

Posgrado en Health Coaching UOC

Módulo Programación Neurolingüística en Salud

AUTORIA: Lara Lombarte

Asignatura Perfeccionamiento en Habilidades Comunicativas

Posgrado en Health Coaching

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño general y la cubierta, puede ser copiada, reproducida, almacenada o transmitida de ninguna forma, ni por ningún medio, sea éste eléctrico, químico, mecánico, óptico, grabación, fotocopia, o cualquier otro, sin la previa autorización escrita de los titulares del copyright.

Introducción de los contenidos

En este módulo, se trabajarán conceptos básicos y herramientas de PNL aplicadas en el campo de la salud, las cuales ayudarán a mejorar la comunicación con los pacientes y también a conocer otras perspectivas para ver las distintas situaciones que nos encontramos en el mundo laboral y personal de un modo distinto.

Objetivos

- Conocer los conceptos básicos de la PNL
- Mejorar la comunicación con los pacientes
- Lograr descubrir la perspectiva de los demás
- Conocer los niveles de aprendizaje de las personas

Índice

1. Introducción a la PNL

- 1.1. Definición PNL
- 1.2. La historia y sus creadores
- 1.3. Modelajes
- 1.4. El árbol de la PNL
- 1.5. Las utilidades de la PNL
- 1.6. ANEXOS
 - 1.6.1. ANEXO 1: ¿Cómo llenas el recipiente?

2. Sistemas representativos de la PNL

- 2.1. Sistema visual
- 2.2. Sistema auditivo
- 2.3. Sistema cinestésico
- 2.4. ANEXOS
 - 2.4.1. Test para conocer los sistemas representativos.

3. Niveles de lógicos

- 3.1. Introducción
- 3.2. Niveles lógicos

4. Metamodelo del lenguaje

- 4.1. Omisiones y eliminaciones
- 4.2. Generalizaciones
- 4.3. Distorsiones
- 4.4. ANEXOS
 - 4.4.1. Nudo Gordiano

5. Bibliografía

1. INTRODUCCIÓN A LA PNL

1.1 DEFINICIÓN PNL

Sus siglas hacen referencia a **Programación Neuro Lingüística**, y describen la PNL como el estudio de la **conducta humana** entendida como la **experiencia subjetiva** y las **técnicas** específicas para reorganizar esas experiencias, con la intención de conseguir un **objetivo** determinado.

Es pues, un conjunto de métodos y técnicas destinadas a ser aplicadas en la vida cotidiana, para que la persona consiga los objetivos que desea en diferentes campos de la actividad humana, y mejore su calidad de vida.



La PNL estudia nuestros **patrones mentales**, facilitándonos el conocimiento del proceso de codificación de la información y optimizando nuestra capacidad de comunicación. A través de ella adquirimos **consciencia del lenguaje** y la **importancia** de su **buen uso**. Pone en nuestras manos el arte de elegir y de dirigir nuestras conductas y nuestras palabras.

Con ella aprendemos maneras de mejorar nuestra comunicación de forma eficaz, eliminando posibles barreras que impiden comunicarnos y hacernos entender correctamente. Nos descubre, qué mapas mentales, creados por nosotros mismos a través de nuestras propias experiencias y por medio de ciertas circunstancias vividas, estamos utilizando de manera inconsciente y tomar conciencia de ello y así alcanzar el éxito en nuestras conductas, superando **limitaciones** y **obstáculos**, que hasta el momento creíamos insuperables.

¿Qué significa PNL?

Según la Asociación española de PNL (AEPNL), el nombre de PNL (en inglés NLP = Neuro Linguistic Programming) se refiere a tres aspectos básicos de la experiencia humana:

- **Neuro:** el sistema nervioso, fuente e instrumento de nuestras percepciones y de nuestra experiencia de vivir y actuar en el mundo.

- **Lingüístico:** el lenguaje, que nos permite codificar y expresar simbólicamente nuestras experiencias.
- **Programming (acción):** los programas mentales y de comportamiento, por medio de los cuáles organizamos nuestra experiencia para conseguir los objetivos que deseamos.



Figura 1. Siglas Programación Neurolingüística

Así pues, la PNL nos enlaza nuestra parte mental, conductual y comunicativa, para lograr comprender un poco mejor, porqué y para qué actuamos de la manera que actuamos y nos ofrece la posibilidad de aprender nuevas conductas y mapas mentales para lograr alcanzar los objetivos y metas que nos planteamos en nuestra vida o en nuestro día a día.

Para comprender mejor cada uno de estos aspectos, vamos a poner un ejemplo: cuando voy caminando por la acera y quiero cruzar y hay un semáforo en rojo.

- 1 Primero 'veo' una luz roja mediante el sentido de la vista (**N= "neuro" de la conducta**): percibo la luz.
- 2 A continuación traduzco "lingüísticamente" esa forma y color en mi mente como 'tengo que pararme' (**L= "lingüístico" de la conducta**) → codifico la luz en un mensaje para mí.

3 Finalmente pongo en marcha un 'programa' aprendido: dejo de caminar delante del paso de cebra. **(P= "programación" de la conducta)** → realizo un comportamiento aprendido para lograr lo que quiero, que es no cruzar la calle.

Toda acción que realizamos la llevamos a cabo a través de este proceso. Piensa en cuando tienes hambre:

1. Sientes la sensación de vacío en el estómago.
2. Traduces lingüísticamente para ti, esa sensación de hambre, en una frase del tipo "*tengo que comer algo*".
3. Finalmente depende de qué mapa mental tengas, activarás una conducta/programa aprendido. Puedes comer lo primero que veas o bien escoger algo que te nutra y te sacie. Sea como sea lograrás lo que quieres, que es comer algo y no tener más hambre.

Por lo tanto, dependiendo de las conductas que tengas aprendidas, actuarás de una o de otra forma.

Reflexiona sobre esto: Piensa en una acción relacionada con tu alimentación (ej: desayunar en el trabajo, comer galletas, beber cerveza...) Utiliza el ejemplo del semáforo para responder a las siguientes preguntas:

- ¿Cuál esta la parte **N** "neuro" la mental, la señal de la conducta/acción?
- ¿Cuál es la parte **L** "lingüística" de la conducta/acción?
- ¿Qué **P** "programa" tiene aprendida?
- ¿Querrías modificar este programa aprendido cómo respuesta a esta conducta final?



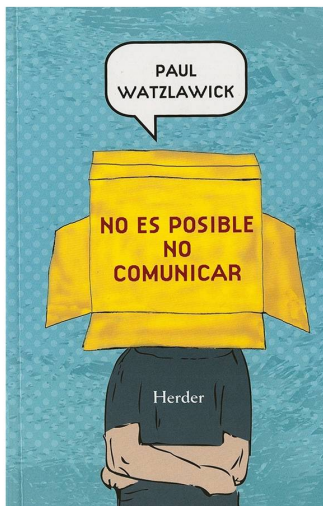
Otras definiciones de PNL:

Las **técnicas del subconsciente** son un conjunto de herramientas específicas que pueden aplicarse eficientemente en cualquier intención humana, y por tanto, en cualquier contexto para resolver algún conflicto que pueda aparecer. Estas técnicas se irán trabajando a lo largo del temario.

Cada **Ser Humano** vive una realidad única, construida por sus propios valores, creencias, impresiones y experiencias individuales que le han hecho crearse su **Modelo del Mundo**.

1. 2. LA HISTORIA Y SUS CREADORES

La PNL surge en California, EEUU, en 1976. Cuando sus creadores John Grinder y Richard Bandler se pusieron a estudiar la comunicación humana y a los grandes comunicadores de la época y se dieron cuenta de que estos personajes comunicaban de una manera muy fluida y muy fácilmente con cualquier persona, en diferentes contextos, lugares y situaciones. Así que decidieron observar detenidamente a estos grandes comunicadores para modelarlos y así elaborar un sistema, un patrón o un esquema de ejecución. En base a sus estudios crearon el principio básico de la comunicación, que como dice Paul Watzlawick, en su Tº de la Comunicación Humana: es imposible no comunicar.



La comunicación, que como dice Paul Watzlawick, en su Tº de la Comunicación Humana: es imposible no comunicar.

Pero si nos remontamos a épocas mucho más antiguas, observamos que muchas de las técnicas utilizadas en PNL ya eran usadas antes.

Las representaciones visuales subjetivas (visualizaciones), son una de las técnicas más utilizadas en PNL y ya dos sabios, Posidonio de Apamea y Escepsis¹, trabajaban con imágenes mentales dirigidas para resolver conflictos y problemas en sus procesos monitorios². Realizaban ya entonces modificaciones en el sistema representacional para transformar las experiencias subjetivas.

Si hablamos del uso de **metáforas** como herramienta terapéutica, se sabe que en las sociedades más primitivas ya se utilizaba en forma de epopeyas, narraciones filosóficas, fábulas, relatos,

¹ Posidonio de Apamea. Apamea, Siria, 135 a.C. - Rodas, Grecia, 51 a.C. Historiados y filósofo griego. Neleo de Escepsis fue un filósofo griego que vivió en el siglo III a. C.

² **Monitorio**: es un procedimiento especial que tiene por objeto la resolución rápida de conflictos jurídicos en los que no existe contradicción

mitos... que no solo transmitían sus valores literarios o filosóficos sino que a través de ellas se hacían reencuadres de pensamientos, cambio de posiciones perceptivas³ y de creencias.

Por ejemplo la primera epopeya de la historia, que es un texto previo incluso a la *Ilíada* de Homero, se trata de la Epopeya de Gilgamesh, relata la historia de un semidios que lucha por la vida para ser inmortal. También aparecen en las recitaciones de Lao Zin en su libro *Tao*, en las prédicas de Confucio y en los relatos de Buda.

Los pensadores griegos como Pirrón, Arcesilao entre otros, ya utilizaban el sistema de metapreguntas del **metamodelo del lenguaje**. Además de aparecer en los presocráticos hasta Aristóteles, la teoría de valores (axiología) y las teorías de causa efecto.



Figura 2. Mandala.

La técnica de la **hipnosis**, como bien ya sabréis, no aparece hace pocos años sino que desde épocas remotas se ha utilizado esta técnica para descubrir el significado de los sueños o las raíces de ciertas dolencias.

Podemos decir, que la mayoría de las técnicas usadas hoy en día ya están plasmadas en textos que tienen más de cuatrocientos años de antigüedad. Es decir, los modelos que se aplican en PNL son tan viejos como el hombre, y se han utilizado para resolver, transformar y entender conflictos.

³ Posiciones perceptivas: herramienta de PNL que se refiere a las distintas maneras de analizar, vivenciar o experimentar cualquier situación actual, pasada o futura.

En los años 60, ya existía en los Ángeles, una terapia que se llamaba **Psicopictografía**, un revolucionario modelo que utilizaba nuestra mente, en concreto visualizaciones y metáforas para la resolución de conflictos.

Todo esto no desprestigia a quienes bautizaron a la PNL como tal, uniendo todo este conjunto de técnicas y métodos bajo una estructura, recuperando algunas de las técnicas casi olvidadas y simplificando aquellas que resultaban complicadísimas de entender e inasequibles para la mayoría de las personas, además de difundir estos conocimientos en este siglo XXI.

Como ya se ha mencionado antes, fue a finales de los 60, que John Grinder y Richard Bandler, se pusieron a estudiar la comunicación humana y comenzaron a observar y estudiar los grandes comunicadores de la época. Además de ellos dos, también es necesario nombrar a *Robert Dilts, Todd David Gordon, Judit De Losier, Steve & Connirae Andreas, John Seymour* y otros muchos que han colaborado en el gran abanico de técnicas arropadas bajo el nombre de PNL.

Durante el estudio de estos grandes comunicadores, pudieron observar que ellos eran capaces de comunicar de manera fácil y fluida con cualquier tipo de personas, en diferentes contextos y distintos niveles. Hacían llegar su mensaje a sus receptores sin problema, y estos lo comprendían a la perfección y además obtenían respuestas que otros comunicadores no lograban conseguir.

Richard Bandler (24 de febrero de 1950 Nueva Jersey, EEUU)

Psicólogo, Co-creador de la Programación Neurolingüística (PNL), desarrollador de esta tecnología y creador de Human Design Engineering™ (DHE™).

Bandler era un estudiante de matemáticas cuando comenzó a interesarse por el trabajo del fundador de la Gestalt, Fritz Pearls. Al mismo tiempo, comenzó también a investigar el trabajo de la terapeuta familiar Virginia Satir. Bandler conoció a John Grinder, en Santa Cruz. En 1974, Bandler y Grinder comenzaron a modelar los patrones de lenguaje usados por Pearls, Satir y el Hipnoterapeuta Milton H. Ericsson.



Bandler tiene una habilidad excepcional para asimilar patrones de conducta de otras personas, para crear sus modelos los cuales incluso mejoran los resultados obtenidos por la persona a quien estudió. Dado lo anterior, Bandler se caracteriza por su extraordinaria facilidad para aprender cosas.

Bandler domina una serie de técnicas y

conocimientos, desde acupuntura hasta el método Feldenkrais y Gestalt. Pero lo que él hace es lograr la maestría del método o técnica en cuestión, tomar lo que más le interesa, mejorarlo y seguir adelante. En 1978 Richard Bandler fundó –junto con John Grinder– el primer organismo de PNL en el mundo, The Society of NLP™. Bandler es autor y coautor de numerosos libros de PNL y su aplicación.

John Grinder (10 de enero de 1940)

Psicólogo, anglicista y lingüista, co-fundador de la técnica de PNL junto con R. Bandler.

A principios de 1960, John Grinder se graduó en filosofía en la Universidad de San Francisco (California) y poco tiempo después ingresó al servicio militar de los Estados Unidos para el cual sirvió como Boina verde en una unidad de operaciones especiales en Europa durante la Guerra Fría. Tras abandonar el ejército ingresó en la Universidad de California, doctorándose en lingüística con la tesis "Fenómenos de borrado en Inglés", publicada en 1971. A mediados de 1970 comenzó a trabajar como profesor de Lingüística para la recién fundada Universidad de California (Santa Cruz, California)

En Santa Cruz, John Grinder conoció a Richard Bandler, un estudiante de Matemáticas interesado por la psicoterapia, que lo invitó a trabajar juntos en un modelo de los patrones lingüísticos usados por Fritz Perls (psicoterapia Gestalt), Virginia Satir (terapeuta familiar) y Milton Erickson (hipnoterapeuta), desde la teoría de la gramática transformacional. Además de su habilidad para identificar y modelar patrones lingüísticos y conductuales complejos, John Grinder es conocido por su poderosa presencia como conferencista y entrenador/coach, trabajando como consultor y aplicando la programación neurolingüística (PNL) en compañías y organizaciones. Grinder es co-autor y autor de múltiples libros sobre PNL y otras técnicas.

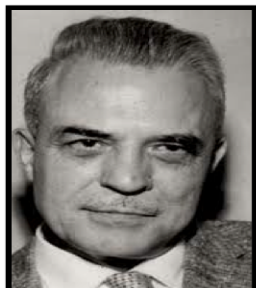
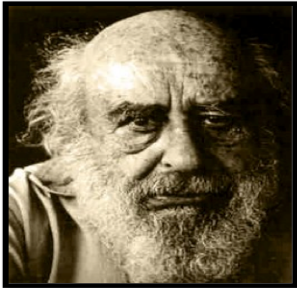
Unas cuantas palabras bien escogidas y dichas en el momento oportuno pueden transformar la vida de una persona. - J. Grinder

1. 3. MODELAJE

¿Quiénes eran estos grandes comunicadores y terapeutas a quiénes modelaron?

- **Fritz Perls** (Berlín, Alemania 1893-1979): médico neuropsiquiatra, psicoanalista en sus inicios. Creador de la terapia Gestalt, junto a su esposa Laura Posner.
- **Milton Erickson** (Nevada, EEUU1901-10980): médico psiquiatra, especialista en hipnosis.

- **Virginia Satyr** (Neillsvile, EEUU. 1916-1988): Psicoterapeuta. Elabora la Terapia Familiar Sistémica



Las preguntas que se hicieron R. Bandler y J. Grinder fueron:

"¿Qué hacen estas personas con sus pacientes?" y "¿cómo consiguen tener tan buenos resultados en comparación con otros psicoterapeutas?"

Tras estas preguntas es cuando se inician en el desarrollo del contenido de lo que actualmente se conoce como PNL, modelando a estos tres profesionales y obviamente de sus técnicas.

Modelar a alguien se basa en observar las conductas que tiene, el lenguaje que utiliza, la manera en la que se comunica y las técnicas que le dan resultado. Durante el modelado hay tres pasos a seguir, que usaron R. Bandler y J. Grinder, para obtener estos modelos de estos tres profesionales:

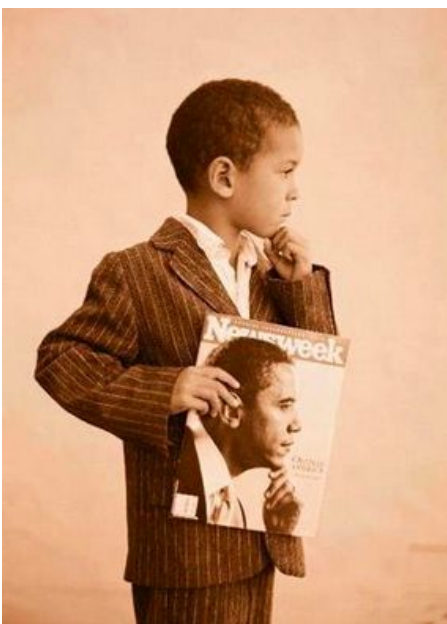
1. **Observa al modelo:** la atención se centra en "qué" hace la persona (comportamiento y fisiología), "cómo" lo hacen (estrategias internas de pensamiento), y "por qué" lo hacen (compatible con las creencias y supuestos).

2. Encuentra la diferencia que hace la diferencia.

Para lograr encontrar esta diferencia es importante que se realicen las siguientes preguntas, o similares:

- ¿Cuáles son los patrones de comportamiento que hacen tener éxito a la persona?
- ¿Cómo logra sus resultados?
- ¿Qué hizo de diferente de otras personas que no obtienen éxito?
- ¿Cuál es la diferencia que hace la diferencia?

Una vez respondidas se empieza el inicio del modelado.



1. Diseña un método para modelar al modelo.

El modelado se realiza cuando se dispone de todas las piezas relevantes de una habilidad y la secuencia en que se producen. La secuencia es muy importante que se mantenga, para que el resultado sea exitoso.

Por ejemplo, si no se sigue la secuencia adecuada cuando se realiza un pastel, el pastel no finaliza con éxito. Si tratas de ponerlo en el horno antes de mezclar los ingredientes, el resultado no sería el esperado.

Un dato importante es que MODELAR no es IMITAR. El modelo es un proceso analítico donde se requieren determinar elementos que permitan describir una estructura. Es decir, se requiere definir qué elementos comunes podemos encontrar en cualquier persona (los sistemas representacionales, por ejemplo) y establecer un código o lenguaje que permita crear interconexiones consistentes y equiparables, para así poder comparar estructuras diferentes en forma, pero que cumplen las mismas reglas.

El problema como siempre, es que cualquier modelo no deja de ser una **representación de la realidad** y **no la propia realidad** (punto importante que lo separa de la imitación), y por lo tanto, tiene en cuenta parte de la información, y deja otra fuera por razones prácticas (excesiva información de cálculo, poca trascendencia).

También la conexión entre esa información es sensiblemente diferente a la original. Sumándolo todo, provoca solo una aproximación a la realidad. La cantidad de variables a tener en cuenta es demasiado grande para tenerla en cuenta y por otro lado, debido a la naturaleza del cerebro humano, difícil de acceder a ella. Por lo que al final, nos tenemos que conformar con utilizar solo una serie de variables con una información sobre ellas limitada.

Este hecho es el que hace tan complejo modelar la conducta de alguien, y prueba de ello es que no han aparecido nuevos Einsteins o Mozarts.

PREGUNTA DE REFLEXIÓN

¿Hay alguien de éxito en tu entorno personal o profesional a quien creas que sería interesante modelar, que no imitar?

1. 4. ÁRBOL DE PNL

El árbol de la PNL es una metáfora, creada por Eduardo Diez⁴, que nos sirve para entender ¿qué es esto de la PNL? En la que cada una de las partes del árbol nos ayuda a entender cada una de las partes de la PNL.

- **TIERRA → CREENCIAS**

Las creencias afectan a nuestra conducta consciente o inconscientemente. Una creencia de la PNL es "El fracaso no existe, es solo una señal para hacer algo diferente". ¿Son verdaderas estas creencias?.

En PNL no importa si estas creencias son o no verdaderas, sólo es importante comprobar si son útiles, ósea, que si al sembrar en esta tierra, se obtendrán los frutos deseados.

- **RAÍCES → EMPATÍA**

La empatía para la PNL, es la capacidad de comprender y respetar el punto de vista de otras personas, obteniendo así su respeto y confianza.

- **TRONCO → INFORMACIÓN**

Esta información es aportada a través del lenguaje, en función de dos técnicas lingüísticas: el metamodelo del lenguaje y modelo Milton que es un lenguaje hipnótico.

La información nos conduce a saber ¿cuál es el objetivo y cómo lo puedo conseguir? Para ello se utilizaran herramientas o técnicas de PNL.

Dentro del tronco también tenemos la percepción **V.A.C** (Visual, Auditivo y Cinestésico) que vienen a ser las células de este tronco, que también son aspectos a tener en cuenta dentro del lenguaje y la manera de comunicarnos.

- **RAMAS → TÉCNICAS**

Las ramas son las técnicas que se utilizaran para lograra el objetivo que se desea lograr, es la vía para conseguirlo. Las técnicas englobadas son: los anclajes, las metáforas, estrategias, resolución de conflictos....

- **FRUTO → OBJETIVO**

Es el resultado final, es la meta que queremos lograr.

⁴ Eduardo Diez, psicólogo y profesor de Practitioner y Máster en PNL. Autoestima y cambio

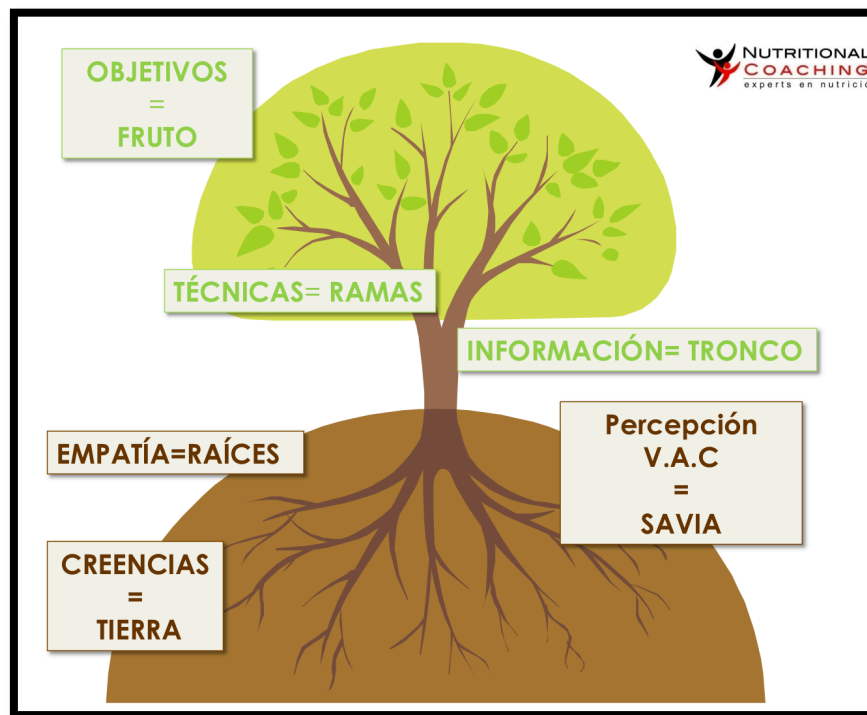


Figura 3. Árbol de la PNL

Dentro de este árbol deberíamos de contemplar también la palabra: **FLEXIBILIDAD**.

Significado de Flexibilidad: Capacidad para adoptar diferentes comportamientos o formas de pensar respecto a una situación. Disposición para ajustarse y actuar en función del lugar, momentos y personas. Un árbol debe ser flexible, ya que si sopla el viento y el árbol es rígido se partirá, pero, si por el contrario, es flexible podrá adecuarse a la situación y hacia donde sopla el viento.



Si se cultiva el árbol de la PNL, podremos generar creencias que nos resulten útiles para lograr nuestros objetivos a través del uso de herramientas/técnicas/estrategias que nos faciliten el camino y así lograr buenos frutos.

1. 5. UTILIDADES Y APLICACIONES DE PNL

La PNL es aplicable a todas las áreas de la vida ya que permite abordar de forma práctica, útil y eficaz la comprensión y modificación de la conducta humana en cualquier contexto.

Puede, por tanto, adaptarse y aplicarse a todo tipo de sistemas organizados sobre la base de la comunicación personal e interpersonal, en general: familia, relaciones, trabajo, empresa, ventas y educación.

Algunas de las aplicaciones de la PNL en diferentes áreas:

- Gestión del tiempo.
- Control de estrés y ansiedad.
- Aprovechamiento de recursos/personales.
- Desarrollo y consecución de objetivos.
- Liderazgo personal.
- Toma de decisiones.
- Comunicación clara y convincente.
- Aumento de la Autoestima.
- Mejora de las habilidades personales.
- Incorporación de nuevas estrategias para la Excelencia Personal.
- Mantener un estado de relajación y serenidad.
- Disponer siempre que quiera de los estados potenciadores como: alegría, motivación, seguridad, confianza, creatividad, liderazgo, etc.
- Autoconocimiento: Descubrir los aspectos de su personalidad
- Autocontrol: Dominio de las emociones.
- Eliminación de traumas y fobias.
- Problemas de relación padres-hijos.
- Problemas de relación de pareja.
- Eliminar el pánico escénico.
- Saber comunicar a cada alumno en su nivel y estilo propio.
- Mantener un estado de seguridad y serenidad ante el grupo.
- Resolver situaciones difíciles.
- Despertar la motivación e interés en el alumno.
- Mantener los niveles de atención de los alumnos altos.
- Estrategias eficaces para el aprendizaje.
- Transmitir y comunicar a todo el grupo.

1.6 ANEXOS

1.6.1 ¿Cómo llenas el recipiente?

Cuentan que un día un profesor de Filosofía, entró en su clase y en lugar de abrir su maletín y sacar apuntes y libros, sin decir ni una palabra, puso sobre la mesa un recipiente grande de vidrio y procedió a llenarlo con pelotas de golf.

Después, preguntó a los estudiantes, si el bote estaba lleno. Los estudiantes estuvieron de acuerdo en decir que sí. El profesor cogió entonces una caja llena de perdigones y los vació dentro del recipiente. Estos llenaron los espacios vacíos que quedan entre las pelotas de golf. El profesor volvió a preguntar a los alumnos si el bote estaba llenos y de nuevo respondieron que sí.

A continuación, el profesor cogió una caja con arena y la vació en el recipiente. La arena lleno



todos los espacios vacíos y el profesor volvió a preguntar si estaba lleno el recipiente. Los estudiantes, sorprendidos, le respondieron al unánime otro SÍ. El profesor vació entonces en el recipiente dos cervezas y, efectivamente, el líquido llenó todos los espacios vacíos entre la arena. Los estudiantes se reían y el profesor

esperaba en silencio sin perder la sonrisa.

Cuando la risa se fue apagando, les preguntó:

“Quiero que os deis cuenta de que este recipiente es como la **vida**. Las pelotas de golf son las cosas importantes como la familia, los hijos, la salud, el amor, los amigos....todas aquellas cosas que te apasionan, son cosas que, aunque perdieras todo el resto y te quedaras solo con ellas, tu vida aún estaría llena. Los perdigones son las otras cosas que nos importan como la casa, el coche, nuestros objetos.... La arena es el resto de cosas que tenemos en nuestra vida, pero a las que les damos menor importancia. Si pusiéramos primero la arena en el recipiente, no habría espacio para los perdigones, ni para las pelotas de golf. Lo mismo sucede en la vida. Si utilizamos nuestro tiempo y energía en llenar la vida de pequeñas cosas, no tendríamos nunca lugar para las cosas realmente importantes para cada uno de nosotros. Prestad atención a las cosas que son cruciales para vuestra felicidad.

El profesor le dijo: El mensaje que os quiero hacer llegar es que os ocupéis primero de la pelotas de golf, de las cosas realmente importantes. Establecer vuestras prioridades y vivir de acuerdo a ellas porque el resto, solo es arena. Uno de los estudiantes levanto la mano y le pregunto: - “¿Qué representan las cervezas?”

El profesor sonrió y les dijo: "¡Me encanta que me hagas esta pregunta! La cerveza es para demostrar que, aunque tu vida te parezca llena, si has llenado el recipiente en el orden correcto, siempre tendrás lugar para tomar dos cañas con un amigo".

Tras la lectura de esta anécdota, es un buen momento para darte cuenta de cuales son las "pelotas de golf", los "perdigones" y la "arena" de tu vida. Quizás te das cuenta de que tu salud debería ser lo primero en entrar en el recipiente de cristal porque, desde tu cuerpo, vas a vivir tu vida.

Y tú, ¿cómo llenas tu recipiente?

2. SISTEMAS REPRESENTATIVOS



Imagínate que se te aparece el genio de la lámpara mágica y te dice: "*Pide todo lo que quieras y lo tendrás*" ¿Qué pedirías? Escribe lo que pedirías en una hoja con todo detalle acerca de cómo sería, qué habría, qué verías...detállalo tanto como puedas. Resérvalo, luego lo volveremos a retomar.

Uno de los pilares de la PNL, es la **agudeza o evidencia sensorial**, es decir, el uso de los sentidos para percibir las señales que recibimos de nuestro entorno, ya sea saborear la comida, escuchar música, observar el mar, tocar la piel de un bebé, sentir un cosquilleo en la barriga...todo esto son evidencias sensoriales de cómo percibimos el ambiente que nos rodea. Una dato a tener en cuenta es que: ***Cuanto más activos estén nuestros sentidos, menos recurriremos a la cantidad y más a la calidad, a mayor actividad en los sentidos mayor será el placer que se obtendrá.*** Esto se refiere a que cuanto mayor sea la atención que prestamos a lo que hacemos y percibimos, mayor será la calidad que obtendremos de aquello y por lo tanto, no necesitaremos tanta cantidad.



Pongamos un ejemplo con la comida: Imaginar que tenemos muchas ganas de comer chocolate, vamos a por él y aquí se nos aparecen 2 opciones de cómo tenemos nuestros sentidos en el momento de comernos el chocolate:

1. **Con los sentidos activos.** Si nos comemos esa onza de chocolate, notando su sabor, su olor, su textura, es decir, con todos los sentidos activos, el placer que nos genera es mucho mayor y nos sentimos satisfechos (yo pondría nos podemos sentir satisfechos) con tan solo una onza de chocolate. No necesitamos más.
2. **Con los sentidos inactivos:** Si nos comemos el chocolate sin más, de golpe, nos lo ponemos en la boca y lo tragamos. Necesitaremos otra onza para lograr el nivel de satisfacción y obtener el placer que buscábamos.

Si estamos más atentos y ponemos activos todos los sentidos en el momento de comer, obtendremos un mayor placer y nos sentiremos satisfechos más tempranamente, que si no prestamos atención a todas las señales que percibimos, durante el instante en el que comemos. El comer atentos, es lo que enseña y practica el Mindfulness Eating, disciplina diferente a la PNL, pero que coinciden en muchos aspectos. Las experiencias nos llegan a través de los sentidos y la intensidad de cómo las recordamos, dependerá de la atención dedicada en ese preciso momento en el que estaba sucediendo.

Esta **agudeza sensorial** también nos puede servir en las relaciones y la comunicación interpersonal. La podemos utilizar para conocer mejor de qué manera captan y perciben el entorno las personas.

Para poder acompañar y guiar a los pacientes, es imprescindible saber cómo responden al mundo exterior y esto lo podremos conocer a través de nuestra **agudeza sensorial**, que dependerá de la atención prestada a la respuesta del otro, de tal modo que la comunicación sea fluida.

Como ya hemos comentado antes, las experiencias las captamos a través de los sentidos y una manera útil de entender una experiencia vivida, es dividirla en diferentes componentes:

- a. **Percepción y comportamiento externo (mundo):** es lo que se percibe, se ve, se oye, se huele, se toca y se saborea; o lo que se puede hacer en un momento dado.
Ej.: *"Tú estás balanceando la cabeza y mientras yo doy golpes con el pie en el suelo"*
- b. **Percepción interna (cuerpo):** Son las sensaciones corporales que se experimentan en un momento dado.
Ej.: *"Siento una presión en la boca del estomago"*
- c. **Procesos internos (mente):** Son las imágenes, el diálogo interno o las evaluaciones que se realizan, en un momento dado.

Ej.: " *Me siento mal. Cuando balanceas la cabeza así es que estás enfadado y eso me genera ansiedad*" (presión en la boca del estómago)

Para poder tener un conocimiento completo de una experiencia hemos de hacer una evaluación de estas tres categorías, obteniendo de esta manera una descripción exacta de ese mapa, del mapa de la persona. Y para poder hacer esta evaluación hemos de tener claro el **Mapa del Mundo de la PNL**. Encontramos aquí los canales sensoriales o sistemas de representación que nos ayudaran a describir estas tres categorías.

En estos canales sensoriales encontramos el canal **visual**, el **auditivo** y el **cinestésico**, tanto a nivel interno como externo. (VAC)

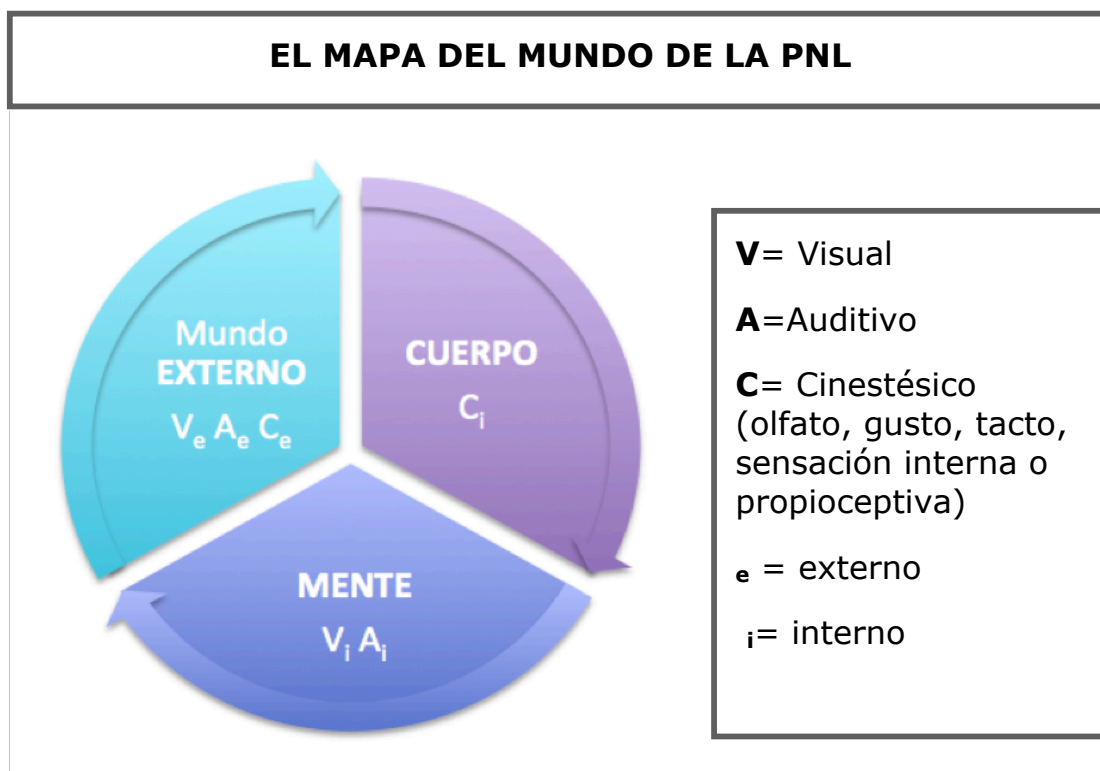


Figura 4. El Mapa del mundo de la PNL

Canales sensoriales

Las experiencias que tenemos se nutren de las sensaciones que proceden de nuestros 5 sentidos: oído, vista, olfato, gusto y tacto. Estos 5 sentidos, además de estar presentes en el mundo exterior constantemente, también pueden ser internos:

- Imágenes internas: recuerdo de una casa, recuerdo de una fotografía, recuerdo de una situación...
- Sonidos internos: mis pensamientos, una canción o música que recuerdo, mis órganos...
- Sensaciones internas: un nudo en la garganta, el vacío del estómago, presión en el pecho...

Todos estos canales sensoriales están agrupados por la PNL en tres sistemas:

- 1. Sistema Visual (V):** imágenes, paisajes...tanto vistos en el momento presente como evocados de recuerdos o elaborados por nuestra propia mente.
- 2. Sistema Auditivo (A):** sonidos, músicas y voces. También nuestro diálogo interno o monólogo interior.
- 3. Sistema Cinestésico (C):** tacto, olfato, gusto, sensaciones propioceptivas internas.

Todas las experiencias que tenemos cuentan con el uso de estos tres sistemas y casi nunca de manera exclusiva. Pero cada persona tiene un canal predominante por el cuál procesa la información de una mejor manera. Conociendo esto, podemos mejorar la comunicación que tenemos con nuestros pacientes, ya que dependiendo de que sistema predomine en él o ella, usaremos unas u otras herramientas para comunicarnos y transmitir el mensaje que deseamos dar.

Estos canales, VAC, se traducen en **palabras de proceso** o **predicados procesuales**, que son las palabras que expresan acciones y relaciones (verbos, adjetivos y adverbios) e indican la manera cómo la persona está representando e interpretando la información. Se hace a través de los **predicados específicos** que corresponden a los 3 canales (V.A.C) y los **predicados inespecíficos** que no corresponden a ningún canal y que se usan en cualquier sistema. En el caso de tener un predicado inespecífico y un predicado específico en la misma frase el predicado que se prioriza es el específico, y se convierte en el dominante de la frase.

Conocer que predicado específico utiliza con más frecuencia una persona en su lenguaje, nos ayuda a identificar que canal representativo predominará en esta persona.

PREDICADOS ESPECÍFICOS			PREDICADOS INESPECÍFICOS
VISUAL	AUDITIVO	CINESTÉSICO	
Opaco	Oír	Áspero	Positivo
Claro	Risa	Frío	Proveer
Brillante	Sonidos	Caliente	Dudar
Transparente	Grito	Dulce	Comunicar
Relieve	Silbido	Disfrutar	Relación
Mirar	Música	Relax	Aprender
Ver	Harmonía	Tocar	Crear
Horizonte	Sintonía	Humedad	Entender
Colorido	Sonar	Sólido	Orientar

Tabla 1. Predicados específicos e inespecíficos

Todas las personas tienen predominancia de un canal sensorial, su **CANAL DOMINANTE**. Para saberlo, se puede hacer un análisis de qué tipo de predicados específicos utiliza con mayor frecuencia durante la explicación de una experiencia. Al finalizar se hace un recuento, y el canal donde hayan más predicados anotados será el canal predominante de esa persona. Esto no quiere decir que los otros canales no los utilice, sí lo hace pero en menor medida.

Saber qué canal predomina en una persona resulta útil, ya que de esta manera podemos “entrar” en su mapa mucho mejor, y lograr que entienda mejor nuestro mensaje si utilizamos su canal predominante. Es decir, si una persona tiene como canal predominante el VISUAL, debemos hacerle llegar el mensaje con predicados específicos visuales e incluso acompañarlo de recursos visuales, igual que si fuera auditiva con recursos y predicados auditivos y lo mismo con los cinestésicos.

2.1 SISTEMAS REPRESENTATIVO VISUAL (S.R.V)

Son individuos que captan el mundo con los ojos, se fijan mucho en los detalles visuales, recuerdan muy especialmente aquello que ven y hablan con predicados vinculados a este sentido.

En general suelen ser personas con un alto nivel de energía, que hablan a una velocidad más bien rápida, que siempre están haciendo algo. Como les resulta tan importante la imagen, acostumbran a ir arreglados, les gusta la moda y el diseño. Se les dan especialmente bien aquellas profesiones en las que se requiere una gran agudeza visual: arquitecto, pintor, escultor,

joyero, decorador, diseñador de modas, etc. Cuando hablan tienden a mover los ojos hacia arriba (clave no verbal).

Expresiones comunes en personas cuyo canal dominante es el visual:

- "No está bien visto que un hombre vaya de color rosa."
- "Después ya veremos."
- "A primera vista, parece una muy buena persona."
- "Ella ve la vida color de rosa."
- "Todo depende del cristal con que se mire."
- "Tiene un futuro brillante."
- "Tiene un pasado oscuro."
- "Esa no me parece la perspectiva más interesante."
- "Los celos lo cegaron."
- "Tuve como un flash y lo vi."
- "De pronto se me encendió la bombilla y lo vi."
- "¿Ves? Es así."
- "No todo es blanco o negro: también existen los grises."
- "Este plato de macarrones de la tratoria tiene muy buena pinta."

Posibles personajes famosos, con S.R.V dominante: Leonardo Da Vinci, Walt Disney y Albert Einstein.

Para transmitirles información es muy útil el uso de gráficos, imágenes, fotografías, videos, réplicas de partes del cuerpo, réplicas de alimentos...

2.2 SISTEMA REPRESENTATIVO AUDITIVO (S.R.A)

Experimentan el mundo a través del oído, se fijan mucho en los detalles auditivos, recuerdan lo que dice la gente y su lenguaje está muy influido por términos y expresiones vinculadas a la audición.

Son individuos con un nivel de energía más tranquilo que los visuales, por lo cuál suelen ser también más serenos. Tienen, en general, un aspecto arreglado y más bien conservador; no les gusta llamar la atención y cuidan mucho lo que dicen.



Siempre hacen un excelente manejo del lenguaje, tanto oral como escrito. Se les dan especialmente bien todas aquellas profesiones y oficios en los que el manejo del lenguaje sea un componente primordial, tales como psicólogo, escritor, corrector, docente, abogado. También tienen muchas aptitudes para labores que requieren de una agudeza auditiva considerable: telefonista, operador, etc. Su movimiento ocular más usual es hacia la derecha y hacia la izquierda, en horizontal, en dirección a los oídos (claves no verbales).

Algunas expresiones típicas de las personas auditivas:

- "Es mejor hacer oídos sordos."
- "Me llama mucho la atención que..."
- "No sé, no me suena."
- "Nos llevamos bien, estamos en la misma onda."
- "Esta chaqueta no me dice nada, mejor me pongo otra más llamativa."
- "No hay peor sordo que el que no quiere oír."
- "Es como música para mis oídos."
- "Quien quiera oír, que oiga."
- "He oído que los macarrones de la tratoria te dejan sin habla."

Posibles personajes famosos, con S.R.A dominante: Mozart.

Para transmitirles información es muy útil el uso de discursos, largas conversaciones, programas de radio, entrevistas, uso de metáforas...

2.3 SISTEMA REPRESENTATIVO CINESTÉSICO (S.R.C)

Se incluyen las personas en quienes predomina el tacto, el olfato y el gusto. Se trata de individuos que registran sus experiencias con el mundo exterior a través de alguno o varios de estos tres sentidos y, por supuesto, se expresan con predicados verbales acorde a ello.

Suelen ser personas particularmente relajadas y distendidas. Priorizan la comodidad a la moda o a la imagen que dan, por lo que seguramente, si son mujeres, irán sin tacones, sin maquillar o en el caso de los hombres sin traje ni corbata. Hablan sin prisa y tienen una marcada predilección por los placeres de la buena vida (comida, perfumes, deportes...), les gusta sentir. Tienen notables condiciones para ser cocineros y para todo aquello que requiera destreza física: natación, equitación, yoga, bailarín, etc. Debido a que captan y procesan la realidad a través del

tacto, el gusto y el olfato, sus expresiones metafóricas se vinculan a alguno de estos tres sentidos. Su mirada tiende a estar hacia abajo y hacia la derecha.

Algunas expresiones típicas de las personas cinestésicas:

- "Se metió en camisa de once varas."
- "Tuvimos una discusión acalorada."
- "¿Me hechas una mano con los deberes?"
- "Ser tan rígido no te llevará a ningún lugar positivo."
- "Me pone los pelos de punta."
- "Y metió el dedo en la llaga."
- "Si tuvieras los pies sobre la tierra, no harías esta barbaridad."
- "Es un poco blando de carácter."
- "Es una persona muy cálida/dulce."
- "Lo traté con frialdad."
- "Es una tendencia que viene pisando fuerte."
- "La discusión me dejó un sabor amargo."
- "Esto me huele raro."
- "Los macarrones que hay en la tratoria te llevan a otra dimensión."



Para transmitirles información es muy útil el uso de experiencias, usar olores, usar texturas e incluso degustaciones. El contacto físico para estas personas es muy importante por lo que un abrazo, un apretón de manos o incluso dar dos besos para saludar, puede ayudarnos a conectar mucho más con la persona.

Un ejemplo práctico donde tres personas van a un restaurante a comer paella; la primera persona opina que la paella estaba **brillante** (predicado específico VISUAL) y que tenía muy **buen aspecto** (predicado específico VISUAL). La otra persona podría decir que la paella **no le dice nada** (predicado específico AUDITIVO), y que no **opina** (predicado específico AUDITIVO) y por último la tercera persona puede opinar que la paella era muy **pesada** (predicado específico CINESTESICO) y le ha **sentado mal** (predicado específico CINESTESICO) , pero que estaba **rica** (predicado específico CINESTESICO).

IMPORTANTE: el canal de la persona puede variar dependiendo del contexto en el que se encuentre. Por ejemplo una persona puede ser muy visual en el trabajo (diseñador de interiores) y ser muy cinéstesico en su casa con su pareja (muy cariñoso, abrazos, besos...)

Con todo esto, debe de quedar claro que ningún canal es único, tal vez sí que predomine, pero no es exclusivo, lo más común es que se entremezclen y se utilicen todos, con una especial distinción en algunos de ellos.

Para saber que canal predomina, además de estar atento en los predicados que usa la persona y en como acatua, se puede hacer test un test sobre los sistemas representacionales dominantes y así tener más seguridad de cual es el predominante.

2.4 ANEXOS

Recuerdas que al principio, has escrito qué le pedirías al genio de la lámpara mágica. Retoma este escrito e identifica qué predicados predominan en el escrito, si los auditivos, los cinestésicos o los visuales para identificar qué sistema representativo es el predominante en ti.

Además existe un test con el que puedes identificar qué sistema predomina más en cada una de las personas y así dirigir tu mensaje de una manera o de otra, dependiendo de la información obtenida del test. Así puedes usar materiales distintos para las personas auditivas, cinestésicas o visuales, haciendo que el mensaje les resulte mucho más fácil de comprender.

TEST SISTEMAS REPRESENTATIVOS

1. **Preferiría hacer este ejercicio:**

- a) por escrito
- b) oralmente
- c) realizando tareas

2. **Me gustaría que me regalaran algo que fuera:**

- a) bonito
- b) sonoro
- c) útil

3. **Lo que me cuesta menos recordar de las personas es:**

- a) la fisonomía
- b) la voz
- c) los gestos

4. **Aprendo más fácilmente:**

- a) leyendo

- b) escuchando
- c) haciendo

5. Actividades que más me motivan:

- a) fotografía y pintura
- b) música y charlas
- c) escultura y danza

6. Al pensar en un plato de comida, recuerdo:

- a) el ruido de los cubiertos
- b) sus colores
- c) su sabor

7. Al pensar en una película recuerdo:

- a) escenas
- b) diálogos
- e) sensaciones

8. En vacaciones, lo que más me gusta es:

- a) conocer nuevos lugares
- b) descansar
- c) participar en actividades

9. Lo que más valoro en las personas es:

- a) la apariencia
- b) lo que dicen
- c) lo que hacen

10. Me doy cuenta de que le gusto a alguien:

- a) por la manera en que me mira
- b) por la manera en que me habla
- c) por sus actitudes

11. Mi coche preferido tiene que ser, sobre todo:

- a) bonito
- b) silencioso
- c) cómodo

12. Cuando voy a comprar algo, procuro:

- a) observar bien el producto
- b) escuchar al vendedor
- c) probarlo

13. Tomo decisiones, básicamente, según:

- a) lo que veo
- b) lo que oigo
- c) lo que siento

14. En exceso, lo que más me molesta es:

- a) la luz
- b) el ruido
- c) las aglomeraciones

15. Lo que más me gusta en un restaurante es:

- a) el ambiente
- b) la conversación
- c) la comida

16. En un espectáculo, valoro más:

- a) la iluminación
- b) la música
- c) la interpretación

17. Mientras espero a alguien:

- a) observo el ambiente
- b) escucho las conversaciones
- c) me pongo a andar, moviendo las manos

18. Al comprar una fruta me decido por ella según si:

- a) me gusta su color
- b) me gusta el tacto
- c) la frutera me dice que esta rica

19. Cuando consuelo a alguien procuro:

- a) señalarle un camino
- b) darle palabras de ánimo
- c) abrazarlo

20. Lo que más me gusta es:

- a) ir al cine
- b) asistir a una conferencia
- c) practicar deporte.

RESULTADOS:

Suma las veces que has marcado cada letra y multiplica el resultado por cinco.

De este modo obtendrás los porcentajes que te mostrarán cuán visual (A), auditivo (B) y cinestésico (C) eres.

El resultado más elevado corresponde a tu canal predominante.

A.....VECES X 5 =%

B.....VECES X 5 =%

C.....VECES X 5 =%

3. NIVELES DE LÓGICOS

Esta teoría de la PNL fue creada por **Robert Dilts**, basándose en los niveles lógicos del aprendizaje de **Gregory Bateson**. Estos niveles no están presentes en la PNL creada por R. Bandler y J. Grinder, es por esto, que a Roberts Dilts también se le considera uno de los grandes de la PNL, gracias a aportaciones de este calibre.



Entrando ya en la temática que corresponde a este apartado, podemos decir que la noción de estos niveles neurológicos nos ayuda a comprender los **cambios** y las **acciones** que se producen en las personas y grupos. Para realizar un cambio o resolver un conflicto, conocer estos niveles nos ayuda a identificar en qué nivel se debe de actuar para que se produzca el cambio o se solucione el conflicto existente.

En nuestro día a día, también utilizamos estos niveles en ciertas situaciones y circunstancias en las que nos podemos encontrar.

Si, por ejemplo, estoy cruzando una calle con tráfico, es importante que ponga atención en los niveles de entorno y comportamiento (dónde estoy y qué estoy haciendo), para poder cruzarla sin peligro y evitar algún accidente.

Cada uno de los niveles que vamos a exponer son importantes para la vida en si misma, pero también lo son para la salud. En relación a la salud, más que como una jerarquía, se podrían organizar como un círculo, ya que cada uno de ellos son vitales para gozar de un buen estado de salud general.

Cabe remarcar, que si logramos ascender hasta los primeros niveles (1-2), más profundo será el cambio. Además es interesante conocer que, al organizarse los niveles de manera jerárquica, un cambio en un nivel superior afecta a todos los situados por debajo, por lo que si hacemos un cambio en el nivel 1, afectara a los niveles 2, 3, 4 y 5.

Las principales reglas que sustentan las estructuras de estos niveles lógicos podríamos detallaros de la siguiente manera:

- Lo que en un nivel puede parecer un caos, en el otro puede ser orden y trabajo conjuntos de todos los elementos y en la forma correcta.
- La función de cada nivel consiste en organizar la información del nivel inmediatamente inferior.
- Las reglas que rigen los cambios son distintas para cada uno de los niveles.
- Un cambio en un nivel superior afectará, casi con seguridad en diversos puntos del nivel inferior.

- Un cambio en un nivel inferior no tiene por qué afectar necesariamente a los niveles superiores.
- Un nivel inferior mal estructurado es como un soporte insuficiente para niveles superiores.
- Para que los elementos de un sistema puedan sobrevivir y evolucionar, requieren cierta dosis de flexibilidad.

A continuación se exponen y detallan cada uno de estos niveles.

- **Nivel 6: ENTORNO-MEDIO AMBIENTE**



Es el **contexto** en el que nos encontramos. Agrupa tanto el entorno físico en el que estamos como las personas que nos rodean con las que tratamos en nuestro día a día. El nivel ambiente, es el lugar en el que ejecutamos las acciones, con quien las realizas y en los momentos en los que se efectúan. Engloba tanto el entorno natural como el laboral, social y familiar. Es el plató en el que actuamos, es en el

que vemos, oímos y sentimos, donde se escribe la historia, el lugar de los hecho y donde viven los seres.

Podemos establecer una diferencia entre el medio ambiente **interno** y el **externo**.

- Medio interno: es nuestro cuerpo, es el continente que nos contiene, sobre el cuál podemos influir de manera más o menos positiva.
 - o Qué tipos de alimentos introducimos y qué nutrientes le aportamos a nuestro medio interno (nuestro cuerpo).
- Medio externo: es todo aquello que nos rodea, tanto objetos como personas. Este medio externo nos provee distintos escenarios en los que desarrollaremos los distintas acciones que decidamos hacer en nuestro día.
 - o Siempre compro en la frutería de debajo de mi casa.
 - o Hoy comeré en casa de mi madre.

Para poder investigar y reflexionar más en este nivel, podemos realizarnos estas preguntas: **¿dónde? ¿cuándo?** y **¿con quién?** Por ejemplo: ¿Dónde realizo mis comidas? ¿Con quién tengo un estilo de vida saludables para mi? ¿Cuándo descontrolo mi medicación?

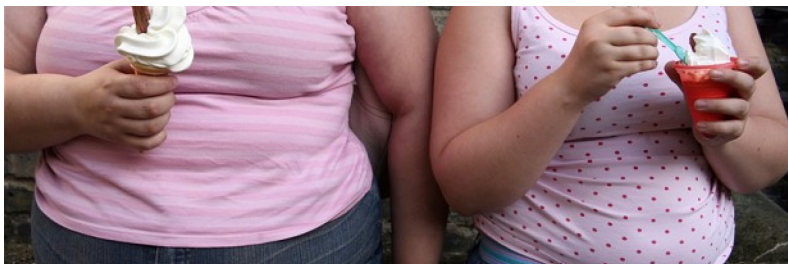
Podemos observar que el **medio ambiente interno**, recae casi siempre sobre nuestra responsabilidad. En cambio el **medio ambiente externo**, recae sobre políticas gubernamentales, que son mucho más difíciles de modificar, como individuos. Pongamos un ejemplo:

Podemos consumir mucha fruta para asegurar la ingesta de vitaminas en nuestro organismo (medio interno), esto lo podemos controlar. Pero lo que no podemos controlar es si estas frutas han estado mucho tiempo en una cámara frigorífica o de qué manera han sido tratados estos alimentos.

En este nivel también afectan las tecnologías, contaminación, injusticias, ruidos, violencia, falta de atención en la infancia, malos tratos...todo ello ayuda a nuestra insatisfacción y nos predispone a las alteraciones de salud que a la larga se manifestaran, tal vez, sin que seamos conscientes de su origen, y es importante tenerlo presente en cualquier trabajo que ejecutemos con nuestros pacientes.

El sistema nervioso periférico se encuentra directamente relacionado a este nivel y lo identificamos o reconocemos a partir de las sensaciones y acciones reflejas. Muchas de las somatizaciones manifestadas a partir del citado sistema y todo lo que abarca, tiene que ver con conflictos en este orden

En este entorno, como hemos comentado, estamos rodeados de nuestros amigos, familiares y compañeros, con los que mantenemos relaciones interpersonales. Estas relaciones tienen un impacto muy grande en nuestra salud.



Hay estudios como éste, elaborado por **Loyola University Health System**, *Obesity linked to circle of friends*, donde expone que los estudiantes que sufrían obesidad o sobrepeso, y que eran más

propensos a ganar peso, eran aquellos que tenían amigos con un peso mayor que ellos. Por contra, los estudiantes que sufrían obesidad o sobrepeso que tenían amigos más delgados que ellos, tenían una subida de peso más lenta o se estancaban en el peso.

Unas relaciones interpersonales insatisfactorias constituyen un riesgo significativo en nuestra salud y para nuestros hábitos alimentarios.

Por lo que demuestra que si nos encontramos en un entorno más favorable para llevar a cabo unos buenos hábitos alimentarios y de salud en general, nos resultará mucho más fácil hacer un cambio a nivel de conducta, ya que nuestro entorno nos facilita esta modificación.

- **Nivel 5: CONDUCTAS (HACER)**

Las conductas son: **lo que hacemos**. A partir de los primeros años de vida, entre los 2 y 3 años, el individuo comienza el aprendizaje consciente de conductas: hablar, caminar, realizar correctamente movimientos corporales, manejar instrumentos para ejecutar acciones más complejas (cubiertos, lápices, juguetes...). En el periodo de la infancia, el niño experimenta y asimila las conductas básicas que desarrollará de adulto, a partir de la observación y la imitación de las que sus progenitores o educadores realizaran delante de él.

Y en relación a la salud podemos diferenciar dos tipos de conductas:

1. Las que disminuyen los hábitos saludables.
Ej: fumar, malcomer, el sedentarismo
2. Las que cultivan los hábitos saludables. Ej:
comer fruta, beber agua, meditar, salir a correr, ...

Las preguntas que nos debemos realizar para conocer este nivel son: **¿Qué cosas hago? ¿Qué conductas tengo? ¿Qué evito?**



Las acciones/conductas/hechos que realizamos, nos pueden acercar a un estilo de vida saludable o alejarnos de él. Recae sobre nosotros mismos la decisión de si aumentamos las conductas que cultivan hábitos saludables o las que los disminuyen.

El sistema motor, se encuentra directamente relacionado con el plano del que hablamos (conducta). Cualquier trastorno del sistema motor tiene su raíz o conflicto dominante en alteraciones desarrolladas por inadecuación de este nivel. Las acciones conscientes, aunque tras un aprendizaje hayan pasado a ser competencia inconsciente, están colocadas en el nivel de comportamiento, que como ya hemos comentado, si no se encuentra lo suficientemente fortalecido y preparado para seguir perfeccionándose a lo largo de toda la vida, produce deficiencias en el conjunto del sistema humano debido a que es un soporte pobre para el siguiente nivel.

- **Nivel 4: CAPACIDAD (PODER)**

Son las competencias y aptitudes, o la falta de ellas, para hacer algo en nuestra vida y que involucra a nuestra conducta. Son las estrategias, estados, recursos, habilidades, cualidades, emociones, programaciones mentales... Responde a la pregunta **¿Cómo puedo o no puedo? ¿Cómo hago o me impido hacer? ¿Cómo hago para? ¿Cómo se genera en mí...?**

Con este término entendemos las acciones que repetimos y que tenemos arraigadas, las cuáles se convierten en hábitos. Normalmente con la fuerza de voluntad no basta para generar un nuevo hábito o para poder abandonar uno; para ello es preciso descubrir la finalidad que se oculta detrás de ese hábito y trabajarla para que resulte más eficiente, y para realizar este cambio es necesario saber qué capacidades tenemos y qué estrategias podemos utilizar para conseguirlo.

El sistema cortical (movimientos oculares, gesto, posturas...) es el que se encuentra relacionado con el nivel de las capacidades.

Por ejemplo: desayunar un día un *croissant*, no resulta perjudicial, pero si nuestra dieta incluye este desayuno como habitual, puede que nos lleve a un incremento de peso, obesidad, diabetes... Por lo tanto, tendremos que adoptar una conducta que nos disminuya este hábito nocivo para nuestra salud, y dependerá de nuestras capacidades, sumadas a la fuerza de voluntad, el lograr o no hacer ese cambio de hábito.



Las aptitudes o competencias se pueden tener o se pueden adquirir. Nadie nace sabiendo conducir, pero aprende a hacerlo. Lo mismo pasa con el resto de aptitudes o competencias, se aprenden, con mayor o menor facilidad, pero se logran adquirir.

- Nivel 3: **CREENCIAS y VALORES (CREER)**

Las creencias son los principios que guían nuestros actos y los valores es aquello que entendemos como importante para nosotros, a lo que logramos aspirar: salud, riqueza, felicidad.... **Son los imanes para nuestra conducta.** Estamos ante el permiso o la motivación para desarrollar capacidades y el eje sobre el que construimos nuestra existencia.

Las creencias no son lógicas y pocas veces se pueden demostrar. Las creencias pueden verse modificadas a lo largo de la vida, como por ejemplo de pequeño *crees en los Reyes Magos* y de mayor dejas esa creencia atrás.

Las creencias responden a la pregunta **¿Por qué hago o haría las cosas? ¿Por qué las cosas son como son y no de otra manera?** Y los valores a la pregunta **¿Para qué hago estas cosas?**

- Nivel 2: IDENTIDAD (SER)

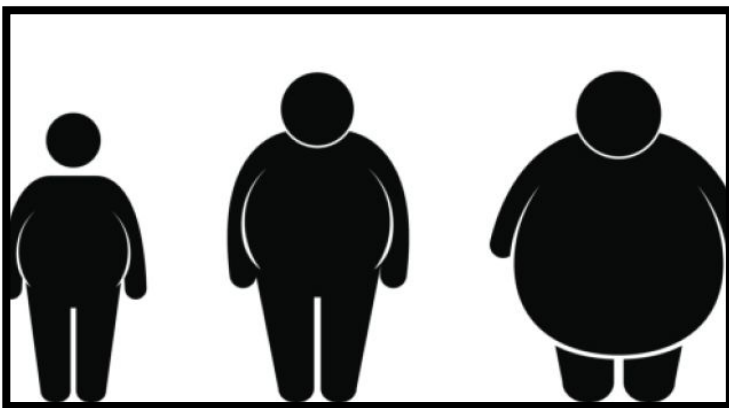
Es el propio concepto de uno mismo. Trata del sentido de sí mismo. A partir de los 20 años los individuos tiene que comenzar a identificar solidamente el nivel de su propia identidad, que es complejo y de precisa elaboración, ya que va a servir de faro para el resto de la vida. Responde a la pregunta: **¿Quién soy? ¿Qué misión tengo en la vida? ¿Quién creo que soy, y como consecuencia dónde pongo mis límites?**

Muchas veces aparece confusión entre conducta e identidad, es importante no hacerlo.

Esta confusión entre conducta e identidad, es muy común y pueden llevar a que una persona crea que es de una cierta manera por llevar a cabo un conducta determinada o en el caso de la salud por padecer una enfermedad. Por ejemplo:

- Pablo es malo (identidad)
- Pablo hoy se ha comportado mal (conducta)

Pablo ha realizado una conducta poco apropiada y por eso se dice que se ha comportado mal, pero este hecho no implica que sea una persona mala.



En el ámbito de la salud esto sucede muy a menudo cuando hay una enfermedad y se convierte en la identidad del paciente.

Por ejemplo: *soy obeso vs. estoy obeso.*

El paciente al tomar como propia esta identidad (soy obeso) es menos

probable que se sienta capaz de generar un cambio, ya que es difícil dejar de **ser** quien **eres**. Es mucho más sencillo modificar una conducta (comer mal y dejar de ser obeso) que dejar de ser quien eres.

Nivel 1: ESPIRITUAL-SENTIDO

Es la relación de la persona con las demás personas y aquello que va más allá de uno mismo como individuo. Es la conexión con el mundo en sí. Cuando el sujeto ya esta comprometido en la consolidación de su identidad, debe iniciar el reconocimiento y la filiación del nivel individual más alto, el espiritual o transpersonal. **¿Qué o quién más hay conmigo, por encima de mí, más importante que yo? ¿Cuál es el propósito más alto de mi vida?**



Figura 5. Niveles lógicos de la PNL

DENOMINACIÓN	CONTENIDO	EFECTO	RESPUESTA
Espiritual	Lo espiritual Transpersonal Supra-individual	VISIÓN TRANSMISIÓN	¿quién más?
Identidad	Lo que creemos que somos. Sintetiza y abarca todo lo contenido en el nivel inferior.	MISIÓN FUNCIÓN	¿quién?
Creencias	Creencias Valores Criterio Metaprogramas	MOTIVACIÓN PERMISO	¿para qué? ¿por qué?
Capacidades	Estrategias Estados Emociones Habilidades	DIRECCIÓN	¿cómo?
Conductas	Comportamientos específicos. Reflejos condicionados Hábitos, rituales, costumbres	ACCIÓN	¿qué?
Ambiente	El contexto externo. El mundo que nos rodea Condiciones externas donde ocurren los comportamientos	REACCION RESPUESSTA REACTIVA	¿cuándo? ¿dónde? ¿con quien?

Tabla 2. Niveles lógicos de la PNL. Contenido, efecto, respuesta.

*Curso de Máster en PNL. Técnicas avanzadas de programación neurolingüística. Salvador.A Carrión López.

En relación a la salud, ésta tiene influencia de todos los niveles: ambiente, conducta, capacidades, creencias, valores, identidad y el más allá del yo. Con la PNL obtenemos métodos prácticos para que se pueda trabajar en cada uno de los niveles para poder cambiar o modificar lo que sea necesario para solucionar conflicto existente.

Qué debemos de trabajar o desarrollar en cada uno de los niveles para poder hacer frente al problema o modificar la conducta:

- **Ambiente. Entorno:** Mantener relaciones interpersonales sólidas que favorezcan el estado de salud física y mental de la persona, procurando un entorno correcto con aliados para solventar ciertos problemas y alejándose de boicoteados. Tratando de obtener un entorno saludable mediante el acercamiento a personas que tengan conductas saludables.
- **Conducta y capacidades:** mediante el aprendizaje y el desarrollo de nuevas **estrategias** y/o **técnicas** que nos permitan responder con más recursos a situaciones concretas. Así se experimenta menos tensión, ya que poseemos más control sobre las distintas situaciones en las que nos podemos encontrar.
- **Creencias y valores:** observar y reconocer las creencias y los valores que nos mueven en nuestra vida, para poder hacer las modificaciones necesarias, alcanzando así el objetivo que tal vez hasta ahora se contemplaba como imposible. Las creencias se pueden modificar, no son verdades absolutas. Los valores pueden resultarnos muy útiles para enfocarnos hacia aquello que deseamos lograr.
- **Identidad:** este nivel es el más profundo de todos, ya que trata de buscar realmente el sentido de quién somos y de qué queremos en nuestras vidas. Para lograr encontrar este sentido, es probable que se tengan que revisar los niveles anteriores y mediante la armonización de los anteriores se logre encontrar la respuesta.

Los problemas de salud o de conducta alimentaria, pueden producirse a cualquier nivel y deben de ser afrontados en ese nivel en concreto. No es posible cambiar los hábitos de forma directa y automática aunque los beneficios sean evidentes. Actuamos según nuestros intereses, tal como los percibimos, a través de nuestros filtros. Por eso puede ser que una persona, sepa qué hacer (conducta) e incluso cómo hacerlo (capacidad) para lograr algo, pero aún y así no lo hace porque no es importante para él/ella (valor) o porque cree que no servirá de nada (creencia).



Vamos a poner un ejemplo para poder identificar en que nivel está el conflicto.

Cada día me como 3 bocadillos, sé que esto no me beneficia para bajar el peso que necesito, ya que si no los comiera bajaría más rápido de peso.

- o Conducta: comer 3 bocadillos al día.
- o Capacidad: disminuir el consumo de bocadillos por día.
- o Creencia: si no los comiera bajaría más rápido de peso.

Por lo tanto se debe trabajar en el **nivel de conducta** para solucionar este conflicto.

Muchas veces podemos encontrar casos en los que se debe de trabajar en dos niveles. Imagínate este caso donde la persona tiene unos amigos muy sanos y deportistas (entorno) pero no es capaz de ponerse las zapatillas y salir a correr (conducta y capacidad) ya que no cree que el deporte le vaya a resultar beneficioso (creencia). Con este ejemplo podemos ver que se debe trabajar la creencia, la conducta y la capacidad, seguramente trabajando la creencia el resto se modificará solo, sin necesidad de incidir mucho.

También observamos que dependiendo del lenguaje que utilicen los pacientes también podemos ver en qué nivel debemos de trabajar. El lenguaje nos muestra cuál es el nivel de preferencia.

NIVEL	Ejemplo 1	Ejemplo 2
Identidad	Soy fumador	Soy una persona sana
Creencia	Fumar es malo	Llevar una vida sana me aporta bienestar
Capacidad	Aprendí a fumar a los 12 años	Puedo correr 10 Km. sin problema
Conducta	Fumo 1 paquete de tabaco al día	Cada día voy al gimnasio a clases dirigidas
Ambiente	Todos mis amigos fuman	Mi familia es muy activa durante los fines de semana, vamos de excursión a pasear por la playa...

Tabla 3. Ejemplo niveles lógicos de la PNL

La mayoría de las veces, donde más se acostumbra a trabajar es sobre las creencias, ya que realmente pueden ser muy limitantes para alcanzar nuestros objetivos.

4. METAMODELO DEL LENGUAJE

Lo que más nos diferencia de otros animales es la capacidad desarrollada por el ser humano para articular palabras relacionadas con objetos concretos y construir frases con esas palabras para que signifiquen aquello que queremos comunicar.



Nuestro aprendizaje, desde que nacemos hasta que somos adultos, se centra primero en la experiencia sensorial y posteriormente se centra en el aprendizaje del lenguaje. Cuando somos bebés, tratamos de comunicar a nuestros padres nuestras experiencias sensoriales (hambre, sueño...) a través de sonidos o el llanto, ya que todavía no sabemos comunicarnos mediante

palabras, y aún y así logramos que nuestro mensaje les llegue y nos entiendan.

La PNL sostiene que el lenguaje es el modelo más representativo de nuestras experiencias y que la conducta es toda representación sensorial experimentada y expresada interna y/o externamente de forma verbal o no verbal. Es decir, utilizamos el lenguaje como modelo para describir nuestras experiencias y tanto sirve para comunicarnos con nosotros mismos como para comunicarnos con los demás.

Dos personas en una misma situación con determinados hechos, interiorizan de manera diferente los hechos que han sucedido. Además, lo que puede explicar esa persona de esa situación puede ser muy distinto a lo que explique otra que haya estado en esa misma situación, viendo exactamente lo mismo. Por ejemplo, dos hinchas de dos equipos distintos que van a ver el mismo partido no recordarán el partido de la misma manera y no lo habrán interiorizado igual, ya que los filtros que ponen al ver el partido y las experiencias sensoriales que sienten no son las mismas.

Hablar no cuesta nada, según se dice; sin embargo, las palabras tienen el poder de evocar sonidos, imágenes, recuerdos... en el oyente. Por lo tanto, lo que uno dice, no siempre es lo que el otro entiende. Esto en el campo de la salud, sucede muy a menudo, ya que el argot médico o científico puede tener connotaciones negativas y evocar sonidos, imágenes y/o sensaciones poco agradables en las personas que no dominan ese lenguaje. Por lo tanto es importante preguntarse **¿Qué significa en realidad una palabra? ¿Para quién significa esto?**

Cuando hablamos usando el lenguaje lo que estamos haciendo es pasar los pensamientos (**Estructura Profunda**) que nos vienen a la mente a palabras para elaborar el mensaje (**Estructura Superficial**) mediante lenguaje verbal. En este proceso el mensaje que verbalizamos puede haber sufrido cambios, deformaciones, eliminaciones... dando lugar a posibles confusiones, sobre entendimientos, ambigüedad y errores de comunicación.

Es aquí donde aparece el METAMODELO DEL LENGUAJE (MM), que es un conjunto de preguntas, dependientes de la estructura lingüística de las frases, e independientemente del contenido de las frases. Este MM tiene varias funciones:

1. Clarificar el mensaje
2. Comprender lo que significan las palabras
3. Conectar el lenguaje con la experiencia
4. No presuponer
5. Explicitar el mapa

El **metamodelo del lenguaje** nos proporciona un conjunto de preguntas para recuperar la estructura profunda (EP) del lenguaje a partir de la estructura superficial (ES) y también nos proporciona preguntas para invitar a la otra persona a revisar y ampliar su experiencia de la situación de manera que la reconstrucción de su "modelo de mundo" sea mucho más útil para encontrar muchas más alternativas y lograr sus objetivos, obteniendo así un modelo de mundo mucho más útil.

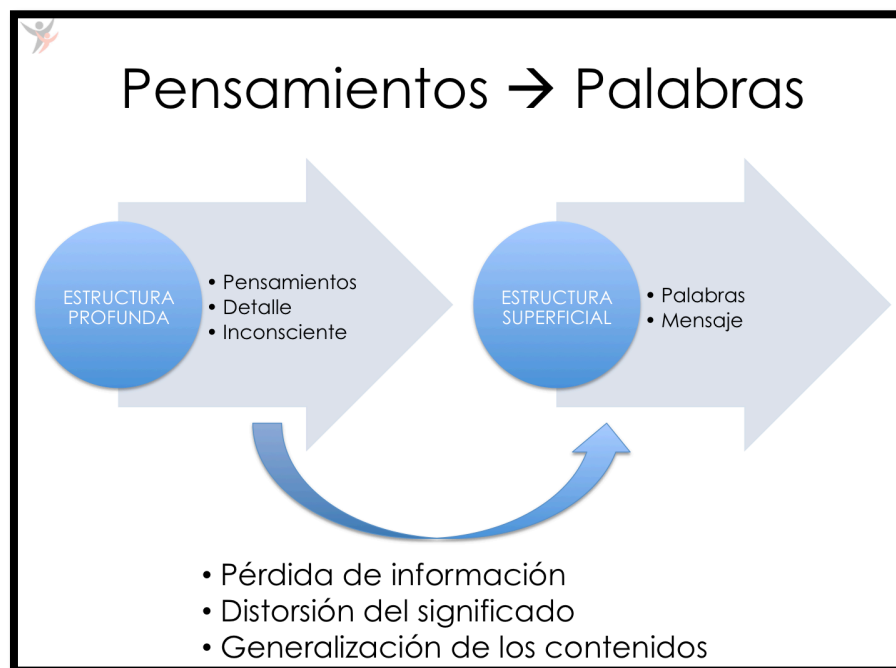


Figura 6. Paso de Pensamiento a Palabra. Metamodelo del lenguaje

Si queremos conocer la estructura profunda de nuestro interlocutor, podemos preguntar hasta lograr detalles de su experiencia completa que ha elaborado a través de sus filtros mentales (creencias, valores, vivencias...). Con estas preguntas no se trata de buscar la verdad ni tener la razón, sino que se trata de clarificar el objetivo del interlocutor, identificar posibles barreras y encontrar alternativas, explorando la experiencia profunda del paciente/cliente y que el mismo conozca mucho más su modelo de mundo.

Orígenes del metamodelo

Durante el modelaje de Virginia Satir y Fritz Perls, R. Bandler y J. Grinder, observaron que estos grandes terapeutas, lograban conseguir una información mucho más específica de sus pacientes mediante una serie de preguntas y así comprendían mucho mejor el problema de sus pacientes/clientes. Se dieron cuenta que si ponían palabras a sus experiencias, es decir, a su EP, lograban mucho más información y facilitaban así las soluciones a los problemas. Durante los tratamientos, se observó que los pacientes/clientes:

1. Presentaban una información parcial de la situación o experiencias.
2. Generalizaban ignorando posibles excepciones o condiciones especiales.
3. Fantaseaban o sobresimplificaban sobre lo que es posible y lo que había sucedido.

Al ver esto, se describieron 3 mecanismos universales básicos en el lenguaje con los que se puede recuperar información ambigua que se da con el paso de la EP a la ES. Así pues, lo que se logra con este MM, es conocer más específicamente el modelo de mundo de la otra persona, evitando al máximo la ambigüedad.

Los tres mecanismos son:

1. **ELIMINACIÓN/OMISIÓN:** proceso mediante el cuál algunos elementos del modelo de la persona son omitidos o eliminados de la experiencia de la persona ya que no lo representa con palabras, reduciendo así nuestra experiencia y puede que nos parezca que no somos capaces de solucionar ciertos aspectos.
2. **GENERALIZACIONES:** proceso mediante el cuál algunos elementos del modelo de la persona de su propia experiencia pasan a representar categorías totales.
3. **DISTORSIÓN:** proceso por el cuál podemos alterar o deformar nuestras experiencia o las de otros sobre los datos que percibimos.

Las preguntas que ahora se plantearán se han de realizar estableciendo *rapport* y mostrando empatía, sin que parezca un interrogatorio y con cierta moderación, ya que sino el paciente/cliente puede llegar a sentirse muy incómodo. Para que esto no suceda y para que el terreno esté preparado sería bueno realizar la siguiente pregunta: "¿Te puedo hacer una pregunta?" Si la respuesta que se obtiene es negativa, es mejor no entrar a trabajar con el metamodelo, ya que puede bloquearse, aunque rara vez se obtiene una negativa. Con las preguntas se pretende clarificar, potenciar, asumir la responsabilidad y se hace una llamada a la consciencia y a asumir la verdad de los hechos.

Omisión/Eliminación	Generalizaciones	Distorsiones
<ul style="list-style-type: none"> • Omisión simple • Falta del índice referencial • Omisión comparativa • Verbo inespecífico 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuantificadores universales • Operadores modales o de imposibilidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Nominalización • Lectura mental • Presuposiciones • Equivalencia compleja • Causa-efecto/Modelo causal

Tabla 4. Modelos del Metamodelo del lenguaje

1. ELIMINACIONES

1.1. **Omisión Simple:** Parte del material ha sido eliminado de la frase.

- Soy incapaz – *¿Incapaz de qué?*
- Estoy más preparado – *¿Más que quién? ¿Más que cuándo?*
- Ahora mi equilibrio es mejor – *¿Mejor que cuándo? ¿Mejor que el de quién?*
- El objetivo ha sido alcanzado... – *¿Por quién? ¿Para qué? ¿Para quién?*
- Cuando iba a hacerlo me quedé perplejo – *¿Con qué? ¿Cómo?*

1.2. Falta de índice referencial: Se hace referencia a una persona, lugar o cosa sin especificarla concretamente:

- Esto que me ha pasado me ha hecho cambiar de idea – *¿Qué te ha pasado? ¿A qué idea te refieres?*
- Debería hacer alguna cosa con mi enfermedad – *¿Qué cosa?*
- La gente me asusta cuando les hablo de mi diabetes - *¿Quién, específicamente te asusta?*
- Esta es la última vez – *¿La última vez que qué?*
- No volveré a hacerlo – *¿A hacer qué?*

1.3. Omisión de comparación: Se realizan comparaciones sin referencia utilizando mejor/peor, difícil /fácil, bueno/malo, más/menos, etc

- Es mejor no decir nada - *¿Mejor que qué, específicamente?*
- La vida es difícil - *¿Difícil respecto a qué?*
- Esta dieta es mala - *¿Es mala respecto a qué?*

1.4. Verbos inespecíficos: Se utilizan verbos que no clarifican el significado real de la frase.

- Esto me encanta – *¿Cómo te encanta? ¿El qué te encanta?*
- Me siento obligado a ello – *¿Obligado cómo?*
- Él me hace feliz - *¿Cómo te hace feliz?*
- Ya sé que no me aprecia – *¿Que no te aprecia cómo?*

Ejemplo de conversación de consulta:

- El bocadillo de pan integral está malo.
- Me dices, que el pan integral está malo, ¿malo respecto a qué?
- Malo, en respecto al donut que me comía antes.
- Es decir que si comparas el donut y el pan integral, el pan integral te sabe malo.
- Bueno, no, no se pueden comprar una cosa con la otra.
- ¿Entonces el pan integral es malo?
- Comparado con el donut si, pero por si solo está bien.
- Entiendo, por lo que me dices, el pan integral por si solo esta bien. ¿es así?



- Sí.
- ¿Entonces que le podrías poner para que estuviera más que bien?
-

En esta conversación se ha pasado de una creencia acerca de que el pan integral es MALO a que el pan integral está bien si no se compara con el Donut, por lo que seguramente el cambio de perspectiva acerca del pan integral de estar MALO a BIEN, hará que lo comerá mucho más a gusto y le ayudará a lograr sus objetivos.

2. GENERALIZACIONES

2.1. **Cuantificador Universal:** Expresiones que incluyen toda una gama de experiencias en un mismo significado. El uso de generalizadores universales nos indica que el interlocutor no está teniendo en cuenta excepciones. Estos cuantificadores universales son las palabras del tipo: "*todo, nada, nadie, todos, siempre, nunca*".

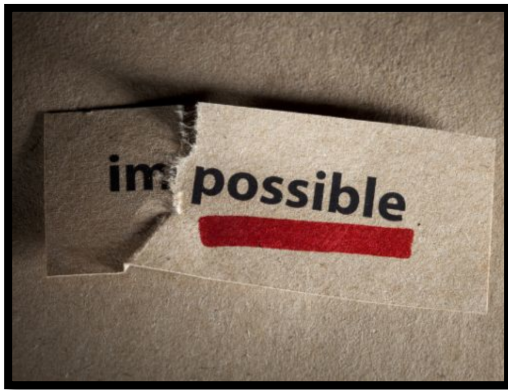
- Todas las mujeres son peligrosas – *¿Todas las mujeres?*
- Nadie puede negarlo – *¿Nadie?*

Para trabajar y salir de la ambigüedad con los cuantificadores universales podemos hacer varios tipos de preguntas, vamos a poner un ejemplo con esta afirmación en concreto. Los hombres son más activos que las mujeres:

- o **Cuestionar la generalización en si.** ¿Todos los hombres son más activos que las mujeres? ¿Siempre lo son?
- o **Exagerar la generalización:** ¿Quieres decir que cada uno de los hombres que has conocido en tu vida son más activos que las mujeres?
- o **Preguntar con un contraejemplo:** ¿No has encontrado ninguno que no lo fuese? ¿Consigues recordar algún momento en que algún hombre no fuese más activo?
- o **Preguntar por la persona a la que se está refiriendo** ¿Qué hombre o hombres, en concreto, son más activos?
- o **Preguntar por las diferencias** ¿Qué hombre es más activo y/o cuál menos?

2.2. **Operador Modal o Imposibilidad:** Palabras como "puedo", "no debo", "tengo que", que constituyen limitaciones acerca de personas o situaciones.

- No puedo decírselo – *¿Qué te lo impide?*
- Él debe hacerlo – *¿Qué pasaría si no lo hiciera?*
- Tengo que ir allí - *¿Qué pasaría si no fueras?*



- No tengo derecho a herir los sentimientos de los demás – ¿Qué pasaría si lo hicieras?

Nota: En este punto puede que la pregunta que más rápido nos viene a la mente para realizar es el “¿Por qué?”. Éste no se utiliza ya que se considera una agresión verbal y genera una justificación en lugar de ampliar las opciones.

Cuando aparece en el escenario el **NO PUEDO**, la pregunta que podemos usar también es *¿Qué puedes*

hacer para superar esta barrera que está delante? Aquí pueden aparecer dos tipos de respuestas donde:

1. No hay límites reales: lo que sucede es que no se ha visto el final del límite, aún hay más allá por explorar. Por lo que el paciente/cliente necesita buscar otras alternativas para poder solventar esa barrera.
2. Si hay límites reales, como por ejemplo fobias. En este caso debemos de plantear ¿de qué manera podemos encontrar una solución? ¿Quién te puede ayudar? ¿Hay alguien que ya lo haya superado?

Ejemplo de conversación de consulta:

- No hago **ninguna actividad física**.
- ¿**Ninguna**?
- Bueno **ninguna** no, prácticamente sólo camino.
- Ahhh... entonces caminas?
- Sí.
- Felicidades, entonces ya haces algo de actividad física. Concretamente, ¿cuánto caminas?
- 20 minutos al día.
- Entonces si que haces **ALGUNA** actividad física, ¿no?
- ¡Pues si, alguna si!
- Siento curiosidad por si haces alguna actividad física más en tu día a día.
- Alguna vez subo escaleras también.
- Entonces, ya tenemos más actividades a lo largo del día. ¿Podrías añadir alguna más?
- Tal vez, podría probar de...
-



En esta conversación se ha pasado de una NEGATIVA de no hacer NINGUNA actividad física a hacer ALGUNA , por lo que se han **AMPLIADO LAS POSIBILIDADES** para esta persona y al tener más opciones es más fácil que logre su objetivo.

3. DISTORSIONES

3.1. **Nominalización:** Sustitución nominal de un verbo que se utiliza cuando en realidad se hace referencia a una actividad en proceso. Es cuando pasamos algo móvil (película) a algo estático (fotografía) y esto hace que la situación se vuelva más dramática, de la cuál es más complicado de salir. Para que resulte más fácil de nuevo, se ha de volver a dar movimiento al suceso. Para poder identificar una nominalización, has de ver si eso se puede meter en una caja o no puedes meterlo. Una flor puedes meterla en una caja, pero una comunicación no. Normalmente todo lo acabado en *-ad* (claridad) *-ción* (comunicación) y *-sión* (decisión) son nominalizaciones. Ejemplos comunes: comunicación, relación, liderazgo, depresión, canción, miedo, amor.... Hemos de tratar a través de la pregunta devolver el suceso nuevamente en VERBO.

- Necesito claridad – *¿Qué es lo que necesita clarificar?*
- El conocimiento es lo que nos impulsa – *¿Conocer qué, de qué forma?*
- Mis pensamientos me deprimen – *¿Y qué es lo que piensas?*
- En esta clase no hay respeto – *¿A quién no se respeta? ¿De qué forma no se respeta?*
- Necesito más amor – *¿Qué te amen cómo?*

En el ámbito de la salud, muchas de las enfermedades, al ser diagnosticadas son nominalizadas, por parte del profesional médico. Esta nominalización hace que algo que era móvil y de posible

solución se vuelva estático, quedando como identidad del paciente y eso implica que les resulte mucho más difícil tomar acciones para mejorar su salud. **Se estigmatiza.**

Por ejemplo a un paciente que se le comunica: *Es usted diabético*. Puede pensar que pasará el resto de su vida siéndolo. Pero si por el contrario se le comunica: *Tiene usted diabetes*. Esa persona ve la posibilidad de dejar de tenerla, ya que no forma parte de su ser (identidad) sino que es algo móvil que puede dejar de tener.

3.2. Lectura mental: El interlocutor dice/crea conocer lo que la otra persona piensa, siente o cree. Son expresiones que denotan que el hablante "viola" pensamientos y estados internos de otras personas.

- Conozco tus intenciones, así que ten cuidado (violación) – *¿Cuáles son mis intenciones?*
- Como mis compañeros me consideran estúpido, yo tampoco les hago caso a ellos (violación) – *¿Cómo sabes que te consideras así?*

3.3. Presuposiciones: Afirmaciones que basan su consistencia en un supuesto previo.

- Ya ha vuelto a hacerlo, como la otra vez – *¿Qué hizo, cuándo?*
- Se lo dije, y no me hizo caso – *¿Qué le dijiste? ¿Cómo no te hizo caso?*

3.4. Modelo Casual: Afirmaciones que unen dos o varias situaciones de causa-efecto.

- El tono de su voz me irrita – *¿Cómo específicamente hace que su voz te irrite?*

3.5. Equivalencia compleja: Cuando dos experiencias diferentes y que no tienen relación se unen para establecer una relación.

- Cuanto más me quiere, más estúpido se vuelve – *¿Cómo específicamente hace que al quererte se vuelva estúpido?*
- Él ve los partidos todos los domingos: él no me quiere – *¿Cómo específicamente el ver fútbol significa que no te quiere?*

Para usar el MM, es conveniente y necesario:

1. Establecer una relación de *rapport*.

2. Usar un tono de voz suave y una velocidad de habla moderada.
3. No desviarse. Mantener la atención en el objetivo. Usar el tiempo que sea necesario, de un modo relajado, directo y preciso.
4. Usar "suavizantes" para empezar las oraciones:
 - a. " Me imagino que..."
 - b. "¿ Me puede usted decir...?"
 - c. " Siento curiosidad por..."

Utiliza el feedback, al igual que se hace en coaching, para lograr una mejor conexión con el interlocutor y para asegurarnos que lo hemos entendido todo correctamente. Es preferible que sean exactamente las mismas palabras que fueron utilizadas por nuestro interlocutor.

Ejemplo de conversación en la consulta:

- No voy a intentar de nuevo hacer deporte, porque ya me fue mal anteriormente.
- ¿Qué te hace pensar que va a volver a salir mal?
- Pues que ya me ha salido mal una vez.
- Pero, ¿Y si esta vez fuera bien?
- Si fuese bien, me sentiría muy bien.
- Ósea, que si saliera bien. Tu también te sentirías bien.
- Sí
- ¿Qué hiciste la última vez?
- Salir a correr
- ¿Qué hizo que saliera mal?
- Pues, que correr no me gusta
- ¿Qué te gusta hacer?
- Caminar me gusta.
- Entonces, me dices que correr no te gusta pero que caminar si.
- Exacto.
- Y si en lugar de correr, caminaras.
-



Con esta conversación al cambiar esta presuposición, el interlocutor a ampliado sus posibilidades, mediante la clarificación y ampliación de su mapa.

4. ANEXOS

4.1 El Nudo Gordiano de la Comunicación. Eduardo Diez

El metamodelo es muy útil para hablar con los demás y lograr entender sus modelos de mundo y sus mapas. El metamodelo también tiene mucha importancia en el diálogo interno, con qué nos decimos a nosotros mismos, las conversaciones que tenemos dentro de nuestra cabeza... en muchas ocasiones estos pensamientos son



PRESUPOSICIONES, que nos pueden llevar a tener un diálogo interno lleno de presuposiciones e incluso llegar a modificar nuestro estado de ánimo. Pongamos un ejemplo y utilicemos el metamodelo en nosotros mismos.

"Viajar me agobia" reformulemos la frase: "Me agobio cuando viajo" al hacer esta reformulación hemos podido ver que ya no somos víctimas del agobio si no que somos nosotros los que controlamos el agobio y no el viaje. Podríamos realizar preguntas tipo:

- ¿Siempre que viajas te agobias? No, solo cuando viajo en tren.
- ¿De qué manera concretamente te agobias cuando viajas en tren? Porque siempre hay mucha gente.
- ¿En el tren a todas horas siempre hay mucha gente? No, siempre no, hay horas que no.

Al responder estas preguntas, podemos ver que es una realidad distorsionada debido al uso del lenguaje.

Si es importante emplear el metamodelo para hablar con otros, es también muy importante utilizarlo en nuestro diálogo interno para detectar fallos de razonamiento e incoherencias al describirnos nuestras experiencias a nosotros mismos.

Si prestas atención a tu diálogo interno, te sorprenderá darte cuenta de la inmensa cantidad de conclusiones fraudulentas a las que llegas cada día y de la cantidad de trauma emocional, para ti y para otros, que puedes ahorrarte al describirte a ti mismo las cosas como realmente han sucedido.

Eduardo Diez.

5. BIBLIOGRAFÍA

Helmut Krusche. La Rana sobre la mantequilla. Fundamentos de la PNL. Ed. Sirio (2011)

Ian McDermontt. Joseph O'Connor. PNL para la salud. Ed. Urano (1997)

Salvador A. Carrión López. Curso de Máster en PNL. Técnicas avanzadas en Programación Neurolingüística. Ed. Obelisco (2003) Barcelona

Salvador A. Carrión López. Curso de Practitioner en PNL. Técnicas avanzadas en Programación Neurolingüística. Ed. Obelisco (2003) Barcelona

Salvador A. Carrión López. La magia de la PNL. Ed. Obelisco.

S. Knitht. Soluciones PNL. Ed. Paidós

Joseph O'Connor. John Seymour. Introducción a la PNL. Ed. Urano (1992)

Ana Maria Tocci. Estilos de aprendizaje de los alumnos de ingeniería según la PNL. 2013 Vol 6, no12. Journal of Learning Styles. UVU (Utha Valley university)

Einspruch, Eric L.; Forman, Bruce D. Observations concerning research literature on neuro-linguistic programming. Journal of Counseling Psychology, Vol 32(4), Oct 1985, 589-596.

Grosu Emilia Florina, et al. Neurolinguistic Programming and the Relationship between Attention and Anxiety in Alpine Skiing Juniors. Procedia - Social and Behavioral Sciences. Volume 191, 2 June 2015, Pages 1634-1638