

¿QUÉ ES PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA?

NACIMIENTO Y DESARROLLO. ¿PARA QUÉ SIRVE?

La Programación Neurolingüística o PNL es el estudio de cómo las personas alcanzan la excelencia en cualquier terreno y de cómo enseñar estas pautas a otras personas para que también puedan alcanzar los mismos resultados. A este proceso se le da el nombre de *modelar*.

El campo de la PNL incluye, además del *modelar*, los modelos que se crean: toda una serie de técnicas destinadas a analizar, codificar y modificar conductas, por medio del estudio del lenguaje verbal, gestual y corporal.

Analizando las palabras principales se entiende mejor el significado de la PNL.

Programación: se refiere a todo el repertorio de pensamientos, sentimientos y comportamientos que funcionan de forma completamente automática sin que participe nuestra conciencia.

Neuro: incluye, además de nuestro sistema nervioso y los distintos filtros personales (como las creencias y mapas de la realidad), nuestros sentidos: visión, audición, olfato, gusto, sus respectivos órganos y elementos físico-kinestésicos (tacto y sensaciones).

Lingüística: comprende las diferentes maneras de comunicarnos con los demás, el uso de los distintos tipos de lenguaje (verbal y no verbal) y la comunicación que establecemos con nosotros mismos a través del diálogo interior, las imágenes de recuerdos o proyecciones futuras y las sensaciones y sentimientos de nuestro archivo emocional.

Fue creada a principios de los años 70 por Richard Bandler, matemático y entonces estudiante de Psicología, y John Grinder, profesor auxiliar de lingüística. Ellos se reunieron para investigar sobre seres humanos que lograban resultados formidables en los procesos de comunicación y cambio con los demás y tomaron como punto de partida el estudio científico de los tratamientos que empleaban determinados terapeutas modélicos como Fritz Perls, Virginia Satir y Milton Erickson (entre otros) que se distinguían por sus extraordinarios resultados, así como por haber conseguido mejorar o curar a personas que sufrían enfermedades incurables. Estos dos creadores partieron de la Observación, acto seguido pusieron a prueba sus observaciones y posteriormente construyeron un Modelo que dió lugar a un conjunto de Técnicas y Procedimientos de Trabajo utilizables de forma inmediata con resultados enormemente satisfactorios.

Bandler y Grinder llegaron a la conclusión de que todas las actividades que realiza el ser humano están caracterizadas por seguir una estrategia, la cual cambian en caso de ser ineficaz para el logro de una meta determinada. Al mismo tiempo observaron que los humanos son los únicos animales que siguen una misma estrategia sin lograr éxito y la siguen repitiendo a lo largo de sus vidas, obteniendo por supuesto, siempre los mismos resultados. Esta actitud es producto del miedo a “crecer”, por lo tanto, aprender a tomar riesgos y asumir el mando de la propia vida es una de las mejores maneras de romper con los condicionamientos que nos impiden un pleno desarrollo de las potencialidades.

La PNL plantea que no existen fracasos sino resultados de la aplicación de una estrategia determinada para lograr una meta; nos sirve para hacernos conscientes de nuestras debilidades para comunicarnos y transformarlas en fortalezas a través de un modelo simple de la buena comunicación y nos enseña a trazar objetivos, a modelar conductas para entonces obtener más competencia en las áreas de nuestro desempeño. La PNL es una revolución en múltiples aspectos del comportamiento humano, originalmente fue 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 las técnicas de la PNL, tanto para el desarrollo individual como para la optimización de cada grupo humano, porque la PNL es el análisis y la reproducción de la excelencia humana.

“Nuestra presuposición es que cualquier Ser Humano que llega diciendo ‘auxilio, necesito ayuda’, ya ha intentado con todos sus recursos concientes y ha fracasado. Sin embargo, sabemos que en alguna parte de su historia personal tiene algún conjunto de experiencias que nos sirven como recursos para ayudarlos a conseguir lo que quieren. Creemos que la gente tiene los recursos que necesita, pero los tienen inconscientemente y desorganizados... Lo único que hacemos es tomar los recursos de ahí, donde y como están, y colocarlos donde y como los necesitan”

John Grinder y Richard Bandler

BASES NEUROLÓGICAS DE LA PNL

ANATOMÍA DEL SISTEMA NERVIOSO CENTRAL. NIVELES DE CONCIENCIA. FUNCIONES CEREBRALES.

Los modos de percibir y las capacidades sensoriales de cada persona son diferentes. Algunas veces estas diferencias son sutiles, otras veces son gigantescas. Estas diferencias crean barreras en la comunicación, aprender a descifrarlas nos ayuda a expresarnos fluidamente.

El Sistema Nervioso Central es el único sistema funcional del Ser humano que posee la función de apropiarse y generar conocimiento, por eso, es fundamental apoyarse con sabiduría en las bases científicas de la anatomía y fisiología del mismo.

Las bases neurofisiológicas del aprendizaje nos permiten comprender como se relacionan los niveles de conciencia del ser humano con la educación y nos ayuda a encontrar soluciones eficientes a nuestras dificultades sociales, de donde destacan: educación, salud y prosperidad. Se fundamentan en: la evolución del cerebro triuno, la aplicación mental de las estructuras anatómicas del sistema nervioso, los niveles de inteligencia y las funciones cerebrales.

EVOLUCIÓN DEL CEREBRO TRIUNO.

Comprender como ha evolucionado el sistema nervioso central, o cerebro, en la naturaleza, más concretamente la evolución del cerebro triuno nos ayuda a entender los niveles evolutivos de los animales y como se aplican estas evidencias científicas en las cinco funciones cerebrales para dar origen a los cinco niveles de conciencia del Ser humano.

Según hallazgos científicos, tenemos varios cerebros dentro de nuestra cabeza. James Papez y Paul Mac Lean descubrieron el carácter de “capas de cebolla” del cerebro, producto de las sucesivas evoluciones de las especies. La figura 2 representa los niveles evolutivos del sistema nervioso central, conocidos también como *cerebro triuno*.

En la región inferior de la cabeza, alrededor de una estructura llamada “tallo cerebral” se encuentra un antiguo mecanismo neural que los

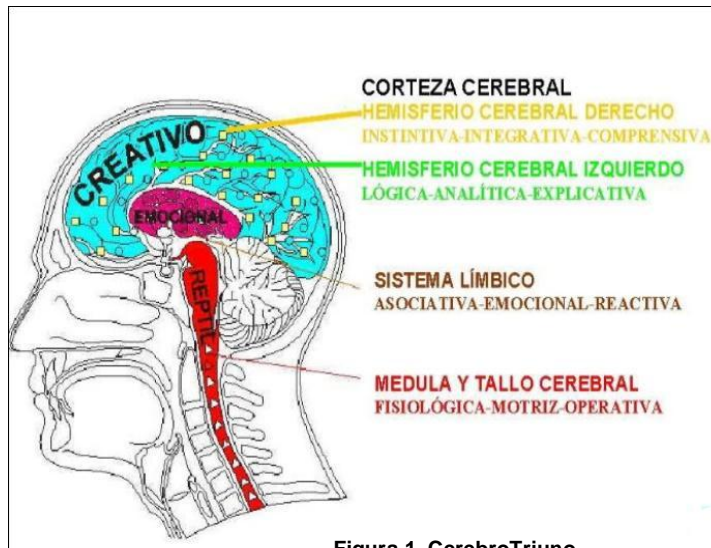


Figura 1. CerebroTriuno

chimpancés y delfines.

Cada región representa un nivel evolutivo:

- 1^{ero}. Cerebro Básico, propio de los reptiles.
- 2^{do}. Cerebro Medio, propio de los cuadrúpedos.
- 3^{ero}. Corteza cerebral, propia de los homínidos.

1^{ero}. *El cerebro básico, propio de los reptiles.*

Esta estructura cerebral primitiva corresponde a la médula y el tallo cerebral, que se encuentra desde los insectos hasta los reptiles como: lombrices, lagartos, tortugas y serpientes, lo cual les da a estos animales la función elemental de la Inteligencia instintiva para conservar su especie en el planeta. Es el nivel donde se realiza la función cerebral fisiológica-motriz-operativa.

En este nivel no existe capacidad de pensamiento, se actúa de manera instintiva realizando funciones fisiológicas y operativas que garanticen la existencia de la especie en el planeta, como son: comer, descansar, reproducirse, marcar el territorio, agruparse, almacenar reservas y defender su vida. Es la base científica en que se apoya la manipulación comercial y políticas sociales, por medio de los mensajes

seres humanos comparten con reptiles. Rodeando esa área, hay una capa superior que forma el “sistema límbico”, el cual compartimos con mamíferos. Por encima y alrededor del sistema límbico está una nueva capa “la neocorteza” que compartimos con gatos,

subliminales, y además, el control social que realizan los mecanismos represivos y el temor que imponen los delincuentes.

También esta relacionada con las funciones vitales de los animales como el control fisiológico de la: respiración, circulación, digestión, reproducción, reacciones del sistema nervioso autónomo y reflejos de retirada. Esta estructura cerebral es predominante en los reptiles, por ello se le conoce como cerebro reptil, que corresponde a la función cerebral más primitiva o al primer nivel de conciencia.

2^{do}. Cerebro Medio, propio de los cuadrúpedos

Este segundo nivel corresponde al cerebro medio, es donde se localiza el sistema límbico, el cual es predominante en los animales cuadrúpedos, sobre todo los animales domésticos. En este nivel cerebral es donde se cree que se asienta o encuentra el archivo de la memoria.

Los científicos han observado en el hipocampo y en las amígdalas cerebrales como el lugar donde se localizan los recuerdos de los acontecimientos más impresionantes ocurridos en nuestra vida y que nos hace responder reactivamente según las emociones primarias sentidas como: amor o rabia, seguridad o miedo y alegría o tristeza. Por ello tampoco existe capacidad de pensamiento y se reacciona de manera impulsiva. Es la base científica para domar o condicionar a los animales y humanos.

Desde este nivel cerebral generalmente de manera condicionada o inconsciente tomamos acciones y conductas reactivas para proteger nuestro niño interno confundido o eso que creemos que es nuestra personalidad, por ello también se le llama cerebro emocional. Corresponde al 2do. nivel de conciencia, que en el Ser humano se identifica como inteligencia emocional.

3^{ero}. Corteza cerebral, propia de los homínidos

Es el nivel más evolucionado del cerebro, donde se encuentra el procesador con sus cortezas cerebrales: izquierda o inteligencia intelectual y derecha que es el sustrato de la inteligencia comprensiva. El humano además de los dos niveles evolutivos anteriores, es el único animal que

posee el mayor nivel evolutivo del cerebro creativo. Por lo que predomina el neocerebro o la corteza cerebral y tiene toda la capacidad de analizar y comprender de manera objetiva, sin prejuicios ni valores, su propia naturaleza interna (auto comprensión) y la del entorno natural y social.

La integración de los tres niveles evolutivos del cerebro, permite que el Ser humano busque soluciones creativas generadoras de mejor salud, bienestar humano y un mayor nivel de conciencia.

ESTRUCTURA ANATÓMICA DEL SISTEMA NERVIOSO CENTRAL

En la figura 2 se representa la integración anatómica del sistema nervioso central conformado por el cerebro reptil o la médula y tallo cerebral, el cerebro reactivo o sistema límbico y el cerebro lógico o corteza cerebral izquierda y el cerebro creativo o corteza cerebral derecha y el cerebelo.

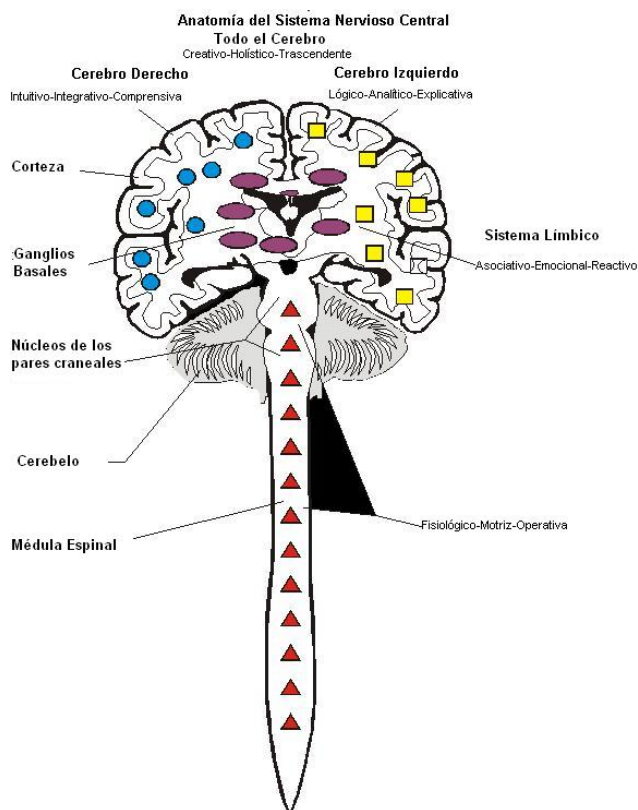


Figura 2. Anatomía del Sistema Nervioso Central

La médula espinal transmite los impulsos ascendentes hacia el cerebro y los impulsos

Médula Espinal, es la parte del sistema nervioso contenida dentro del canal vertebral o neural. En el Ser humano adulto, se extiende desde la base del cráneo hasta la segunda vértebra lumbar. Por encima del foramen mágnam, en la base del cráneo, está situado el bulbo raquídeo. Igual que el cerebro, la médula está dividida de forma parcial en dos mitades laterales por un surco medio hacia la parte dorsal y por una hendidura ventral hacia la parte anterior; de cada lado de la médula surgen 31 pares de nervios espinales. La médula

descendientes desde el cerebro hacia el resto del cuerpo. El propio cerebro actúa sobre la médula enviando impulsos. La médula espinal también transmite impulsos a los músculos, los vasos sanguíneos y las glándulas a través de los nervios que salen de ella, bien en respuesta a un estímulo recibido, o bien en respuesta a señales procedentes de centros superiores del sistema nervioso central.

Tallo Cerebral, corresponde a todas las estructuras que hay entre el cerebro medio y la médula espinal, esto es el puente de Varolio o protuberancia y el bulbo raquídeo o médula oblongada. También se localizan los centros de control de las funciones cardiacas, vasoconstrictoras y respiratorias, así como otras actividades reflejas, incluido el vómito. El Tallo cerebral en conjunto con la médula espinal son el asiento anatómico de la función cerebral fisiológico-motriz-operativa o primer nivel de conciencia.

Sistema Límbico, corresponde a los ganglios basales que están formados por: el tálamo, hipotálamo, hipocampo, amígdala, cuerpo calloso, septum y mesencéfalo, constituye una unidad funcional del cerebro medio. Estas estructuras están integradas en un mismo sistema que da como resultado el control de las múltiples facetas del comportamiento, incluyendo las emociones, en situaciones de crisis, la memoria y los recuerdos. Es el asiento anatómico de la función cerebral asociativo-emocional-reactiva o segundo nivel de conciencia.

Los estudios con animales indican que las estructuras en el sistema límbico cerebral cumplen distintas funciones en cuanto a la memoria. Por ejemplo, un circuito a través del hipotálamo y del tálamo podría estar relacionado con la memoria espacial, mientras que a través de la amígdala y del tálamo podría estar relacionado con la memoria emocional.

Los Hemisferios Cerebrales, ocupan la mayor parte del cerebro humano y suponen cerca del 85% del peso cerebral. Su gran superficie y su complejo desarrollo justifican el nivel superior de inteligencia del Ser humano si se compara con el de otros animales. Una fisura longitudinal los

divide en hemisferio derecho y hemisferio izquierdo, que son simétricos, como una imagen vista en un espejo. El cuerpo calloso es un conglomerado de fibras nerviosas blancas que conectan estos dos hemisferios y transfieren información de uno a otro.

La corteza cerebral presenta una capa superficial denominada sustancia gris, de unos 2 o 3 mm. de espesor, formada por capas de células amielínicas (sin vaina de mielina que las recubre) que envuelven una sustancia interior de fibras mielínicas (con vaina blanca) denominada sustancia blanca. Es en la corteza cerebral donde realmente existe capacidad de pensamiento.

Tal como se representa en la figura 3, cada hemisferio tiene funciones cerebrales específicas. En las persona diestras destacan:

El hemisferio cerebral izquierdo: Habilidades numéricas, lenguaje escrito, razonamiento lógico, lenguaje hablado, habilidades científicas, y manejo de la mano derecha. Es el asiento de la función cerebral Lógico - analítico- explicativa o tercer nivel de conciencia.

El hemisferio cerebral derecho: Perspicacia, percepción tridimensional, sentido artístico, imaginación, sentido musical y control de la mano izquierda. Es el asiento anatómico de la función cerebral Intuitivo-integrativo-comprensiva o cuarto nivel de conciencia.

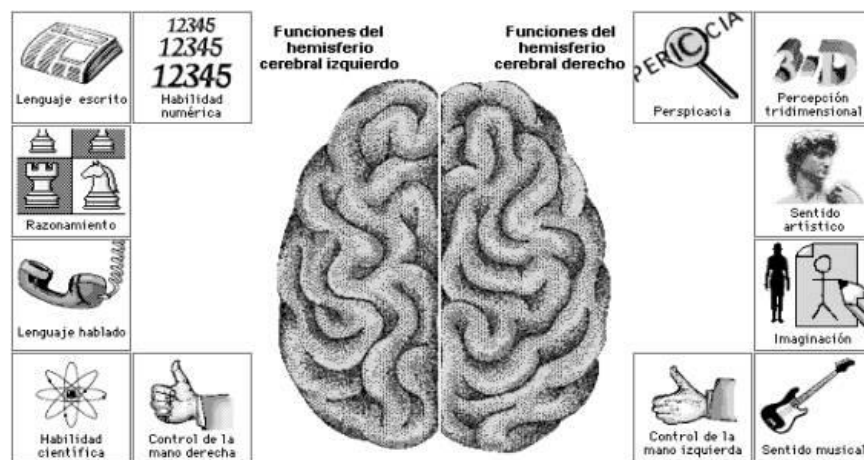


Figura 3. Funciones de los hemisferios Cerebrales

Fuente: Corporation Microsoft (r) Encarta (r) Biblioteca de Consulta 2002. (c) 1993-2001.

El cerebelo, se encuentra en la parte posterior del cráneo, por debajo de los hemisferios cerebrales. Al igual que la corteza cerebral, está compuesto de sustancia gris con células amielínicas en la parte exterior y

de sustancia blanca con células mielínicas en el interior y consta de dos hemisferios El cerebelo resulta esencial para coordinar los movimientos del cuerpo. Es un centro reflejo que actúa en la coordinación y el mantenimiento del equilibrio. El tono del músculo voluntario, como el relacionado con la postura y con el equilibrio, también es controlado por esta parte del encéfalo. Así, toda actividad motora, desde jugar al fútbol hasta tocar el violín, depende del cerebelo.

Cada componente del sistema nervioso central esta especializado en las relaciones de espacio-tiempo, para integrarse de manera simbiótica y complementaria en la medida que se va evolucionando en los niveles de conciencia hasta hacerse una sola unidad funcional que se expresa en una armónica congruencia de los pensamientos, los sentimientos y acciones. Esa armonía corresponde a la expresión de la función creativo-holística-trascendente.

El Sistema nervioso central es el componente orgánico que tiene la función de aprender, pensar, sentir y por medio de sus decisiones conscientes o inconsciente dirige al cuerpo

FUNCIONES CEREBRALES Y NIVELES DE CONCIENCIA

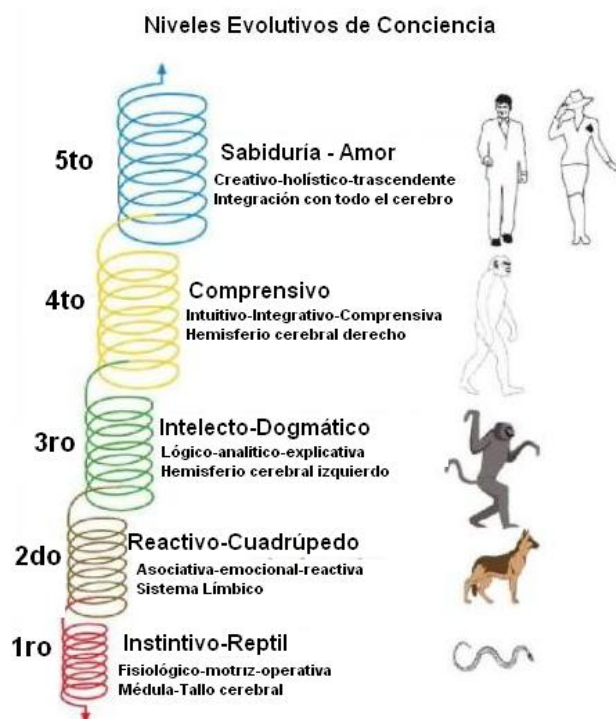


Figura 4. Niveles Evolutivos de Conciencia

Para trascender nuestras limitaciones es fundamental hacerse consciente de la función cerebral que tendemos a utilizar con mayor predominancia y que define nuestro nivel de conciencia.

Tal como se representa en la figura 4 y el cuadro 1 estas funciones cerebrales poseen su correspondiente ubicación anatómica, nivel de inteligencia, nivel evolutivo de conciencia y un proceso de aprendizaje.

Estas funciones cerebrales relacionadas con los niveles de conciencia son:

1. Fisiológico-motriz-operativa o Primer nivel de conciencia.
2. Asociativo-emocional-reactiva o Segundo nivel de conciencia.
3. Lógico-analítico-explicativa o Tercer nivel de conciencia.
4. Intuitivo-integrativo-comprensiva o Cuarto nivel de conciencia.
5. Creativo-holístico-trascendente o Quinto nivel de conciencia.

Cuadro 1. Ubicación Anatómica de las Funciones Cerebrales, Niveles Evolutivos de Conciencia, Función Cerebral y Niveles de Inteligencia

Ubicación Anatómica	Función de Vida	Función Cerebral	Nivel Evolutivo de Conciencia	Proceso de Aprendizaje	Nivel de Inteligencia
Todo el Cerebro	Ser Humano	Creativo Holístico Trascendente	5 ^{to} Sabiduría y Amor	Visión global, creativo y trascendental	Espiritual ¿Para qué?
Hemisferio Derecho	Humano	Intuitivo Integrativo Comprensiva	4 ^{to} Comprensivo	Comprensivo para cumplir su misión de vida, creando soluciones eficientes, servicio amoroso	Comprensiva ¿Cómo?
Hemisferio Izquierdo	Simio	Lógico Analítico Explicativa	3 ^{ro} Analítico	Heurístico, analítico, lógico y aplicando el método científico	Intelectual ¿Por qué?
Sistema Límbico	Cuadrúpedo	Asociativo Emocional Reactiva	2 ^{do} Reactivo	Superación de la ansiedad, liberación del condicionamiento	Emocional No piensa
Médula y Tallo Cerebral	Reptil	Fisiológico Motriz Operativa	1 ^{ro} Instintivo	Superación de los instintos, trabajo manual y/o ejercicio físico	Instintiva No piensa

Nota: léase de abajo hacia arriba.

1. Fisiológico- motriz- operativa o Primer nivel de conciencia.

La función fisiológica-motriz-operativa o instintiva, es la estructura anatómico y funcional del Primer nivel de conciencia, que solo actúa

instintivamente por medio de una disposición natural y automática, independiente de la educación, de la reflexión y la imitación; cuyo objetivo es saciar las necesidades más primitivas para la subsistencia de la "persona".

En este nivel no existe ningún tipo de pensamiento, solo busca de manera automática vivir por medio de la alimentación, protección de su existencia o de su familia y la reproducción. Presta atención a las situaciones amenazantes o destructivas de la vida. Actúa por medio de patrones o hábitos instintivos.

En situaciones amenazantes solo busca subsistir a toda costa, por ello siente deseos de huir o si se siente acorralado luchar por su vida o muerte, su impulso es matar para evitar ser destruido. Instintivamente para vivir desea matar o acabar con el evento o causa de sus temores. Es fácilmente manipulable y se convierte en un fiel instrumento de quien él crea que le defienda o de quien crea que sacie sus necesidades básicas. Se siente más débil que el mundo por lo que establece relaciones perder - ganar.

Estas vibraciones energéticas se realizan en el cerebro básico o reptil, es la expresión del componente orgánico del ser humano, que se manifiesta mecánicamente por medio del cuerpo físico, con acciones operativas para defender la existencia y solo satisface las necesidades fisiológicas de alimentación, reproducción de la especie, almacenar bienes materiales o reservas con sentido de propiedad, protección de la familia y luchar por la vida o la muerte.

No son conscientes de sus actos y culpan continuamente al entorno como únicos culpables de la situación que viven, pueden llegar a mentir, engañar, robar y utilizar la violencia despiadada con tal de subsistir. Tienen en medio de sus instintos, siendo esclavos de la flojera, a evadir sus responsabilidades o a actuar por con una estructura mental rígida de patrones aprendidos o rutinarios. Tienen gran habilidad para el trabajo manual básico como manejar, limpiar, almacenar objetos.

Solo de manera instintiva busca oportunidades para continuar subsistiendo, por ello come cualquier cosa que sacie su hambre sin importar si le fomenta o destruye su salud, si es necesario pueden llegar a

comer basura, cualquier hueco o cilindro lo utilizan para saciar sus instintos sexuales, no poseen capacidad de pensamiento para ocuparse de su educación y menos por su salud. Tienden a ser excesivamente celosos con sus pertenencias, parejas o familia.

Cuando el ser humano "piensa, siente y actúa instintivamente" utilizando de manera predominante su nivel más primitivo de conciencia, ante la madre naturaleza no sé esta diferenciando de una planta, insecto o reptil. Al igual que ellos, solo le interesa vivir a toda costa, sin importar su salud física u orgánica, mucho menos su salud mental y espiritual.

2. Asociativa-emocional-reactiva o Segundo nivel de conciencia.

Funciona de manera asociativo-emocional-reactivo, donde se manifiesta el segundo nivel de conciencia, en este segmento cerebral al igual que en el anterior tampoco existe capacidad de pensamiento. Solo genera reacciones o respuestas impulsivas asociadas con el condicionamiento archivado en su memoria o en impulsivamente según sus temores. Generalmente busca protegerse o evadir cualquier agente o estímulo que valora como amenazante o aferrándose de manera obsesiva a lo que creen que le genera seguridad o afecto. También se deja llevar por sus miedos o temores, prestando atención a las tendencias destructivas.

Ante situaciones que cree amenazantes solo busca protegerse, culpando a los demás de su "suerte o desgracia". También buscan protegerse para sentirse seguro, huyendo o afiliándose con alguien que les genere seguridad. Las personas que actúan desde su sistema límbico tienden a ser fácilmente manipulados y se convierten en borregos de quienes crean que les protegen. Mantienen relaciones perder - perder.

Reaccionan a nivel inconsciente a través de la inteligencia emocional o sentimientos que se manifiestan en el estado de ánimo, propio de los animales cuadrúpedos. Si están mal hacen todo lo posible para que los que estén alrededor también sufran como ellos. Con estas reacciones impulsivas sin darse cuenta se hacen y le hacen la vida cuadritos a sus familiares o amigos.

Corresponde a la manifestación del componente psicológico del ser humano que se manifiesta por el ego condicionado, por la ilusión del

sistema de creencias que le hace actuar de manera reactiva o impulsiva.

Viven temerosos del mundo o las circunstancias buscando seguridad psicológica por medio de reacciones o impulsos inconscientes. Anclados en los fantasmas del pasado buscan de manera reactiva, apegándose a sus creencias o concepciones mentales, lo que le genera seguridad o placer y huyen de lo que le genera inseguridad o malestar.

Muchas veces corresponden a seres humanos "inteligentes" pero fragmentados que se aferran a sus concepciones, creencias o hábitos destructivos, aunque estén claros de que les genera sufrimiento. Pueden suceder en seres humanos superdotados que en su niñez fueron sobreprotegidos o por el contrario maltratados y abandonados.

Los humanos que viven de manera inconsciente como cuadrúpedos se hacen adictos a cualquier persona, sustancia o droga que en algún momento le allá generado cierta seguridad, comprensión o compañía y se hacen adicto dependiente como una vía fácil de escape o fuente de "seguridad". El problema no radica en la droga, si consigue un mejor sustituto para sentirse seguro, la puede cambiar con facilidad.

De manera inconsciente se resisten ante cualquier intento o ayuda ofrecida para mejorar su nivel de conciencia pudiendo reaccionar de manera rebelde, altanera o soberbia, algunos tienden a ser hipocondríacos llamando la atención por medio de sus múltiples enfermedades. Con respecto a la relación de pareja, se hacen adictos de cualquiera, que en algún momento les haya llenado su vacío interior, dado seguridad o atención, se obsesionan tanto que prefieren morir y de manera masoquista aguantan los mayores sufrimientos con tal de no perder la "razón de su vida".

3. Lógico-analítico- explicativo o Tercer nivel de conciencia.

La función lógica-analítica-explicativa donde se asienta el tercer nivel de conciencia corresponde a la parte de nuestro cerebro cuyo propósito es buscar una justificación o explicación causa-efecto de lo que pasa en su vida o en el entorno prestando atención a las tendencias destructivas. En las personas derechas esta función se ubica en la corteza cerebral izquierda, que se manifiesta por el componente social del ser humano

donde reside la inteligencia intelectual. La pregunta típica es ¿Por qué?: ¿Por qué ocurre?, ¿Por qué existe? y ¿Por qué me pasa esto a mí?. Tendiendo a culpar a los demás de sus dificultades, y a tomar venganza a cualquier precio.

Con este pensamiento lógico, busca justificar o criticar y de manera inconsciente refuerza los eventos destructivos, sin aportar soluciones creativas. Sin darse cuenta se mantiene en un círculo vicioso de sufrimiento o confusión. Al igual que los dos niveles de conciencia anteriores, tienden a estar orientados hacia el exterior, por lo que siempre culpan a otros como los únicos responsables de las decisiones o acciones que ellos toman o de lo que pasa en su vida.

Los que utilizan de manera predominante la corteza cerebral izquierda, buscan de manera egoísta tener el monopolio del poder y ante cualquier amenaza establecen competencias buscando a toda costa ganar o derrotar a su "enemigo". Si es necesario están dispuestos a hundir o acabar con su familia, empresa o el país, con tal de salir triunfantes. Tienden a manipular a sus semejantes para obtener beneficios que le refuercen su poder o beneficio material y a mantener relaciones egoístas tipo Ganar - Perder.

Es la función existencial de los simios, típica en los chimpancés donde el propósito es la lucha por monopolizar el poder social y económico. Por ello mantiene y fomenta circunstancias generadoras de estrés donde prevalece a toda costa la lucha de poder y la crítica destructiva. Este tercer nivel de conciencia o analítico tiende a dividir o fragmentar, aferrándose a los dogmas que ilusoriamente cree como verdades incuestionables para mantener la seguridad de tener el poder o control de las cosas, busca tener una justificación lógica, tipo relación causa-efecto, por lo que aplica de manera adecuada el método científico.

Creen que su felicidad consiste en poseer bienes materiales, es tan importante el controlarlo todo y triunfar o mantener el estatus o la apariencia que no existe tiempo para ocuparse de su alimentación y salud. Comen lo que se preparan rápidamente o las comidas chatarras y en la relación de pareja buscan exhibir las mejores hembras o machos como símbolo de poder o prestigio. Utilizan su poder intelectual, económico,

político o la seducción sexual, y de ser posible el acoso y la manipulación emocional, para lograr sus deseos egoístas.

Este tercer nivel de conciencia, al igual que en los dos inferiores es motivado por los bienes materiales o motivaciones inferiores, la tendencia básica: monopolizar el conocimiento y cualquier fuente de poder, por lo que siempre, procuran a toda costa, fomentar la ignorancia o pobreza de espíritu y económica, de esta manera aseguran su poder dominante, especulación y control.

4. Intuitivo-integrativo-comprensivo o 4to nivel de conciencia.

Este cuarto componente del sistema nervioso central corresponde a la función cerebral intuitivo-integrativo-comprensiva, es el cuarto nivel de conciencia, típico del humano. A este nivel se tiene capacidad de pensamiento creativo, se superponen e integran los tres niveles inferiores y ante cualquier situación o dificultad la pregunta básica es ¿Cómo supero esta situación?, ¿Cómo mejoro estas circunstancias? y ¿Cómo la soluciono creativamente?.

El propósito básico es comprender para encontrar y plantear de manera persistente soluciones eficientes, teniendo presente que cuando una solución es eficiente se caracteriza por ser muy simple, fácil y sencilla de comprender, aplicar y evaluar.

Esta función cerebral en las personas derechas se ubica en la corteza cerebral derecha, se manifiesta por el componente energético del ser humano o la inteligencia comprensiva, que tiene el propósito de cumplir en cada momento presente su misión de vida, de comprender la raíz de nuestros pensamientos, sentimientos y acciones para superar las limitaciones instintivas, reactivas y deseos egoístas, para evolucionar este nivel de conciencia.

Ante las situaciones que cree amenazantes las observa en atención conciente, para comprender de manera ecuánime la realidad de la dificultades, aprendiendo con sabiduría para aportar soluciones creativas generadoras de bienestar donde todas las partes involucradas ganen. Por ello observa sin juicio, ni valor o culpas todos los puntos de vistas o enfoques que puedan contemplar la situación en estudio o por solucionar,

luego integran de manera complementaria y simbiótica todos los recursos disponibles (humanos, técnicos y económicos) para conseguir o crear soluciones creativas tipo Ganar - Ganar.

Mediante su ejemplo vivencial es un autentico líder transformador, aplicando el servicio amoroso donde reina la cooperación armónica de recursos para el fomento del bienestar y el cultivo de la sabiduría individual, familiar y comunitario. Por ello representa el nivel de conciencia comprensivo propio de los humanos, que cuida del fomento de su salud, bienestar y prosperidad, por lo que con persistencia alimenta su espíritu, mente y cuerpo con lo mejor que conoce o posee, manteniendo una alimentación saludable, ejercicios psicofísicos fomentadores de la salud, meditación holística y utilización creativa de su tiempo libre.

Está claro de su misión existencial en este camino de aprendizaje evolutivo terrenal, siendo el cultivo de la sabiduría y los ideales de iluminación las motivaciones más importantes de su vida, por lo que siempre esta en atención conciente comprendiendo cada circunstancia para aplicar la sabiduría practica y elevar su nivel de conciencia.

5. Creativo-holístico-trascendente o 5to nivel de conciencia.

Esta función cerebral es la que se manifiesta cuando se aplica de manera armónica la integración de todo el cerebro con el propósito determinado de trascender como Ser humano; corresponde al componente espiritual donde se expresa el máximo potencial de sabiduría y amor. Es el nivel que todas las personas están potencialmente capacitadas para lograr, porque realmente poseen todos los recursos neurofisiológicos, naturales, científicos, tecnológicos y educativos para con seguridad consolidarlo.

Corresponde a la inteligencia espiritual, donde el Ser humano con una visión global de la totalidad crea soluciones eficientes y trascendentales, viviendo con paz y armonía interior, por lo que disfrutando plenamente de su felicidad interior transita por un camino de servicio incondicional generador de gozo existencial.

Con humildad se manifiesta como una estrella con luz propia integrada a la unidad del Creador que mediante su humilde ejemplo

vivencial fomenta las tendencias creadoras generadoras de bienestar humano o felicidad.

Según los investigadores escasamente utilizamos el 10 por ciento de todo este potencial capital. Para mantener y estimular la generación de sinapsis, es necesario ejercitar el cerebro mediante el ejercicio mental, la visualización creativa y las preguntas persistentes. El proceso del desarrollo del potencial cerebral es similar al desarrollo del potencial muscular, el ejercicio continuo es su mejor estimulante.

El grado de inteligencia está determinado por el número y tipo de neuronas en funcionamiento y el modo en que están conectadas unas con otras por medios de las dendritas. A mayor estimación o ejercicio cerebral existe mayor número de conexiones neuronales por tanto mayor inteligencia. En el contexto de la educación holística se define a la inteligencia como la actitud de un Ser humano para comprender y utilizar adecuadamente todas las capacidades para aportar soluciones creativas ante las dificultades que se le presenten. Las dificultades prueban la inteligencia, porque un Ser inteligente se crece en medio de las dificultades.

“El ser humano que supera sus instintos reptiles,
sus reacciones cuadrúpedas, sus deseos egoístas
de simios y trasciende las tentaciones humanas,
es auténticamente libre y feliz”

PRINCIPALES MODELOS DE LA PNL

¿COMO SE APLICA?

El modelado es el camino de la excelencia. El arte de modelar es copiar lo bueno, igualar lo bueno y mejorar lo bueno. Lo único diferente que hacen quienes triunfan en los negocios, trabajo, vida personal, ..., consiste en descubrir algo que haya servido en algún lugar y repetirlo en otro sitio; adoptan un sistema probado y lo duplican, y lo que es mejor, lo perfeccionan.

Para modelar la Excelencia es preciso convertirse en investigador, alguien que se plantea preguntas interminables y que persigue todas las claves de aquello que produce la Excelencia. De esta manera nació la PNL y los principales modelos fueron los lingüísticos más conocidos. Estos modelos y sus aplicaciones son:

1. Metamodelo Lingüístico o Modelo de Precisión
2. Modelo de Milton
3. Modelo de Comunicación Eficaz
4. Modelo ROCE
5. Modelo SCORE
6. Modelo de las Partes

1. Metamodelo Lingüístico o Modelo de Precisión.

Es el arte de formular preguntas claves para averiguar que significan las palabras para un individuo determinado (que piensa y siente en su marco de realidad), consiguiéndose información específica de alta calidad, que nos permite cesar de imaginarnos cosas al “llenar los espacios” que inconscientemente dejan los demás al hablar.

Una persona frente a su experiencia del mundo forma de éste una representación lingüística bastante completa, variada y rica en detalles. A nivel lingüístico, esto corresponde a la estructura profunda. Sin embargo, al comunicar su experiencia a otros, utiliza expresiones empobrecidas

(estructura superficial) que presenta limitaciones del lenguaje: generalizaciones, omisiones y distorsiones, lo que hace que se produzcan fallos de comunicación porque las palabras tienen distintos significados para las distintas personas. Algunas veces estas diferencias son leves y carecen de importancia; otras veces, las diferencias son enormes e importan mucho.

Al aplicar el metamodelo lingüístico se revela el mecanismo de pensamiento del individuo permitiéndole la captación y comprensión de la realidad, al hacerse conciente de la limitación de lenguaje que utiliza:

- a. Generalizaciones: es un proceso por el cual las personas no representan algo específico en la experiencia. Ejemplo: "La gente se la pasa molestándome". Como solución al problema se pueden emplear intervenciones que contradigan la generalización, verbos que el sujeto no especifica completamente, etc. : ¿Cuál gente específicamente?, ¿Cómo lo hacen?, ¿Qué te hacen? ...
- b. Omisiones: mecanismo que se produce cuando se presta atención selectiva a ciertas dimensiones de la experiencia, pero se eliminan otras, se persigue que el sujeto identifique y complete la frase faltante. Ejemplo: "Estoy asustado". No se especifica de qué o de quién está asustado. Como solución al problema se emplean intervenciones que le permitan a la persona identificar detalles de la situación.
- c. Distorsiones: cuando la gente asigna a los objetos externos, responsabilidades que están dentro de su control. Ejemplo: "El alumno me pone furioso". Es una distorsión debido a que la emoción "rabia" es atribuida a alguien más, distinto de la persona que lo está experimentando. La solución es emplear opciones que acercan la oración a una mayor concepción de la realidad: ¿A quien te refieres?, ¿Qué hace que te pongas furioso?, ¿Es siempre?...

2. *Modelo de Milton.*

Es el arte de utilizar un lenguaje deliberadamente vago para que las personas tengan libertad de conferir su propio sentido a las palabras que pronuncian. Usa parábolas, analogías, historias, símiles, anécdotas y metáforas y sincroniza los ritmos del interlocutor, apoyado en generalizaciones y omisiones, utilizados de forma sutil mediante el recurso de remarcar con el tono de voz las palabras que se pretenden vayan directo al inconsciente.

“El **fluir** de los ríos nos enseña cómo a pesar de las apariencias, todo permanece en un **cambio** constante. Las gotas de agua que se fueron nunca volverán a ser las mismas, siempre son **otras** las que siguen su recorrido y al final llegan por fin al mar, donde **descansan**, están en **calma** al fundirse con el océano”.

3. *Modelo de Comunicación Eficaz.*

La comunicación es la más básica y vital de todas las necesidades después de la supervivencia física, llámese interpersonal o intrapersonal, y lo que realmente importa para que la comunicación sea eficaz es la capacidad de transmitir nuestros mensajes, nuestros pensamientos y sentimientos.

Saber comunicarse es decir las cosas de tal manera que el interlocutor pueda entenderlo, que tenga tanto la atención, como la disposición y la sintonía, crear una sensación de confianza, observar sin juzgar, tomar conciencia de los movimientos del otro, prestando la mayor atención en lo que dice y hace. Está demostrado que el impacto total del mensaje verbal (solo palabras) es solamente de un 7%; el tono de voz y los matices del habla representan un 38% y las señales no verbales o lenguaje corporal conforma el 55% del total de la comunicación.

En nuestras conversaciones con los demás, aportamos información sobre nuestro estado de ánimo o sobre nuestro carácter mediante sonrisas, ceños fruncidos y posturas corporales. Según los gestos que hacemos al expresarnos, podemos producir una u otra impresión en nuestro oyente. De hecho, hay personas que nos ofenden o agradan, no por lo que dicen, sino por cómo lo dicen.

Saber cuales son los elementos que intervienen en la comunicación no verbal nos permite conocernos mejor a nosotros mismos y a los demás, mejorar nuestra actitud frente a la vida y aprovechar las oportunidades que esta nos presenta. Cuando conocemos estos elementos y los ponemos en práctica detectamos tempranamente el conjunto de respuestas fisiológicas que se producen automáticamente en las personas al encontrarse en un determinado estado mental: alegría, tristeza, rabia, acuerdo, desacuerdo, disponibilidad,....Al ser capaces de detectar estas señales mínimas en la respuesta de la persona, sabremos, por ejemplo, si está en disposición o no de hacer lo que le toque hacer, el nivel de entusiasmo para algo, el grado de confianza que podemos sentir para respondernos sí o no. Esta habilidad de detección se denomina **calibraje**.

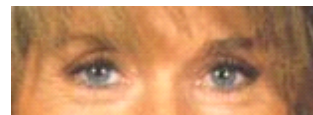
ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL O LENGUAJE CORPORAL.

Lenguaje Sensorial. Forma de representar el mundo y ponerlo en palabras utilizando una connotación sensorial concreta y que corresponde a un canal específico. Estos canales están relacionados con nuestros sentidos y determinan la manera como funcionamos las personas. De acuerdo a la PNL existen tres canales básicos:

- a. Visual: relacionado con el sentido de la vista.
- b. Auditivo: relacionado con el sentido del oído.
- c. Kinestésico: relacionado con el sentido del tacto, gusto y olfato.

Según esta concepción existen tres clases de personas:

- a. Personas de conducta visual. 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. 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.

- b. Personas de conducta auditiva. Estas personas tienen un ritmo intermedio, no son ni tan rápidos como los visuales, ni tan lentos como los kinestésicos. 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.

- c. Personas de conducta kinestésica. 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.



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 kinestésicas. Nuestra tarea, es conocer para cuál tenemos más aptitud y cuál es el que menos usamos. Cuando descubrimos aquel que tenemos menos desarrollado hay que estimularlo, prestando atención al tipo de estímulos que le son propios.

Por ejemplo: si el menos desarrollado es el visual, entonces el comenzar a acrecentarlo me permitirá hacer más cosas al mismo tiempo. Es decir, flexibilidad y posibilidad de elección. Esta técnica tiende a que podamos manejarnos a nosotros mismos, en lugar que alguien maneje nuestro propio cerebro. Es ampliar las posibilidades. Si tengo bien desarrollados los tres sistemas, puedo elegir en qué momento necesito usar cada uno.

Veamos lo que pasa en el trabajo con una persona que trabaja sola: el visual tiene mucha capacidad de poder pensar en varias cosas al mismo tiempo. Mientras está escribiendo un texto, puede estar pensando en algo que leyó, hablar por teléfono si lo llaman, etc. Cuando una persona visual quiere hacer un cambio para un futuro, es la que mayor aptitud tiene para pensar en ese cambio, tiene la capacidad de verlo hecho.

¿Cuáles son las diferencias con el auditivo?. Este tiene la capacidad de ordenar y secuenciar. Piensa qué es lo primero que hay que hacer para ordenar, y qué sigue en el futuro. Ordena y profundiza en cada uno de los temas, mientras que el visual "larga" miles de temas y proyectos diferentes.

¿Qué hace el kinestésico?. Este, al ser muy intuitivo, es el que tiene la capacidad de entrar en el futuro. Aquello que el visual pensó, se imaginó, el kinestésico se mete adentro y lo siente, lo vive como si estuviera ocurriendo ahora. Es el que dice: "mmm... esto no va a andar, no me pregunten por qué, no tengo una respuesta lógica", o al revés "... esto me parece genial, muy bueno, hagámoslo" y si se le pregunta por qué, contesta: "No sé, es una sensación que tengo". Esta sensación tiene que ver con que está ubicado en el futuro, tiene mucha capacidad de vivir situaciones, aunque todavía no hayan ocurrido.

Entonces cuando se trabaja solo, es bueno tener la flexibilidad de entrar o de salir de estas técnicas, para pasar, por ejemplo, un proyecto futuro por los tres sistemas representacionales.

Cuando se trabaja en equipo y allí están los tres tipos de personas, es excelente porque se complementan; aunque pueden terminar peleándose. ¿Por qué?: cuando el auditivo se extiende en una cosa y profundiza mucho tiempo sobre lo mismo, el visual enloquece y piensa que no van a terminar nunca. De la misma manera, cuando el visual se va del tema, el auditivo es el que se vuelve loco, porque le da la sensación que de tanto pasar de un tema a otro, no va a terminar con nada. El punto está en comprender que el otro es visual y yo soy auditivo y el complemento es lo que nos va a ayudar a que el proyecto sea exitoso. Lo mismo ocurre con el kinestésico. El auditivo con respecto a este necesita la lógica. Es el que le dice: "Pero porqué lo dices...", y el kinestésico contesta: "No sé, es porque lo siento". Esta no es una respuesta "lógica" para el auditivo, y le dirá que no puede pensar en un negocio importante porque lo "siente". En realidad, habría que confiar en la intuición del kinestésico, ya que el se puede ubicar en el momento que finaliza el proyecto.

El ideal es tener los tres sistemas desarrollados por igual y lograr el equilibrio.

Rapport o Empatía. Es estar en sintonía con alguien. Es entrar en el mundo de otra persona y establecer con ella una comunicación plena, una conexión perfecta, que nos permitirá liderar la comunicación.

Cuando la conversación es amena, no nos damos cuenta del tiempo que pasa. Lo que sucede a nuestro alrededor está en segundo plano, porque toda nuestra atención está dirigida a comunicarnos con esa persona.

El Rapport es encontrarnos con otra persona donde ella está. Es decirle verbalmente o no: 'Soy igual que tú. Puedes confiar en mí'. Este encuentro se hace utilizando el mismo vocabulario que la otra persona, usando palabras que coincidan con el canal predominante de su percepción: visual, auditivo o kinestésico.

También se establece Rapport con:

- ☞ El significado de las palabras y la manera de pronunciarlas. Si la persona habla despacio, usted también hable despacio (al menos durante los primeros cuatro minutos de la conversación). Si habla más rápido, usted hágalo más deprisa.
- ☞ La fisiología, es decir, tomar una postura corporal similar a la de la persona con la que estamos conversando, como un espejo. Si ella tiene los brazos cruzados, crúcelos durante un rato. Si gesticula mucho, gesticule un poco más que ella.

No se trata de imitar vulgarmente a los demás, sino de estar tan 'presente' que la persona se siente totalmente entendida y en confianza.

“La comunicación es como una danza. Cuando las dos personas adoptan la misma postura, comienzan a pensar de la misma forma, y la sintonía es absoluta. Usted no sabe quien está dirigiendo a quien. La música es una sola”

4. Modelo R.O.L.E..

Es un modelo descrito por Robert Dilts que ayuda a identificar cómo piensan las personas y, en consecuencia, cómo logran resultados en sus comportamientos. Cada inicial está asociada a una aplicación:

- ☞ **R: Representación Sensorial**. ¿Cuál de los sentidos (vista, oído, tacto, gusto, olfato) utiliza más la persona en cuestión en su forma particular de pensar?.
- ☞ **O: Orientación**. ¿Se orienta más la persona hacia el interior (recuerdos, dialogo interior, imágenes, emociones) o hacia el mundo exterior (lo visible, audible y sensible)?.
- ☞ **L: Conexión**. ¿De qué manera se conecta un paso de la estrategia con los otros en una secuencia: se superponen diferentes etapas o son sucesivas?.
- ☞ **E: Efecto**. ¿Cuál es el efecto buscado, resultado o propósito del paso en la estrategia, por ejemplo, para acceder, organizar, evaluar o juzgar la información?.

El R.O.L.E. ha sido utilizado para detectar las estrategias que siguen las personas que usan sus habilidades de manera excelente y algunos modelos de creatividad, liderazgo y superación de limitaciones.

5. *Modelo S.C.O.R.E.*

Es un modelo sencillo que tiene múltiples usos y aplicaciones, tanto en las situaciones individuales o personales como en organizaciones y sociedades.

Cada sigla define un excelente modelo que busca alternativas para resultados concretos a fin de resolver problemas:

- ☞ **S:** Situación presente o actual. Es el momento de iniciar el movimiento hacia el cambio. Realizar un diagnóstico y explicar el estado completo de la situación problemática.
- ☞ **C:** Causas. Se reconoce que la situación presente o los síntomas fueron precedidos por una causa y que se encuentran en asociación directa, creando o manteniendo la situación actual.
- ☞ **O:** Objetivos. Se plantean objetivos que apunten hacia los resultados deseados, los cuáles ocuparan el lugar de los síntomas.
- ☞ **R:** Recursos. Se refiere a todas las fuentes de transformación de las causas y síntomas actuales que puedan crear y mantener los resultados deseados.
- ☞ **E:** Estado deseado o efecto. Es el resultado o resultados que provienen de haber cumplido uno o muchos objetivos.

6. *Modelo de las Partes.*

Los seres humanos tenemos aspectos internos que han quedado obstaculizados en el camino del crecimiento debido a los sistemas de creencias y condicionamientos a los que somos sometidos. Estos aspectos internos quedan en el inconsciente y por lo general son los responsables de los conflictos que vivimos. Se trabaja con el individuo en atención conciente, haciendo que éste actualice, integre y sintetice sus subpersonalidades para lograr su verdadera esencia o naturaleza;

buscando las intenciones positivas de los comportamientos propios y los ajenos, se amplía el marco de comprensión y se va más allá de los juicios específicos sobre las diferentes conductas o personas.

TÉCNICAS CLÁSICAS DE LA PNL

1. Posiciones preceptúales.

Adoptar distintas perspectivas o posiciones es una manera muy eficaz de pensar con flexibilidad. Cuantos más puntos de vista se consideren, más rica es la información que recibe y resultará más fácil averiguar cuál es la acción más útil. Existen cuatro puntos de vista, cuatro maneras de contemplar cualquier comunicación:

- a. Primera posición. Su propia realidad, lo que se piensa como individuo en función de su experiencia personal.
- b. Segunda posición. Situarse en el punto de vista de otra persona. Es la posición de la empatía, asimilar por completo la experiencia ajena como si la estuviera viviendo en carne propia. Es comprender el punto de vista del otro sin necesariamente estar de acuerdo con él.
- c. Tercera posición. Perspectiva sistémica, contemplar desde el exterior como un 'observador disociado' de la experiencia original. Al 'disociarse' la persona se separa de la experiencia emocional y observa más objetivamente.
- d. Cuarta posición. Unidad trascendente, el individuo y el objeto tienden a la unidad. Se alcanza cuando el alma accede a la unidad con el todo llegando a la plena realización espiritual o transpersonal.

2. Submodalidades.

Rasgos pertenecientes a los diferentes canales de comunicación sensoriales que determinan su cualidad, es decir, es la manera como nuestro cerebro clasifica y codifica las experiencias y que al usarlas en forma consciente, cambiándolas a voluntad, varía nuestro estado mental y la percepción que teníamos de una situación en particular.

Estos rasgos son, entre otros, los siguientes:

- a. Para el canal visual: tamaño, brillo, color, distancia, profundidad, dirección, textura, contraste, figura, fondo.

- b. Para el canal auditivo: volumen, tono, timbre, tiempo, ritmo, velocidad del sonido, secuencia, fuente, duración.
- c. Para el canal kinestésico: ubicación, movimiento, forma, giro, extensión, temperatura, textura, intensidad, frecuencia, aparición, carácter.

La mayoría de las submodalidades cambian constantemente y en esta forma almacenamos en nuestro cerebro la información relevante y la interconectamos para producir efectos globales.

Aprender a reconocer y operar las submodalidades es clave para que hagamos cambios significativos, nos convertimos en los directores de nuestra orquesta mental, y por lo tanto, podemos en cualquier momento suscitar imágenes y/o desechar aquellas que no consideramos propicias para nuestro bienestar. En realidad, esta es la situación que más nos acerca a una sensación de verdadero poder personal, impidiendo que otras personas nos manipulen y generando conductas verdaderamente genuinas y auténticas; nos volvemos dueños de nuestras reacciones, líderes de nuestros estados de ánimo y arquitectos de nuestra conducta.

Cuando necesitamos cambiar los sentimientos hacia un hecho pasado, si ya ocurrió, no se puede dar vuelta atrás y cambiarlo, por lo tanto, si nos molesta y estamos respondiendo a la memoria que tenemos de él, requerimos modificar la percepción que es lo que nos perturba. Por medio del giro diferente de las submodalidades, restándole brillo, sonido, tono, intensidad, ... volveremos a sentir los estados de plenitud que habían quedado bloqueados por la impresión inicial.

3. *Anclaje de Recursos.*

Anclar es utilizar los recursos de nuestra mente inconsciente para asociar eventos con la intención de evocar o crear estados mentales cada vez más útiles y provechosos en nuestra cotidianidad.

Las anclas se colocan de manera deliberada o se producen de manera espontánea y originan nuevos estados mentales que disparan automáticamente procesos cerebrales. Un ancla puede ser una palabra, un gesto, un olor, un color, un gusto, que nos lleva a un estado mental

determinado porque se estableció así alguna vez en el pasado. Al ejercitarlo en forma conciente se convierte en un gran recurso potenciador de estados mentales positivos y de éxito.

Las anclas se usan en nosotros mismos, autoanclaje, y aplicándolas a otras personas, heteroanclaje; usando un estímulo visual como una imagen o un color, auditivo como la repetición de una palabra o con una música determinada, o kinestésico apretando con la mano una parte del cuerpo o manteniendo una postura específica.

Las anclas se pueden activar y desactivar. Como anclar es asociar, aprendamos a juntar conductas de excelencia con ciertas señales disparadoras, como palabras, gestos, formas de vestir, ... Para una situación en la que uno se sienta infeliz, vamos a crear una nueva asociación y por consiguiente una nueva respuesta. Esto se consigue en dos fases: primero se escoge el estado emocional que se desea y luego se asocia con el estímulo o ancla para traerlo a la mente cuando se quiera. La efectividad del anclaje depende de dos elementos: primero que la persona se encuentre auténticamente involucrada con la experiencia del mundo interior, es decir que esté 'asociada' o en primera posición perceptual, y, segundo, que el ancla sea aplicada en el momento apropiado, que suele ser inmediatamente antes de llegar al máximo de intensidad de la experiencia emocional.

La desactivación de anclas consiste en asociar dos representaciones incompatibles, y luego hacer funcionar las dos anclas relacionadas con las situaciones. El objetivo es neutralizar la experiencia negativa o problemática.

Ejemplo: la primera salida con el ser que te colma de felicidad, fueron a orillas de un río y disfrutaron momentos placenteros y te encuentras involucrado(a) auténticamente en ese momento, cada vez que escuches el fluir del río o traigas a tu memoria el lugar, revivirás momentos de felicidad. Esta ancla corresponde a un ancla inconsciente. Si traes a tu mente un evento donde sentiste paz y tranquilidad y en atención conciente te tocas la oreja, has activado un ancla conciente, así, cada vez que te toques la oreja el cerebro hace todo el trabajo y te sentirás en paz.

4. *Reencuadre.*

Consiste en modificar el marco de referencia en el cual una persona percibe los hechos para cambiar su significado. Cuando el significado varía, también cambia el estado emocional, las respuestas y las conductas de las personas.

Existen dos tipos de reencuadre:

- a. El de contenido. Tomar una afirmación y darle otro sentido, como en la descripción de un vaso de cristal con agua hasta la mitad. Una forma de describirlo es 'está medio vacío', la otra es 'está medio lleno'. La situación es idéntica, pero el contenido del mensaje varía por completo.
- b. El de contexto o ambiente. Cambia el lugar de ocurrencia de una afirmación para darle otro sentido. Se indaga en cuál ambiente este comportamiento o situación resulta válido. El acto de comer en exceso es 'malo', podemos preguntarnos si en algún lugar se promueve y resulta 'bien visto'. En Japón existe un deporte tradicional llamado 'sumo', cuyos participantes comen en exceso porque el volumen corporal les brinda mayores posibilidades de triunfar.

Los deprimidos y pesimistas realizan sus reencuadres de acuerdo al estado de ánimo, es decir, le encuentran lo 'malo' a lo 'bueno'. Mientras que los optimistas y las personas alegres le encuentran lo 'bueno' a lo 'malo', se preguntan ¿qué comprendo de esta situación? y ¿para que me sirve? y aprovechan cada oportunidad para crecer en lo personal y en lo espiritual.

5. *Ecología.*

Equilibrio dinámico de los elementos de un sistema entre sí y con el entorno. Se usa para vincular el estado que estemos trabajando con el resto de los aspectos de la persona, internos o externos. Tiene en cuenta las implicaciones del mejoramiento o desarrollo personal sobre el ambiente que rodea a la persona, su familia, su trabajo, su cultura, sus relaciones sociales. Permite evaluar las consecuencias del mejoramiento en uno

mismo, darse cuenta que los demás existen y de que son importantes, sea cual sea el propósito a mejorar.

Es ubicarse temporalmente en la posición de los demás (segunda posición perceptual) para asumir el proceso de mejoramiento de una manera más constructiva y conciente.

6. Congruencia.

Es aquel estado mental en el cual hay coherencia entre pensamiento (creencia), sentimiento (emoción) y acción (conducta). El ser congruente se percibe como unificado y sincero, todos los aspectos de la persona van dirigidos hacia un mismo objetivo. Cuando hay congruencia no existen conflictos. El trabajo de la PNL es buscar, con las técnicas mencionadas, que las personas vivan la congruencia de forma ecológica. La congruencia plena se da cuando la persona logra integrar la experiencia espiritual o transpersonal en su vida, alineándola en pensamientos, sentimientos y acciones. Esto sucede cuando se sabe realmente qué es lo que se quiere (visión y misión), se traza un plan para lograrlo (establecer metas), y dicho plan se lleva a cabo con la suficiente flexibilidad para modificarlo en el camino si surge algún imprevisto. En resumen es realizar el proyecto de vida.

NIVELES NEURO-LÓGICOS

NIVELES DE APRENDIZAJE Y CAMBIOS EN EL DESARROLLO PERSONAL.

Tanto las personas como las organizaciones tenemos una estructura jerárquica similar. Es frecuente modelar a los organismos como organizaciones y a las organizaciones como organismos; decimos cosas, como: 'el cerebro de la empresa es su junta directiva' o 'la junta directiva del cuerpo es el cerebro'.

Toda estructura compleja está jerarquizada en niveles, y tomando como base esta afirmación, el aprendizaje se produce en diversos niveles y existe una jerarquía natural en la que cada nivel cumple con algunos requisitos:

- ✎ La función de cada nivel consiste en integrar y organizar la información del nivel inmediatamente inferior.
- ✎ Las reglas que rigen los cambios son distintas en cada nivel.
- ✎ Los niveles superiores trascienden e incluyen los inferiores.
- ✎ Un cambio en el nivel superior influye con absoluta certeza sobre los niveles inferiores.
- ✎ Un cambio sencillo en los niveles inferiores afecta en menor medida los niveles superiores.
- ✎ Un nivel inferior mal integrado funciona como un soporte de mala calidad de los niveles superiores.

A esta estructura jerárquica se le denomina Niveles Neuro-Lógicos, para indicar que son jerarquizaciones tanto neurales como lógicas, y que tienen que ver con el sentido de la

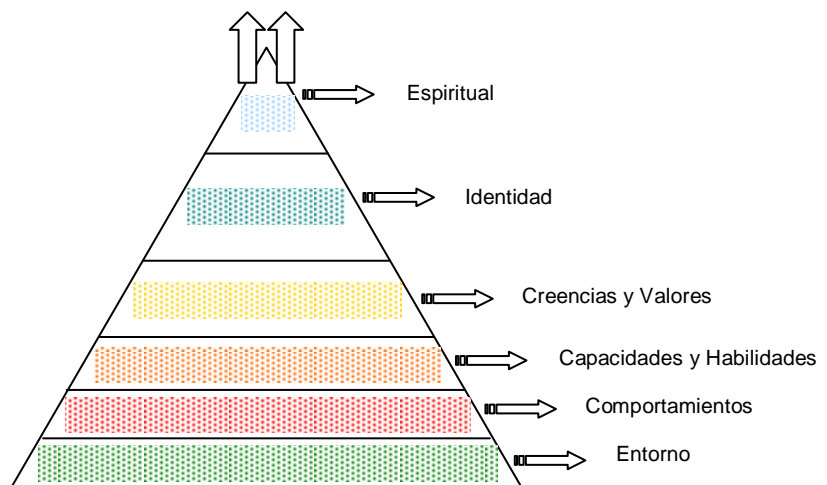


Figura 5. Niveles Neuro-Lógicos

existencia del organismo o persona.

1. Nivel Espiritual.

Corresponde con el sentido de la existencia. Trasciende la identidad y se encuentra en contacto con los aspectos transpersonales del Ser Humano, con todo lo que le da auténtico sentido a nuestra vida, aspectos interiores y exteriores, llamémoslos Dios, Humanidad, Energía Universal, Familia o cualquier otro ente que sea compatible con nosotros. Se habla de la visión y se responde a preguntas como: ¿Para qué existo?, ¿Qué hay más allá de mí que le da sentido a la existencia?.

2. Nivel de Identidad.

Corresponde con el sentido básico de si mismo, valores principales y misión en la vida. Se refiere al conjunto de papeles o representaciones que desempeñamos en la existencia y con los que en mayor grado nos identificamos. Contestamos a las preguntas ¿Quién específicamente soy?, ¿Cuál es mi misión particular?, ¿Cuál es el papel específico que me toca desempeñar?, de esta manera adquirimos el sentido de misión, la dirección de nuestra atención e interés para luego llevar a cabo acciones específicas.

3. Nivel de las Creencias, Valores y Criterios.

Formado por el conjunto de ideas más ó menos fijas que tenemos sobre nosotros mismos y sobre la realidad que nos circunda. Incluye los permisos y las motivaciones que nos acercan o alejan de lo que es valioso para nosotros.

Las creencias se refieren a aquellas generalizaciones y conexiones de eventos que suponemos verdaderas, paradigmas.

Los valores son aquellos rasgos o cualidades que nos motivan y nos guían: la solidaridad, el amor, la flexibilidad, la curiosidad, ... Son especies de autorizaciones, muchas veces inconscientes, que nos llevan de la mano con el sentido de que estamos haciendo lo correcto.

Tanto los valores como las creencias nos responden las preguntas ¿Por qué lo hago así?, ¿Qué me autoriza a esto?. Para algunos es el 'juez' que llevamos dentro. Se encuentran en nosotros conciente e

inconscientemente, no podemos evitarlos, y poco importa si son positivos o negativos, lo que importa es si queremos dejarlos o modificarlos, pero para ello primero necesitamos descubrirlos y analizarlos.

Los criterios constituyen las condiciones bajo las cuales operan los valores y las creencias, es decir, conjunto de referencias que nos sirven para medir y evaluar creencias y valores. Contestan las preguntas ¿Qué tendría que pasar para que?, ¿Bajo qué condiciones sería válido ...?.

Ejemplos:

- a. Creencia: 'Todas las mujeres son malas'.
Valores: 'Masculinidad, frialdad emocional'
Criterios: 'Nunca me casaré', 'Las haré sufrir'

- b. Creencia: 'El trabajo en equipo aporta soluciones creativas'
Valores: 'Solidaridad, compañerismo, flexibilidad, creatividad'
Criterios: 'Todos los días surgen nuevas ideas'

Las creencias, los valores y los criterios nos acercan y alejan de aquello que constituye nuestra misión y visión del mundo, de las cosas, las relaciones y nosotros mismos. Señalan una especie de ruta donde rechazamos o nos unimos a determinadas decisiones.

4. Nivel de Capacidades y Habilidades.

Formado por las estrategias, destrezas, competencias y habilidades que manejamos para lograr los resultados que obtenemos en la vida. Esos esquemas interiores de nuestra percepción y capacidad de respuesta que le dan dirección a nuestras intervenciones. Responde la pregunta ¿Cómo específicamente hago para ...?. Estas capacidades y habilidades se obtienen con la formación formal e informal, y quedan grabadas en nuestro cerebro como una estructura que nos permite responder, a veces conscientemente y otras de manera automática.

5. *Nivel de Comportamientos.*

Acciones concretas que llevamos a cabo. Incluyen desde el acto de respirar hasta la actividad mental más compleja. Configura lo único que realmente se mueve en el mundo, por lo que es esencial. Por su bajo nivel solo adquiere un sentido si está absolutamente alineado con los niveles superiores. Se refiere a lo evidente, lo ostensible, la conducta como expresión que cualquiera ve: movimientos, gestos, palabras, y comportamientos internos: pensamientos, sentimientos, representaciones sensoriales, respuestas fisiológicas. Responde las preguntas: ¿Qué en concreto hago, pienso, siento?, ¿Cuáles son las acciones específicas?.

6. *Nivel Entorno.*

Comprende el contexto, nuestro medio ambiente, las demás personas con las que nos relacionamos, los momentos en que ponemos en práctica las acciones de nuestra existencia en colaboración con los demás; donde nos ponemos en contacto con el medio que nos rodea como una realidad externa concreta. Las preguntas en este nivel son: ¿Con quien hago ...?, ¿Dónde específicamente ...?, ¿Cuándo ...?, ¿Cuánto ...? y nos ayudan a desplazarnos en la realidad concreta donde nos desenvolvemos con toda una estructura superior que nos brinda el respaldo neuro-lógico para garantizar el éxito de nuestros movimientos. En este nivel estamos frente a las restricciones y oportunidades que el entorno nos presenta y cuando estamos alineados con los otros niveles contamos con una estructura de apoyo para aprovechar precozmente las oportunidades y tornar las restricciones en posibilidades.

¿Cómo hacer para que estos aportes se conviertan en herramientas prácticas del día a día, en cualquier situación?.

- 1º. Relacionar armónicamente nuestra neuro-logía personal y la neuro-logía organizacional. Llámese organización a nuestra trinidad humana, nuestro trabajo, nuestra familia, el entorno que nos rodea....
- 2º. Analizar donde nos encontramos, iniciando con las preguntas desde el entorno. Ascender progresivamente al

nivel Comportamiento y responder las preguntas correspondientes. Así sucesivamente, hasta llegar al nivel Espiritual.

- 3º. Examinar las congruencias e incongruencias encontradas e incluso los vacíos hallados.
- 4º. Con este análisis, redefinir el nivel Espiritual, el para qué de nuestra vida, y luego descender por los niveles arreglando cada paso, respondiendo las preguntas en función del nivel inmediato superior.

Ejemplo.

Situación: búsqueda de trabajo. Existe una vacante en una empresa farmacéutica y cumplo con los requisitos exigidos.

Me dirijo a la empresa farmacéutica (entorno), me proponen ser Gerente General Administrativo (comportamiento) ya que cumplo con los requisitos exigidos por ellos (capacidades). Me pagarán 10000 \$/mes, facilidades para adquirir casa y vehículo, seguro HCM de monto ilimitado, viáticos de primera cuando salga de la zona de trabajo, chequera con montos ilimitados para gastos de representación,... Me explican que dentro de las funciones del puesto está el manejar licitaciones y que en la mayoría de las oportunidades se hacen a sobre cerrado y que me las tengo que arreglar SIEMPRE para que los contratistas amigos del Presidente de la compañía ganen la buena-pro. Como dentro de mis principios está la sinceridad, transparencia, justicia, honestidad, solidaridad humana, compañerismo ... (creencias y valores), esta propuesta me crea problemas morales y éticos (criterios). Además, mi misión de vida es Servir Amorosamente a mis Semejantes, Brindar mi Ejemplo Vivencial a mi familia y predicar mis valores (identidad), con el fin de mantener el equilibrio en mis componentes, cultivar la sabiduría con práctica persistente para trascender mi ego y elevar mi espíritu, con fe en la Energía Creadora del Universo y que parte de ella está dentro de mí (espiritual). Al hacer este análisis descubro que si acepto el trabajo existirá incongruencia en los diferentes niveles neuro-lógicos, y me traerá problemas internos que se

verán más tarde reflejados en mi organismo, ocasionándome alguna enfermedad.

Realineando mi estructura neuro-lógica, sé que mis valores son válidos, que mi misión es congruente con mi identidad, que caminar hacia el equilibrio de mis componentes es mi norte. Dudo en tomar una decisión ya que los beneficios económicos son súper excelentes, pero colocando en la balanza todos los aspectos y al continuar haciendo cambios hacia los niveles neuro-lógicos inferiores, llego a la conclusión de que NO aceptar este trabajo es la mejor decisión.

"Resulta totalmente ineficaz querer ayudar a alguien diciéndole lo que debe hacer, ya que, la única ayuda eficaz que puede recibir y sobre todo aceptar, consiste en permitirle que encuentre por sí mismo la solución que le conviene mediante el emprendimiento de un diálogo constructivo".

Catherine Cudicio

APLICACIÓN DE LA PNL

La PNL se puede emplear con sus diversos métodos en diferentes aspectos, tales como:

1. *Terapia.* Ansiedad, Stress, Fobias, Relaciones de Pareja, Falta de confianza/autoestima, problemas de relaciones Padres-hijos, adicciones, conductas anómalas, complejos, sexualidad, enfoques de futuro, etc.
2. *Desarrollo Personal.* Logro de Objetivos personales, mejorar autoestima, establecimiento de estrategias de éxito, etc.
3. *Educación.* Técnicas de enseñanza y comunicación para el incremento de capacidades y rendimiento en el aprendizaje, técnicas para "aprender a aprender", etc.
4. *Trabajo/Empresa.* Motivación, control de stress, aprovechamiento de recursos, creatividad, desarrollo y consecución de objetivos, liderazgo, competencia, negociación, etc.
5. *Aplicaciones Organizativas.* Programas, desbloqueo de negociaciones, sistemas de comunicación convincentes, persuasión, conflictos, preparación entrevistas, etc.

Los resultados de la capacitación en PNL son positivos para los puntos señalados anteriormente, y gracias al hecho de que la gente pueda reconocer los estilos de comunicación de los otros y el propio, es muy útil para lograr buenas interacciones en la vida cotidiana. Es una técnica que se puede utilizar en cualquier ámbito y en toda circunstancia.

Ejemplo.

En materia de Seguridad del Trabajo y en la reducción o eliminación de los accidentes, se considera como Técnica Operativa de Seguridad adecuada, la actuación sobre el Factor Humano en las siguientes áreas: Selección de Personal, Formación, Adiestramiento, Propaganda y Acción de Grupo.

A este respecto, la PNL realiza, en cada una de las áreas señaladas, las siguientes aportaciones:

- a. Selección de Personal. Acomodación del ser humano al puesto de trabajo que resulte más acorde con sus características personales. Llevando a cabo todo ello a través de los "Metaprogramas".
- b. Formación. Mejora del conocimiento sobre el trabajo que se realiza mediante el desarrollo del sistema de "Aprendizaje adecuado y dinámico" para los trabajadores a fin de actuar sobre el "comportamiento" de éstos, evitando riesgos y haciendo el trabajo más seguro, por cuanto que "Pensar" de la manera adecuada es ver algo importante que nos hace ver lo que no habíamos visto, lo cual permite asimismo ver lo que ni siquiera es visible.
- c. Adiestramiento. Enseñanza y desarrollo de los propios recursos, habilidades, destrezas, conocimientos y conductas para cumplir adecuadamente con su trabajo; o en su defecto, "modelado" de aquellos que a tal fin resulten necesarios, toda vez que para adquirir habilidades de comunicación, organización y liderazgo que definan el éxito solo resulta preciso (además de contar con la propia voluntad), contar con el método adecuado.
- d. Propaganda. Cambio de actitud en los individuos por medio de información suministrada, a través de un proceso de "interiorización" en los diversos "sistemas de representación" que resulten predominantes en el sujeto destinatario de la misma. Ello a través del uso adecuado del lenguaje.
- e. Acción de Grupo. Técnicas psicológicas de dinámica de grupos mediante el empleo de las "posiciones preceptuales" y el desarrollo de técnicas de "Rapport", lo que a su vez favorece el perfeccionamiento continuo dentro de la organización o empresa.
- f. Incentivos y Disciplina. Técnicas de aumento de la motivación para que todo trabajador pueda conducirse de la forma adecuada en la evitación de accidentes y favoreciendo el estado anímico y corporal adecuado a su disposición de actuar. Ello con técnicas tales como el "Metamodelo" o el "Metalenguaje".