son. Los axiomas de la PNL es el conjunto de creencias que la sustenta, y que se llaman presuposiciones. Estos cimantan todo el conjunto de principios o soportes que establecen cómo se percibe la conducta, la toma de información y el esfuerzo personal.

Existen varias versiones de las presuposiciones de la PNL, con gran coincidencia de ellas. Algunas de las más relevantes son las que presentamos a continuación:

El mapa no es el territorio

Cada persona recibe información perceptual de los hechos del mundo externo, y le da su propio significado. Una persona optimista puede percibir un problema como una oportunidad de aprender y una persona pesimista puede percibir lo mismo como otro más dentro de la cadena de problemas que le impiden vivir.

Todo ser humano tiene la capacidad de modificar su comportamiento cuando es necesario

A menudo nuestras habilidades están en estado latente y es necesario descubrirlas para poder obtener provecho de ellas. Lo que necesitamos es poner todos nuestros recursos a nuestra disposición, para utilizarlos en el cumplimiento de nuestros objetivos. Recordemos que para vivir exitosamente necesitamos cambiar, basados en nuestro aprendizaje.

Las personas escogen la mejor opción que tienen en ese momento

Cada vez que desarrollamos un comportamiento, este es la mejor opción que tenemos de todo el conjunto de opciones posibles. Puede que el resultado no nos guste, sin embargo, fue lo mejor que pudimos hacer en referencia a los resultados que esperábamos. Es imprescindible destacar que no elegir es también una elección que conlleva resultados.

La intención detrás de la conducta es siempre positiva, o alguna vez lo fue

Hasta las conductas aparentemente dañinas contiene una intención positiva, ya sea para defendernos de algo o para mantener una ganancia secundaria.

No existe el éxito ni el fracaso, sólo los resultados.

El ser humano requiere definir un marco donde se moviliza y se desarrolla. Uno de esos marcos es nuestra definición éxito y fracaso, los cuales tienen una connotación permanente. Cada vez que cometemos un error lo catalogamos de fracaso, y no tomamos en consideración las implicancias de ese resultado negativo. Cada resultado negativo puede ser considerado aprendizaje. Del mismo modo si hacemos algo que resulta, lo catalogamos de éxito. Tampoco consideramos las implicaciones de ese resultado. De modo que las evaluaciones de éxito y fracaso son válidas instantáneamente, en el contexto de tu vida todo es aprendizaje.

Si haces algo y no funciona, inténtalo de otra manera

La flexibilidad nos permite intentar sin repetimos. Cuando algo no nos funciona podemos elegir otras formas de lograr lo que queremos. Esto nos permite tener opciones.

María Becerril es coach de salud y cofundadora de Salutis HealthCare (www.salutis.es), empresa dedicada a la mejora de la salud a través del cambio de hábitos. Apasionada del bienestar humano y de la capacitación personal, en 2008 crea el blog www.contagiatedesalud.com, desde donde contribuye a la mejora del bienestar de cientos de lectores, a preservar una vida saludable, a impulsar a cada persona a vivir la vida desde su “Mejor Yo” y ayudarle a tomar el control de su salud y bienestar. Su formación multidisciplinar en ciencias de la salud, coaching y programación neurolingüística (PNL), así como su convencimiento en la prevención y el cuidado personal como la vía más directa para la mejora de la salud se combinan para dar impulso en España al coaching de salud (health and wellness coaching), disciplina orientada a habilitar a las personas hacia la toma de control de su propia salud, a responsabilizarse de su cuerpo y de su bienestar y a optimizar su capacidad de mejora o curación.

A través de numerosas sesiones telefónicas o presenciales, María ha contemplado como decenas de personas han ido alcanzando sus objetivos de bienestar y vida saludable mediante intervenciones basadas en el dialogo y el compromiso para la acción.

Si deseas contratar los servicios de María como Coach de Salud, puedes llamar al [639.48.19.87](tel:639.48.19.87) o via email a: maria@salutis.es