



Texto

## ¿ Qué es la PNL ?

Presentado a : **Empresas Cliente**

Por : **Spencer Consulting Ltda**

Fecha : **Marzo 2010**

## PROGRAMACIÓN NEURO LINGÜÍSTICA

### PNL es una Actitud ...

Cuya característica es el sentido de curiosidad y aventura y un deseo de aprender qué tipos de cosas vale la pena saber, para ver la vida como una oportunidad externa de aprender y aprenderse.

### PNL es una Metodología ...

Esto se basa en la presuposición operacional que toda conducta humana tiene una estructura, ... Y que esa estructura puede ser modelada, aprendida, enseñada y cambiada (o reprogramada). Para saber qué es útil y efectivo tenemos nuestras habilidades perceptivas.

### PNL es una Tecnología ...

Que permite al practicante desarrollar una forma de organizar la información y las percepciones de manera que le permitan obtener resultados que en algún momento parecían inalcanzables.

## PNL - QUÉ SIGNIFICA EL NOMBRE

### **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.

## **1. ¿ QUÉ ES LA PROGRAMACIÓN NEURO LINGÜÍSTICA ?**

Es muy probable que usted ya haya utilizado PNL, consciente o inconscientemente. Esto es obvio si sabe 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 porqué 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.

## **2. ¿ 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.

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.



### **3. HISTORIA DE 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.

Entre las personas que contribuyeron con lo que posteriormente se llamó PNL,, están los que presentamos a continuación.

Richard Bandler - Padre fundador de la PNL. Miembro del grupo de Santa Cruz. Su intención era descubrir de que forma efectiva las personas obtenían sus resultados.

John Grinder - Padre fundador de la PNL. Miembro del grupo de Santa Cruz.

Alfred Korzybski - Reconocido como el padre fundador de la semántica general, tuvo una gran influencia en la PNL, en particular en la creación del metamodelo.

Gregory Bateson - Antropólogo y autor británico que tuvo gran influencia en algunos de los principales defensores de la PNL. Editó el libro : Steps to an ecology of mind.

Virginia Satir - Fue una de las primeras y más conocidas de las personas cuyo método de trabajo fue modelo para análisis en los orígenes de la PNL. Ella era muy innovadora en sus métodos y utilizaba juegos, ejercicios, audio, vídeo, y demostraciones. Lo anterior es muy utilizado en la actualidad pero, en su época eran técnicas muy innovadoras.

Fritz Perls - Reconocido como el fundador de la Gestalt. Perls la convirtió en instrumento terapéutico. La palabra Gestalt se refiere a un patrón de partes que forman un conjunto., e indica que no es suficiente el estudio de las partes para llegar a una comprensión, es necesario el estudio del conjunto.

Milton Erickson - Presidente fundador de la Sociedad Americana de Hipnosis Clínica y editor fundador del American Journal of Clinical Hypnosis. Públicamente reconocido por su trabajo con la hipnosis. Bandler y Grinder se interesaron por sus trabajos, y Erickson proporcionó la base de gran parte de lo que ahora se conoce como el modelo Milton en PNL. Cuando analizaron en detalle su lenguaje, Bandler y Grinder definieron muchos patrones de los cuales, aparentemente, él mismo no había sido siempre consciente. Erickson formaba parte del trío de los notables a imitar de la PNL.

Judith Delozier - Su formación básica fueron sus estudios religiosos y la antropología. Además, fue profesora de música y danza. Se convirtió en cofundadora de la PNL y produjo gran parte del primer material para la PNL.

- Robert Dilts - Otro de los primeros en desarrollar la PNL, estudió con Bateson y Erickson. Se destaca por su aproximación creativa y por la creación de variados modelos. Se interesó por la aplicación de la PNL a la espiritualidad lo que plasmó en el libro : Herramientas para el espíritu.
- Steve Andreas - Conferencista sobre Gestalt, editaba la revista Gestalt Now. En 1978 abandonó la terapia Gestáltica para trabajar con PNL. Ahora es autor o coautor de muchos libros sobre el tema.
- Connirae Andreas- Alumna de Steve, conocida por su trabajo sobre Transformación Profunda o Esencial. Junto a Steve desarrollaron nuevos patrones de cambio de la PNL, y modelos de excelencia humana. Fue la responsable de grabar muchos de los talleres de Bandler y Grinder y, junto a Steve, transformarlos en los famosos libros de la PNL : De sapos a príncipes y Trance - Fórmate, entre otros.
- Stephen Gilligan - Autoridad internacional reconocido por su terapia ericksoniana. Es terapeuta y además se dedica a la formación. Estudió con Bateson y ayudó en la creación de la PNL. El se ocupó de acentuar el significado de la experiencia humana, en lugar de destacar solamente las técnicas y evidencias de la programación.
- Anthony Robbins- Ha sido quien más ha trabajado para divulgar la PNL. Ha escrito muchos libros, entre los que se destacan ; Despertando el gigante interior, y Poder sin límites. Como un aspecto relevante del último día de sus talleres, se anima a los participantes a caminar sobre las brasa, sobre la premisa de que si pueden obtener la confianza personal para hacerlo, ¡ pueden conseguir cualquier cosa!

#### **4. 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 cimentan 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 implicancias 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 repetirnos. Cuando algo no nos funciona podemos elegir otras formas de lograr lo que queremos. Esto nos permite tener opciones.

## **5. CADA PERSONA TIENE SU MODELO DEL 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 plata. 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 de Hogar de Cristo 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.

## **6. 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 lenguajear 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 lenguajear 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 afuera.
- ☺ 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 meta modelo.

### **Bibliografía**

A. Los elementos de la PNL,	Carol Harris	Bolsillo - EDAF
B. La rana sobre la mantequilla caliente, Helmut Krusche		Editorial Sirio
C. El Aprendiz de Brujo,	Alexa Mohl,	Editorial Sirio
D. El arte de las opciones,	Christian Thomas y Carolina Narea	
E. Introducción a la PNL,	Joseph O'Connor y John Seymour	Editorial Urano
F. La PNL en el Trabajo,	Sue Knight	Editorial Sirio
G. La Magia de la Comunicación,	Dr Lair Ribeiro,	Urano Libros