
Sistemas de Representación de Comunicación:

PNL

La programación neurolingüística (**PNL**) es una estrategia de **comunicación, desarrollo personal y psicoterapia**, creada por Richard Bandler y John Grinder en California (Estados Unidos), en la década de 1970.

Richard Bandler y Jhon Grinder se conocieron en la Universidad de Santa Cruz en 1970. Intentaron averiguar qué hacían tres psicoterapeutas famosos en USA para que obtuvieran unos resultados tan efectivos.

Richard era un informático que por aquel entonces estaba estudiando el último año de la carrera de psicología. Para pagarse sus estudios trabajaba a tiempo parcial en una editorial grabando vídeos sobre las terapias de **Fritz Pearls**, el creador de la teoría de la Gestalt. Además, desarrolló un gran interés sobre estas sesiones por lo que propuso a su profesora de la universidad elaborar un trabajo de investigación. Para ello, precisaba además de un profesor que lo tutorara.

Grinder, en cambio, era un profesor ayudante de gramática transformacional que a su vez necesitaba un alumno al que tutorar para obtener el grado académico superior. Ese fue el momento en el que sus caminos se cruzaron.

Para comenzar con la investigación eligieron a tres terapeutas que contaban con un gran renombre en aquella época: Perls (creador de la teoría de la Gestalt), Virginia Satir (terapeuta familiar) y Milton Erickson (el mejor terapeuta del siglo XX). Aunque los tres venían de modelos terapéuticos diferentes y trataban a sus clientes de manera diferente, Richard y Grinder se dieron cuenta de que los tres tenían un gran éxito en sus consultas. Por ello, estudiaron mediante grabaciones el uso del lenguaje que éstos hacían y sus microcomportamientos para obtener esos excelentes resultados.

A raíz de esta investigación descubrieron que todos seguían una serie de patrones verbales espontáneos a la hora de llevar a cabo sus sesiones terapéuticas que hacían que tuvieran un gran éxito en sus consultas. Así, se sistematizaron todas estas acciones en lo que se conoce como la Programación Neurolingüística que no es **“sólo un conjunto de técnicas, sino más bien una actitud mental de apertura y curiosidad”**, según Richard.

Definición de Programación Neurolingüística de la Asociación Española de PNL

<http://aepnl.com/>

La Programación Neurolingüística es un modelo de comunicación, que nos explica el comportamiento humano. La Programación Neurolingüística (PNL) es un conjunto de métodos y técnicas que permiten a las personas conseguir sus objetivos en diferentes campos de una manera rápida y eficaz. Nos muestra cómo hacemos, que estrategias internas seguimos para estar tristes, alegres, deprimidos, eufóricos, motivados. Conociendo estas estrategias, podemos gestionar de una forma mucho más eficaz nuestros estados emocionales.

Los seres humanos no conocemos la realidad tal como es, sino que cada uno de nosotros representa la realidad de manera subjetiva. En función de nuestras experiencias, los modelos de

comportamiento de la gente que nos rodea, etc. creamos un MAPA de la realidad, que es diferente para cada persona, a través del cual actuamos en nuestro día a día y configuramos nuestra vida y nuestras relaciones.

La Programación Neurolingüística (PNL) a través de sus técnicas y herramientas nos permite conocer nuestro MAPA y el de los demás para así poder ampliar o incluso modificar nuestro mapa para alcanzar de manera satisfactoria nuestros objetivos. Para ello, se parte de la observación de otras personas que han tenido éxito en ese campo y observa las técnicas y estrategias que ha empleado para ello. Así se pretende identificar y describir un modelo de estas habilidades para que pueda ser transmitido y utilizado por cualquier persona que lo desee.

La PNL hace referencia a tres aspectos básicos de la experiencia humana:

Programación: desde pequeños vamos registrando todas nuestras experiencias que harán que entendamos la vida y actuemos de forma diferente al resto de las personas.

Neuro: nuestra experiencia y nuestras percepciones conforman nuestro sistema neurológico que a su vez da lugar a nuestro comportamiento.

Lingüística: lenguaje verbal o no verbal que nos permite comunicarnos con los demás y transmitir nuestras experiencias.

¿Cómo creamos ese MAPA que nos guía en nuestra conducta?

Los seres humanos recibimos una gran cantidad de estímulos diarios a través de los diferentes sentidos, a pesar de que a veces no somos conscientes de ello. Todos estos fenómenos pasan a través de una serie de filtros: por omisiones de información, distorsiones de la realidad, generalizaciones, metaprogramas (procesos mentales que empleamos para organizar la información externa), creencias, valores y expectativas. Por ello, la manera en la que interpretamos la realidad es diferente en cada uno de nosotros, porque cada ser humano tiene unas creencias diferentes o distorsiona, por ejemplo, de forma diferente la realidad.

Con esta Representación Interna construimos nuestro **MAPA** que será el que condicione nuestras reacciones frente a determinados estímulos, creando un Estado Interno que generará una respuesta o comportamiento a través del lenguaje verbal y no verbal.

¿Dónde es útil la PNL?

Comunicación con otras personas. La PNL nos enseña a lograr un buen rapport con los demás, a observar y calibrar los componentes no verbales, a lograr más precisión y cómo preparar y lograr objetivos.

La PNL nos provee de una multitud de herramientas para cambiar limitaciones personales en recursos, con la ventaja de que se obtienen excelentes resultados en corto tiempo (a veces sorprendentemente cortos).

La PNL nos permite manejar una dinámica mental a través de la cual podemos controlar emociones, aprender rápido, lograr auto-motivación, manejar miedos y fobias, adquirir a voluntad estados de excelencia para enfrentar situaciones, etc.

La PNL es la mejor herramienta que existe para influir y persuadir

Herramientas o Técnicas de PNL

1. **Rapport:** El Rapport es el encuentro de dos o más personas en el mismo modelo del mundo (mapa), de modo que puedes crear la ilusión de que comprendes a la otra persona y también se puede inducir estados y conductas en la otra persona sin que esta se dé cuenta. El rapport consta de algunas etapas como son: Calibrar, Acompasamiento y Liderar.
2. **Anclas PNL:** Basado en el acondicionamiento clásico, pero usado de forma inconsciente y poderosa. A través de esta grandiosa herramienta se pueden literalmente apretar botones en las personas que gatillen o produzcan la respuesta que tú buscas. La respuesta puede ser muy variada, según lo que estés buscando puedes anclar con PNL desde seguridad, confianza, humor, placer hasta ira, rabia o pena. El acondicionamiento clásico consiste en la **asociación de un estímulo con una respuesta**, de modo que cada vez que se presenta dicho estímulo se obtiene siempre la misma respuesta. Un estímulo puede ser un gesto, un olor, una persona, una sensación táctil, etc.
3. **La fisiología:** Entendiendo como la fisiología el funcionamiento del cuerpo. Por eso para la PNL es de vital importancia conocer y dominar la fisiología, esto es el tono muscular, contracción de los músculos faciales, frecuencia respiratoria, tipo de respiración (abdominal, costal media o superior), postura corporal, posición del cuello y de los ojos. Pero, ¿por qué es importante conocer y dominar la fisiología?, la respuesta es clara y sencilla. Cambiar la fisiología es la forma más rápida de cambiar tu estado interno y las emociones.
4. **Accesos oculares:** Las claves de accesos oculares es uno de los temas más conocidos, aunque en internet abundan muchos mitos sobre el tema. Forma parte de la fisiología y permite reconocer el sistema representacional que utilizan las personas en un momento dado. La secuencia de movimientos de los ojos ayuda a establecer una determinada estrategia.
5. **Identificación y cambio de creencias:** Quizás te pueda parecer muy asombroso lo que te voy a decir, pero tienes que saber que tus creencias determinan tu realidad. ¿Sabías que existen poblaciones primitivas en las islas de la Micronesia en que las mujeres no tienen dolores de parto? Esto es real, aún sigue sucediendo. La única diferencia entre ellos y nosotros son las creencias que diferencian a ambas culturas.

Sistemas de Representación de La Comunicación

A la hora de comunicarnos con los demás, podemos hacerlo de tres formas, a través de tres sistemas de representaciones: **Visual, Auditivo y Kinestésico**. Cuando nos comunicamos estamos dando pistas al resto de cómo dirigirnos a ella para comunicarnos de forma adecuada, estas pistas son:

- Movimientos oculares. Cuando filtramos la información movemos los ojos, aunque sea de manera ligera. Cada cual filtra esta información en función de su mapa. Así, por ejemplo, si queremos recordar algo alzamos los ojos.
- El lenguaje que se utiliza. Debemos adecuar nuestro modo de comunicar nuestra representación de la realidad, a la modalidad utilizada por nuestro interlocutor para mejorar la

calidad de nuestras comunicaciones con los demás. Esto lo podemos hacer en función del lenguaje que emplea.

– Fisiología: postura corporal y respiración. Según la modalidad que utilicemos (visual, auditiva, kinestésica) en cada momento, adoptaremos nuestra posición corporal y nuestra respiración a ese modo.

Pero hay que tener en cuenta que la comunicación no está sólo basada en el lenguaje verbal, sino que los gestos, los movimientos, es decir, el lenguaje no verbal tiene un mayor peso a la hora de comunicarnos con el resto. Aquí entra en juego lo que la PNL ha descrito como rapport, es decir, una situación en la que nos sentimos en perfecta sintonía, a gusto, en armonía con una persona y somos capaces de llegar a acuerdos con ella.

El **RAPPORT** puede establecerse tanto a través del lenguaje verbal como del no verbal.

Podemos identificar esta situación de rapport, por ejemplo, cuando al cambiar una postura corporal sistemáticamente la otra persona cambiará también su postura para adaptarse a la nuestra. En ese momento existe el rapport.

Otro elemento importante a la hora de establecer una comunicación adecuada es la flexibilidad que junto a la observación son las dos máximas principales de la PNL. Mientras que con el rapport lo que hacemos es acercarnos al mapa del otro y comprenderlo, la flexibilidad sería aquella capacidad de abrirnos a otras opciones que vayan más allá de nuestro mapa establecido.

A raíz de todo esto la Programación Neurolingüística nos permite mejorar nuestra comunicación en base a toda una serie de técnicas que tendrán como objetivo alcanzar nuestros objetivos rápida y eficazmente.

Los canales personales de comunicación

Hemos aprendido todos en la escuela cuales son los cinco sentidos humanos: la vista, el oído, el olfato, el gusto y el tacto, pero la PNL ha agrupado juntos el gusto, el tacto y añadido las emociones bajo el término de canal kinésico. Por tanto, los principales canales de la comunicación personal son el **Visual, el Auditivo y el Kinésico**.

La PNL ha observado que todos tenemos un canal de comunicación dominante, o predilecto; para unos será la vista y para otros el oído, para otros el kinésico.

Es cierto que cuando comunicamos y a pesar de disponer cada uno de un canal dominante, utilizamos los tres en función de las circunstancias, sin embargo, es **cuando la comunicación se hace más difícil que tendemos a ceñirnos al canal dominante**. Lo malo es que no tiene por qué ser necesariamente el mismo que el de nuestro interlocutor.

No vivimos en la realidad

“LA OBJETIVIDAD NO CONSISTE EN DESCRIBIR LO QUE VEMOS SINO EN PRECISAR QUÉ CLASE DE GAFAS LLEVÁBAMOS EN EL MOMENTO DE LA OBSERVACIÓN”

CATHERINE CUDICIO: COMPRENDER LA PNL (francesa)

El mapa es diferente del territorio que representa. Y el mundo que nos rodea es un gran territorio en el que cada uno nos orientamos con un mapa personal. Cada mapa puede ser significativamente diferente de otros y todos diferentes de la realidad.

Esto es el primer problema de nuestra comunicación, porque **no vivimos en la realidad sino en una representación personal de la misma.**

Nuestra visión del mundo es subjetiva en función de nuestra cultura, experiencia, estado de ánimo, prejuicios, etc. que constituyen filtros de la observación.

No actuamos, como pensamos, sobre la realidad, sino sobre la percepción personal del otro y lo hacemos a partir de nuestra percepción propia. Pero **cuando comunicamos, solemos olvidarnos de que todo es percepción** e imaginamos que el otro dispone del mismo mapa que nosotros, lo que genera malentendidos, incomprensiones y tensiones.

Es imprescindible concienciarnos de cuáles son nuestros programas automáticos si queremos cambiarlos, pero resulta extraño ver que cambiamos fácilmente un objeto que ha dejado de sernos útil pero que **nos obstinamos a menudo con los mismos comportamientos ineficaces** frente a situaciones que han evolucionado totalmente.

La **PNL no es ningún planteamiento teórico** sino todo el contrario: **parte de la observación para construir modelos pragmáticos.** La PNL se sitúa de forma paralela a los acercamientos psicológicos, no excluyendo a ninguno sino complementándolos.

Si nuestro canal dominante difiere del de nuestro interlocutor aparece una paradoja, o más bien un círculo vicioso. En efecto, **cuanto menos se entienden dos personas, más se ciñe cada uno a su canal dominante lo que hace que se aíslan cada vez más.** Este aislamiento aumenta la dificultad y, a su vez, refuerza el canal dominante.

LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA COMO HERRAMIENTA DE COMUNICACIÓN

La PNL se revela como una herramienta privilegiada en todos los campos en los que importa comunicar mejor y con mayor eficacia: negociación, venta y dirección de un equipo humano, por ejemplo.

Silvia Chauvin

La **Programación Neuro-Lingüística** es una técnica de comunicación y evolución personal desarrollada por Richard Bandler (Doctor en matemáticas y en psicología, cibernético) y John Grinder (Doctor en psicología y lingüística).

Ellos y su equipo han analizado los **comportamientos más eficientes en comunicación y desarrollo personal** y se han esforzado en construir modelos, utilizando para ellos los conocimientos más actuales sobre la comunicación humana, el lenguaje y el funcionamiento del cerebro.

De sus trabajos ha nacido un conjunto de técnicas y procedimientos de probada eficacia y que **permiten mejorar las capacidades relacionales**, así como iniciar procesos de cambios personales duraderos y profundos.

La PNL se revela como una herramienta privilegiada en todos los campos en los que importa comunicar mejor y con mayor eficacia: negociación, venta y dirección de un equipo humano, por ejemplo.

¿Sus vendedores experimentan impaciencia cuando tratan de vender a un ingeniero, o cuando hablan con el responsable del departamento contable? La PNL explica por qué y aporta el remedio.

“¡Uno de mis clientes es un mal educado!” me comentaba Juan P., un vendedor en uno de nuestros cursos de venta. “Cuando le explico detalles importantes, nunca me mira a los ojos”. Y a Usted ¿le ha pasado alguna vez? Pues en el caso de Juan después de dos preguntas de comprobación, resulta que no era un mal educado, sino un auditivo. Juan lo ha comprendido gracias a la PNL y ahora sabe cómo tratar a su cliente mejor que cualquier otro vendedor.

La PNL se basa en que **hemos programado desde la infancia nuestras formas de pensar, sentir, y comportarnos**. Algunos son programas eficaces, otros ineficientes y otros más: desafortunados.

Si nuestros programas resultan satisfactorios en sus resultados, sigamos con ellos, pero ¿si no lo son? pues ¡Cambiémos!

En Venezuela hay: <http://www.ivpnl.com.ve>