



Programación Neurolingüística

Innovando a través del conocimiento

Manual de la alumna o el alumno

Esta obra fue elaborada por el Instituto de Capacitación para el Trabajo del Estado de Hidalgo, con la colaboración del personal de la Dirección Académica.

© Instituto de Capacitación para el Trabajo

Del Estado de Hidalgo 2020

Circuito Ex hacienda de la Concepción Lote 17 Edificio “C” San Juan Tillcuautila,
Municipio de San Agustín Tlaxiaca Hgo.

C.P. 42060

Registro en trámite

INSTITUTO DE CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO DEL ESTADO DE HIDALGO

Unidad 1. Conceptos básicos, comunicación y cerebro

Objetivo de la unidad

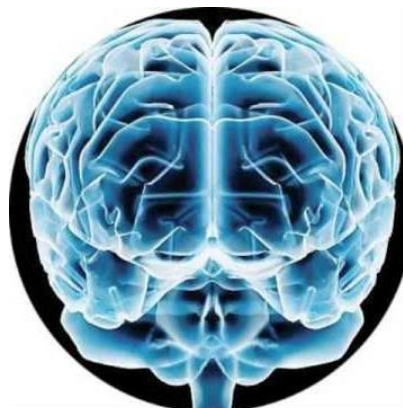
Al finalizar la unidad la alumna o el alumno identificará los conceptos y las características básicas de la Programación neurolingüística, para modificar las conductas requeridas para el cambio personal.

Introducción

La Programación Neurolingüística (PNL) describe cómo la dinámica fundamental entre mente (neuro), lenguaje (lingüística) y la interacción de ambas, determina nuestro organismo y comportamiento (programación).

La Programación Neurolingüística (PNL) surge de las investigaciones del informático Richard Bandler, así como del psicólogo y lingüista John Gringer al indagar por qué algunos terapeutas tenían eficacia en sus tratamientos. Basándose en los datos obtenidos, elaboraron el sistema que hoy día es utilizado como sistema genérico de aprendizaje o como terapia.

La Programación Neurolingüística (PNL) posibilita a las personas para que tengan un conocimiento más profundo sobre sí mismas y sobre los demás. A través de ella, los individuos mejoran su capacidad para comunicarse y para reprogramar aquellas actitudes que los orientan hacia la realización de sus deseos personales y profesionales.



1.1 Modelo para el cambio personal

La Programación Neurolingüística (PNL) es un ejemplo de cómo los máximos responsables en diferentes campos consiguen resultados sobresalientes, y cómo sus exitosos patrones de pensamiento y comportamiento se pueden aplicar.

Está demás decir de la avasallante importancia que, por los motivos antes apuntados, tiene la PNL para incrementar y mejorar de forma sistemática los niveles de competitividad de las organizaciones.

La PNL nos muestra cómo podemos pensar mejor, y así, alcanzar mayores y mejores resultados. La PNL nos enseña cómo comunicarnos, interior y exteriormente, de un modo que pueda establecer la diferencia entre la insuficiencia y la excelencia.

La PNL también es muy adaptable, pues si una determinada técnica no funciona, se puede modificar lo que hace y el modo en que piensa sobre su circunstancia o problema específico hasta conseguir lo que se está buscando.

La parte de “Programación” se refiere a la forma en que podemos disponer de nuestros propios pensamientos y comportamientos, de manera muy similar al modo en que se programa un ordenador para que haga cosas específicas.

“Neuro” alude a los procesos neurológicos de ver, oír, sentir, gustar y oler: los sentidos que empleamos para procesos de pensamientos interiores a la vez que para experimentar el mundo exterior. Toda nuestra comprensión, y lo que describimos como conciencia, llegan a través de estas ventanas neurales de nuestro cerebro.

“Lingüística” reconoce la parte que desempeña el lenguaje, tanto en nuestra comunicación con otros como en el modo en que organizamos nuestros pensamientos.

La PNL trata por lo tanto de la manera en que filtramos, a través de los cinco sentidos, nuestras experiencias del mundo exterior y de cómo usamos esos mismos sentidos interiores, intencionalmente y de forma inconsciente, para conseguir los resultados que deseamos.

1.1.1 Ventajas y aplicaciones de la PNL

Todo tiene que ver con la forma en que percibimos o pensamos, son nuestros pensamientos –la percepción, la imaginación, los patrones de creencias- los que determinan lo que hacemos, y lo que conseguimos.

La PNL (Programación Neurolingüística) constituye un modelo, formal y dinámico de cómo funciona la mente y la percepción humana, cómo procesa la información y la experiencia y las diversas implicaciones que esto tiene para el éxito personal. Con base en este conocimiento es posible identificar las estrategias internas que utilizan las personas de éxito, aprenderlas y enseñarlas a otros (modelar); para facilitar un cambio evolutivo y positivo. La Programación Neurolingüística, por analogía con el ordenador, utiliza los patrones universales de comunicación y percepción que tenemos para reconocer e

intervenir en procesos diversos (aprendizaje, terapia, afrontamiento del estrés, negociación, gestión de conflictos, superación de fobias, etc....). El campo de trabajo es tan amplio como es el de las relaciones interpersonales.

Tuvo su origen en las investigaciones de Richard Bandler y John Grinder, auténticos padres de la PNL, que trataban de averiguar por qué determinados tratamientos de tres terapeutas en Estados Unidos (Satir, Erickson y Perls) conseguían mayor éxito que el resto de sus colegas.

La PNL es el estudio de lo que percibimos a través de nuestros sentidos (vista, oído, olfato, gusto y tacto), cómo organizamos el mundo tal como lo percibimos y cómo revisamos y filtramos el mundo exterior mediante nuestros sentidos.

La PNL investiga los procesos que hacen que transmitamos nuestra representación del mundo a través del lenguaje. Es por tanto una aplicación práctica que nos permite, mediante técnicas y herramientas precisas, reconocer y desarrollar habilidades para el crecimiento personal y la mejora de las relaciones interpersonales. Pero, sobre todo, nos permite conocer de manera objetiva la percepción de los demás y la de nosotros mismos. Es como si tuviéramos incorporado una "Máquina de la verdad" que podemos manejar de manera infalible en un 99% de los casos.

La PNL se puede utilizar para desarrollar de manera rápida y eficaz un proceso de aprendizaje y así superar una situación de estrés, de conflicto, negociar con mayor ventaja frente a nuestros adversarios, etc.

En realidad, nos permite conocer la percepción de las otras personas a quienes tenemos enfrente o a nosotros mismos. Es un complemento en el desarrollo de la Inteligencia emocional. Los resultados que se pueden obtener mediante la PNL son:

- Aumentar de manera notable y rápida la autoconfianza.
- Mejora la comunicación y las relaciones interpersonales.
- Desarrolla el crecimiento personal y profesional hacia el éxito.
- Nos permite convertirnos en quien deseamos y queremos ser.
- Mejoramiento de la salud y reducción del estrés.
- Aumento considerable de la creatividad.
- Negociar y solucionar conflictos de manera positiva.
- Cambio del sistema de creencias, en especial las negativas.
- Ayuda a vivir más en el aquí y ahora.

Podemos considerar la PNL como el software del cerebro humano. Esta técnica describe cómo la mente trabaja y se estructura, cómo las personas piensan, aprenden, se motivan, interactúan, se comunican, evolucionan y cambian. Mediante el estudio detallado de la comunicación, verbal o no verbal, la PNL se transforma en un excelente medio de autoconocimiento y evolución personal.

La PNL abarca todos los campos humanos. A modo de guía exponemos los ámbitos de aplicación más usuales:



Salud

En aquellas patologías relacionadas con el estrés, en las somatizaciones, alergias, como coadyuvante de terapia tradicional, disfunciones en las que se requiera de un especial autocontrol.

Psicoterapia

Son más que conocidas sus técnicas para la cura de fobias, estrés postraumático, conflictos internos, desórdenes de personalidad, esquizofrenia, depresión, compulsiones, control emocional, desórdenes sexuales y manejo de adicciones a sustancias.

Deportes

Permite mejorar el rendimiento deportivo de manera espectacular. También en la escuela deportiva, para el aprendizaje de diversos deportes como tenis, golf, tiro, ciclismo y atletismo; entre otros.



Empresas

Es el más reciente de los ámbitos de aplicación y el más llamativo. Qué duda cabe de las aportaciones en trabajo en equipo, solución de conflictos, administración de personal, liderazgo, motivación, comunicación, creatividad, planificación estratégica, toma de decisiones, adaptación al cambio, selección de personas, evaluación de desempeño y ventas, entre muchos otros.

Desarrollo y mejora personal

Es este otro de los campos donde la PNL se mueve con soltura en ámbitos específicos como autoestima, asertividad, relaciones de pareja, relaciones interpersonales, conflictos, manejo de crisis personales y orientación hacia el éxito. Estas son sólo una muestra de las posibilidades de aplicación.

Educación

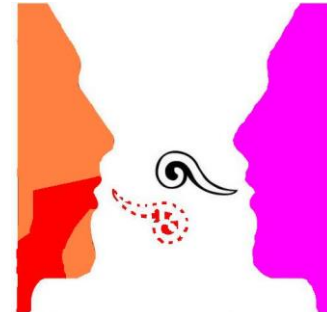


Hay varias áreas dentro de la educación: por un lado, en la relación enseñanza-aprendizaje en un contexto práctico y dirigido a resultados y a solucionar problemas de aprendizaje, aumento de la creatividad, aprendizaje de las matemáticas, aprendizaje de la física y la química, etc. Por otro lado, en la mejora de las relaciones en el aula: solución de conflictos en el aula y mejora de la eficacia docente; entre otros.

Otros campos como la política, las relaciones públicas, las ventas o la comunicación se benefician de las aplicaciones de este modelo.

1.2 Comunicación y lenguaje corporal

El tratar a la comunicación como un proceso, se refiere a las diferentes fases a la que ésta se somete cuando pasa del estado inicial al estado final a lo largo del proceso comunicativo. Las personas serán emisoras (productores de mensajes) o receptoras (perceptoras de mensajes) que interactúan y están sujetas a una influencia recíproca, lo cual hace del proceso una dinámica constante, puesto que, implica un intercambio de información.



1.2.1 Características de la comunicación

Es de vital importancia resaltar las características de la comunicación para ampliar el aprendizaje en cuanto a los elementos que la componen.

- Es un proceso. Conformado de la serie de fases de un fenómeno en un constante desarrollo, nace con el hombre y se prolonga a través de su vida.
- Es inevitable. Es continua e implica la generación de mensajes interpersonal e intrapersonal.
- Es irreversible. Indica que lo comunicado no puede borrarse e ignorarse. Después de emitir un mensaje se puede negar, más sin embargo al tratar de justificarlo, lo que proporciona es una nueva información al receptor, con lo cual puede o no cambiar de opinión.
- Incrementa la información. En toda comunicación interpersonal lo fundamental es lograr mayor información. En oportunidades lo importante no es el contenido del mensaje, sino mantener abiertos los canales de la comunicación.
- Contiene niveles. Existen dos niveles, uno verbal en el que se expresa un mensaje por medio de palabras y oraciones; y otro no verbal que se refiere a expresiones faciales, a la inflexión o intensidad de la voz que indican cómo interpretar las palabras que se escuchan.

1.2.2 Lenguaje corporal

El lenguaje corporal, es todo lo que uno transmite por medio de movimientos, posturas o gestos, delata completamente nuestros sentimientos o percepciones acerca de la persona con la que se está interactuando.

La forma de dar un apretón de manos o el modo de hacer contacto con la mirada es lo que puede generar un acuerdo, enamorar a otra persona o echar a perder: La primera impresión es



irrepetible. Obtenemos estas impresiones del lenguaje corporal y se nos quedan grabadas con más fuerza que todo lo que nos comuniquen mediante la palabra. Se estima que entre el 70 y el 90% de nuestra comunicación es no verbal. Tal vez por eso a veces hay tantos malentendidos por conversaciones telefónicas.

- La mirada

El contacto visual frecuente muestra un interés de la persona hacia lo que decimos y una actitud abierta y positiva. La mirada de negocios se focaliza en el triángulo que forman los ojos y el centro de la frente; la mirada social se centra en el triángulo entre los ojos y la boca; y la mirada íntima recorre el triángulo formado por los ojos y el mentón, pero además puede dirigirse a otras partes del cuerpo.

- La sonrisa

Es el gesto universal por excelencia. La sonrisa sencilla de baja intensidad transmite debilidad de carácter, falta de confianza y timidez; la sonrisa sencilla de alta intensidad da una sensación de confianza, amabilidad y calor; en la sonrisa superior de baja intensidad se enseñan los dientes superiores y se transmite una mayor carga expresiva de cordialidad y amistad, mientras que en la sonrisa superior de alta intensidad se abre más la boca y puede significar, ante amigos de confianza, alegría o una sorpresa agradable; la sonrisa amplia enseña todos los dientes y es la máxima expresión de la alegría, el placer y la felicidad.

- Las manos

El frotarse las manos denota una expectación positiva; las manos con los dedos entrelazados es un gesto con el que se intenta disimular una actitud negativa; cogerse las manos por la espalda indica un alto grado de seguridad. Colocamos la palma hacia arriba cuando queremos persuadir a otra persona de nuestro mismo status para que realice algo que deseamos, mientras que la palma hacia abajo implica una mayor autoridad.



- El apretón de manos



Si ofrecemos la mano con la palma hacia abajo significa que queremos hacernos con la dirección del encuentro, si ofrecemos la mano con la palma hacia arriba estaremos cediendo el control de la situación a la otra persona; si el apretón de manos va acompañado de un apretón de brazos o de hombro se intensifica el sentimiento de simpatía y cooperación, pero sólo debe aplicarse con personas de mucha confianza.

- Los brazos, las piernas y los pies

Tanto el cruce de brazos como el de piernas demuestran una actitud defensiva y, por tanto, negativa. El cruce de pies puede reflejar cierta timidez.

- La manera de sentarnos

Si nos sentamos en el borde de la silla con la espalda recta estamos en una posición de máxima atención, pero también puede indicar subordinación y servilismo si nos sentamos en el borde, con el cuerpo hacia adelante y la cabeza y las manos caídas demostramos malestar e inseguridad; si utilizamos el brazo del asiento para sentarnos pareceremos dominantes, abiertos y seguros de nosotros mismos.



- El movimiento

Una persona que camina con las manos apoyadas en las caderas es decidida, eficaz y rápida; el caminante abatido anda con las manos en los bolsillos y con los ojos bajos; aquel que camina con pasos cortos es alguien preocupado por los detalles; los pasos grandes indican energía e inmediatez, pero si van acompañados de unos brazos poco dinámicos demuestran poca disponibilidad para actuar, reserva y pasividad; el caminante preocupado anda lentamente, con la cabeza inclinada y las manos en la espalda.

La verdad y la mentira



Demostraremos sinceridad con los brazos y las manos abiertas o con una mano en el pecho. Gestos que delatan a un mentiroso pueden ser tirar del cuello de la camisa, los dedos en la boca, la mirada de soslayo, colocar los pies o el torso hacia la salida, tocarse la nariz o un ojo.

Existen algunas actitudes en el lenguaje corporal que debemos tratar de evitar a como dé lugar:

- Falta de contacto visual.
- Gestos nerviosos, como jugar con algo que tengamos en las manos o tamborilear sin parar sobre la mesa.
- Mirar al suelo constantemente. Hay que levantar la frente y mirar hacia delante con confianza.
- Hacerse un ovillo en la silla.
- La expresión facial, poco amigable seria, siempre enfocada en nuestros problemas ceño fruncido.

Lo que sí hay que hacer:

- Contacto visual todo el tiempo, con todas las personas, tanto como sea posible. Hay que matizar que sin abusar, una mirada “clavada” es síntoma de desequilibrio mental y pone en guardia a quien la recibe.
- Tranquilidad y suavidad en los gestos.
- La cabeza siempre erguida, mirando hacia adelante, con la espalda derecha y los hombros rectos, mirando el panorama delante nuestro, siempre hacia delante. Los maestros de meditación Zen dicen que debemos llevar la cabeza como si nos estuvieran tirando desde un pelo de la coronilla. Si la cabeza está en posición correcta, es muy probable que el resto del cuerpo la siga.
- Una expresión entre neutral y feliz en el rostro, amigable si se quiere, tranquila siempre.

1.3 El cerebro y PNL

1.3.1 Funcionamiento del cerebro

El funcionamiento del cerebro plantea nuevos enfoques científicos. Se ha demostrado que el cerebro y la médula espinal constituyen el Sistema Nervioso Central, en donde el cerebro pesa sólo el dos por ciento del peso total del cuerpo, consume el veinte por ciento de la energía de éste, presenta dos lados o lóbulos (derecho e izquierdo) y funciona con diez millones de neuronas excitadoras e inhibidoras.



No fue sino hasta mediados del siglo XIX que los neurólogos Paul Broca y Carl Wernicke pudieron afirmar que cada hemisferio cerebral tiene una función distinta del otro. Llegaron a esta conclusión a través de la observación de lesiones cerebrales. Pacientes con lesiones en el hemisferio izquierdo reportaban graves problemas de lenguaje. Y los pacientes con lesiones en el hemisferio derecho les provocaba una disminución en la visión. Muchos años después otros científicos realizaron pruebas con pacientes que habían sufrido un seccionamiento del cuerpo caloso que es lo que une a los dos hemisferios. De esta manera cada hemisferio trabaja sin la interferencia del otro y pudieron con mayor exactitud conocer las funciones de cada hemisferio.

Después de los 80s, siguieron otras investigaciones importantes, gracias a la cámara de positrones que permitía rectificar los datos sobre el desempeño de cada hemisferio en personas sanas.

Hoy en día sabemos que los dos hemisferios funcionan tanto conjuntamente como aisladamente. En ocasiones uno está operando por sí solo y en otras se complementan usando el cuerpo caloso que los une como puente. Por mucho tiempo se pensaba que el hemisferio izquierdo era el activo y el más valioso, mientras que el derecho aportaba poco. Hoy en día se sabe que esto no es verdad. Los dos hemisferios son igualmente importantes y cada uno tiene su función específica.

El hemisferio izquierdo está a cargo del lenguaje digital, lineal, lógico y directo. Es el hemisferio encargado del análisis, de las matemáticas y del razonamiento lógico. Éste busca una explicación, tiene la memoria, procesa la parte consciente del lenguaje, también se le llama el lado masculino.

El hemisferio derecho está más dedicado a las imágenes, al lenguaje no verbal, el lenguaje paraverbal, analógico, es el creativo, el soñador, intuitivo, sensitivo, poeta, simbólico, procesa la parte del significado del lenguaje y a este se le denomina como el lado femenino.

Los dos hemisferios captan y procesan la información en forma diferente, sin embargo, se complementan entre sí y nos permiten tener una visión más amplia de nuestro entorno y nuestras capacidades de comprensión.

Hay personas muy hábiles en los negocios, en las matemáticas, en los cálculos, tienen una memoria prodigiosa y es posible que tengan un buen empleo. Estas personas están usando la mayor parte del tiempo el hemisferio izquierdo.

Por otro lado, un artista que pinta cuadros maravillosos, es capaz de cautivarnos con colores y tonalidades maravillosos. Seguramente es una persona intuitiva, sensible con un gran sentido de la estética. Es posible que trabaje por su cuenta, gana poco o gana mucho, eso no es de gran importancia para él. Esta persona está mayormente usando el hemisferio derecho.



En las escuelas occidentales se le da mayor desarrollo al hemisferio izquierdo. Casi toda la enseñanza entra y es analizada por el hemisferio izquierdo. Afortunadamente poco a poco las escuelas están incluyendo más actividades donde participe el hemisferio derecho, como son el dibujo, el canto, las manualidades, actividades creativas, teatro, danza, etc.

En oriente se enfatiza mucho más el uso del hemisferio derecho sin negar el valor y la existencia del hemisferio izquierdo. Oriente le da mayor importancia a la comprensión de la esencia de los seres en un plano más abstracto y espiritual que científico.

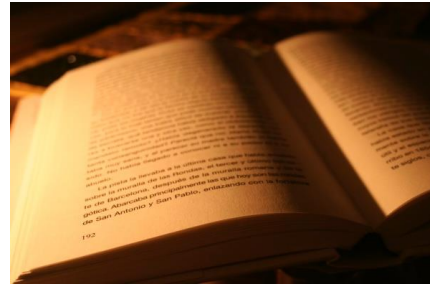
Lo ideal por supuesto es equilibrar los dos hemisferios, pues al utilizarlos es posible obtener una mejor comprensión de lo que me rodea. Una pintura de Picasso la puedo ver con el hemisferio izquierdo como caras deformes, o rayones sin sentido, mientras que con el derecho podré admirar los colores, la creatividad y la fuerza que tiene. El significado de un poema lo descifra el hemisferio derecho, nunca el izquierdo. Acordarme del poema lo hace el izquierdo. Se complementan. El ballet es otro buen ejemplo donde se complementan los dos hemisferios. Por un lado, se necesita disciplina y precisión y por otro lado tiene mucha creatividad, inspiración y estética.

A mayor desplazamiento entre los dos hemisferios, mayor capacidad tendremos de entender al mundo y disfrutarlo. También nos llevará a una flexibilidad mayor frente a diferentes situaciones si podemos visualizar algo más que un blanco o un negro; hay muchos tonos intermedios.

Integrar estas dos polaridades es el factor que contribuirá a logros y creaciones sublimes. “Al utilizar las capacidades femeninas y masculinas hay una unidad y una armonía holística. Para que cualquier tipo de aprendizaje sea significativo, deberá incluir la acción y la función de las dos partes del cerebro.

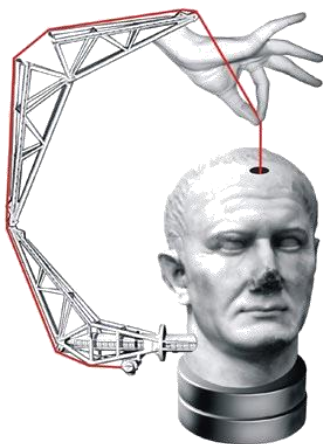
Cada uno contempla y filtra la realidad de manera única y al unir las dos realidades se logra una percepción más amplia y completa de la realidad.” (Broca, P. 1961).

Nuestros comportamientos corresponden a la programación mental adquirida en toda nuestra experiencia vital, y entre ellos y ella, el puente o el elemento audible y sensible es el lenguaje que expresa lo que hay en nuestro disco duro. Por eso los guías o terapeutas, aun los que no conocen PNL, utilizan frases como: “¿Se oyó, se escuchó lo que acaba de decir?” Un mecanismo muy útil para conocer nuestra programación, es entrenarnos en auto escuchar cuanto decimos.



Recibimos y almacenamos información de dos maneras, o mejor, con dos hardwares muy distintos: los dos hemisferios del córtex cerebral, el izquierdo y el derecho, bastante desconectados entre sí, en el común de las personas. Hacemos un uso demasiado privilegiado de uno solo de ellos, no obstante ser cada uno absolutamente necesario y maravilloso en sus funciones naturales:

Hemisferio derecho: “Todo lo que no está hecho”. Lo increado, lo no manifestado, la idea, la percepción, la apreciación musical y del arte, el pensamiento creativo y la fantasía, la construcción espacial y lo inconsciente.



El trauma, propiamente dicho. Y por ende la reacción que no tengo idea de dónde viene. El pensamiento holístico que podría definirse como darse cuenta en un instante de una comprensión tan grande que “no hay palabras para explicarla” o “me estaría horas describiéndola”. Cuando tenemos estados alterados de conciencia, cuesta trabajo describirlos por medio del lenguaje, porque éste es de los dominios del hemisferio izquierdo. En lo físico, y esto es importantísimo, el hemisferio derecho maneja **el movimiento de la mano izquierda**. Esta es la razón por la cual, si intensificamos el uso de esta mano, quienes somos diestros, estamos promoviendo el empleo y desarrollo del hemisferio derecho.

Cuando damos o recibimos información con este hemisferio mediante dibujos, símbolos, colores, música especial, inciensos apropiados, etc., el hemisferio izquierdo, la lógica, no se da cuenta. Cuando los objetos, los caminos, los colores, y los cuatro elementos de un espacio, están armoniosamente dispuestos, nos sentimos muy bien sin saber por qué.

Hemisferio derecho: “Todo lo que necesitas aprender”. La ciencia y el materialismo, como todo aquello que podemos conocer, a través del **análisis**: Lenguaje, escritura, lógica, matemáticas, ciencias. El pensamiento lineal o secuencial con el que decimos: “Si tal cosa, tal otra”. Hay una gran paradoja aquí: Aquí, en el lado “científico”, **es donde reside la ignorancia**, porque está lleno de **creencias y limitaciones**. Aquí está lo programado, lo aprendido de la cultura y lo consciente.

En la siguiente tabla se muestra de forma resumida las funciones que se ejecutan cada uno de los hemisferios cerebrales:

HEMISFERIO IZQUIERDO	HEMISFERIO DERECHO
Lógico, analítico y explicativo, detallista	Holístico e intuitivo y descriptivo, global
Abstracto, teórico	Concreto, operativo
Secuencial	Global, múltiple, creativo
Lineal, racional	Aleatorio
Realista, formal	Fantástico, lúdico
Verbal	No verbal
Temporal, diferencial	Atemporal, existencial
Literal	Simbólico
Cuantitativo	Cualitativo
Lógico	Analógico, metafórico
Objetivo	Subjetivo
Intelectual	Sentimental
Deduce	Imagina
Explicito	Implícito, tácito
Convergente, continuo	Divergente, discontinuo
Pensamiento vertical	Pensamiento horizontal
Sucesivo	Simultaneo
Intelecto	Intuición
Secuencial	Múltiple
Lenguaje escrito	Percepción tridimensional
Lenguaje hablado	Perspicacia
Habilidad numérica	Sentido artístico
Razonamiento	Inspiración
Habilidad científica	Sentido musical
Control de la mano derecha	Control de la mano izquierda

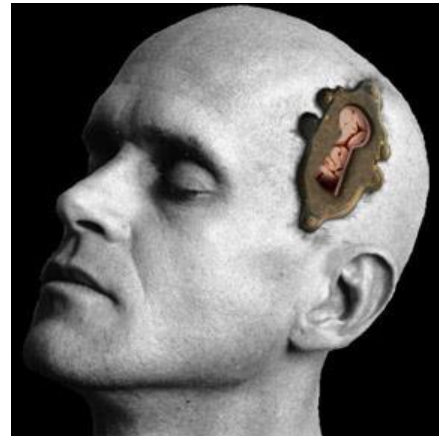
Este es el casete lleno de información que hay que reprogramar grabando encima de lo que hay grabado, lo cual constituye el objeto de la Programación Neuro-Lingüística (PNL).

De la descripción anterior, ya podemos determinar cuál hemisferio privilegiamos en nuestro caso particular. Por ejemplo, con respecto a la música, hay dos extremos: el de quienes van al cielo y vuelven con ella, llegando aun a volverse una limitación para el análisis; y quienes no bailan ni una porque el racionalismo les tiene paralizado el cuerpo. En general, las mujeres son más perceptivas y los hombres más analíticos.

«La **sabiduría** se da como el resultado de la interacción de la **percepción** con el **análisis**; de la **idea** con la **ciencia**; del **idealismo** con el **materialismo**; del **hemisferio derecho con el hemisferio izquierdo**, es decir, de la interacción del **Principio masculino universal** con el **Principio femenino universal** (Padre y Madre Universal.) Cuando se logra la integración total de la Creación con el Conocimiento, y del Amor con el Sentimiento, entonces se da la Comprensión, que se manifiesta como Sabiduría, en la aplicación armónica de la realización humana». (Gerardo Schmedling, 2000).

1.3.2 El inconsciente

La inmensa mayoría de nuestros procesos vitales son de carácter inconsciente. Por ejemplo, el corazón no late, sino que lo hacemos latir nosotros; sencillamente no sabemos cómo lo hacemos. Aprendimos a hacerlo hace muchísimo tiempo y ahora es un proceso que corre en automático. De la misma manera, muchísimos otros procesos, incluso de mucho más alto nivel, cómo los comportamientos, son llevados a cabo de manera inconsciente.



La PNL se abstiene de elaborar teorías. Sin embargo, para muchos trabajos necesita recurrir a algunos conceptos teóricos con cierto grado de abstracción. En este caso hablo de la existencia de procesos o estructuras inconscientes. Por ejemplo, en muchas de las terapias o ejercicios, los patrones lingüísticos utilizados contienen términos técnicos que la persona debe entender antes de poder proseguir. En concreto, comprender y aceptar el concepto de inconsciente resulta a menudo imprescindible para adentrarse en un ejercicio de PNL.

1.3.3 La línea de la vida y del tiempo



Los trabajos de Gerald Edelman sobre el funcionamiento de la memoria, demuestran que los recuerdos son continuamente reconstruidos según el modelo del mundo que vamos viviendo a cada momento. ¿Tenemos acaso la misma imagen de nuestros padres que la que teníamos en la infancia o en la adolescencia?

De igual manera, “la concepción del futuro es diferente en cada persona, dependiendo de qué tan enfocada esté hacia delante en su vida, sus motivaciones, si tiene metas a corto o largo plazo, o qué tanto el pasado influya en ella.” (Edelman, G. 1989).

Igualmente, la importancia personal del aquí y el ahora, tiempo presente, depende de la concepción del pasado y del futuro que tenga el individuo.

La PNL sostiene que cada persona tiene su propio mapa y por lo tanto su propia línea del tiempo, eso quiere decir, su propia concepción acerca del tiempo.

El cerebro mide el tiempo en forma de distancia y movimiento, y lo codifica por ubicación (visión y dirección). Esa es la razón por la cual un hecho pasado para algunos está muy lejano, y para otros muy cercano, al igual de alguno que todavía no sucede. Esto depende de la línea del tiempo personal. ¿Qué tan presente está el pasado en mi vida? ¿y el futuro? ¿qué tan consciente soy del presente? ¿vivo en el pasado? ¿en el futuro? ¿en el presente?

Hay personas que siguen basándose en hechos pasados como línea de vida y verdad absoluta, con resentimientos o culpas. Hay otras que se la pasan planeando a futuro y no son capaces de vivir el presente y disfrutar la vida que están viviendo y no se dan cuenta de todo lo que tienen a su alrededor por estar enfocadas en el futuro. Hay otras que no les importa más que el presente. ¿Quién está mal? Como en todo, hay que tener siempre un equilibrio. El pasado son todas nuestras experiencias y enseñanzas para guiarnos en el presente y actuar enfocados hacia un futuro que sea bueno para nosotros.

La interpretación del tiempo

Nuestras conductas tienen mucho que ver con la manera en que codificamos el tiempo, y que el concepto de línea del tiempo establece una relación entre el tiempo y el espacio (ubicación). Muchas veces hablamos en metáforas acerca del tiempo, por ejemplo "el pasado quedó atrás, el futuro se abre ante mí", etc. El mérito de Richard Bandler, uno de los iniciadores del Programación Neurolingüística, consiste en haber observado que esa forma de hablar corresponde a una codificación espacial del tiempo en nuestro cerebro. Lo que quiere decir que situamos las imágenes mentales de nuestros recuerdos o de nuestro futuro en un determinado orden que corresponde a la cronología de los acontecimientos de nuestra propia existencia.

Existen dos grandes tendencias para elaborar nuestra línea del tiempo. La primera es ubicar mentalmente el pasado atrás de nuestra cabeza y el futuro delante de ella, teniendo el presente en el lugar donde se encuentra ésta. Estas personas están asociadas o "dentro del tiempo" y viven esencialmente en el presente y en el futuro próximo, ya que esto es lo que tienen enfrente de ellas, pues el pasado no lo ven, o lo recuerdan poco. La segunda manera más común es tener una línea enfrente de nosotros, donde el pasado se encuentra a la izquierda, el presente al frente y el futuro a la derecha de su cabeza. Estas personas están disociadas del tiempo, ya que pueden tener una mayor visión de su pasado, presente y futuro, pueden planificar y reflexionar con más facilidad. También pueden existir líneas del tiempo combinadas que suben, bajan, dan curvas, se enrollan en sí mismas. Estas variaciones son el reflejo de los períodos fuertes de sus vidas. Así que la línea del tiempo personal refleja las creencias de la persona y representa su vida.

