

ESTRATEGIAS DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA.

Se denomina estrategia, a una serie de pasos por medio de los cuales se orienta un plan hacia el logro de un objetivo. Se trata de un proceso regulable y organizado, que proporciona una serie de reglas que aseguran el éxito de una operación que se dirige hacia el alcance de una meta determinada.

El alcance fundamental de la PNL es descubrir las estrategias que subyacen a todo comportamiento, elaborarlas a manera de pasos bien secuenciados y estructurados, para proporcionarle modelos de eficiencia y que las personas puedan usarlos para realizar conductas de éxito, logros y excelencia.

Las estrategias son programas que introducimos en la “computadora biológica” y que ayudarán a las personas, a lograr sus objetivos con mayor rapidez y éxito. Lo que ha hecho la PNL, es codificar las experiencias que personas excelentes han realizado, para que todos tengamos acceso a ellas, si repetimos el modelo y tenemos la suficiente flexibilidad como para enriquecerlo y aportarle nuevos elementos que sirvan a su vez para otras personas, estamos generando actitudes, conductas y estrategias que van a formar nuevos “programas” para la biocomputadora de todos.



Afirmaciones

Son frases u oraciones que las personas se repiten a sí mismas (autoafirmaciones), o son dichas por otras, o les repiten a otras y que van a formar parte del sistema de creencias.

Ejemplo: Autoafirmaciones.

- Son afirmaciones que cada persona se dice a sí misma para reforzar o cambiar su sistema y creencias.

Yo soy torpe
Yo soy inteligente
Yo soy exitosa (o)

- Afirmaciones que otros nos dicen a nosotros:

Tú siempre llegas tarde
Tú eres bonita X (fulano), es dulce

- Afirmaciones que le decimos a otros:

Pedrito, eres muy ordenado
María es silenciosa
José es ruidoso

Las afirmaciones actúan como programas inmediatos que se instalan en el cerebro de las personas y tienen el poder de quien las instala; es decir, que mientras más significativa es la persona que le dice una afirmación a una persona, más rápido se instala esta misma. Generalmente, los adultos son para los niños, personas con “poder” sobre ellos, por eso es por lo que es importante que los adultos estén muy conscientes de las “afirmaciones” que les dicen con más frecuencia, ya que éstas, por repetición, se grabarán en su mente y luego se “dispararán” como programas automáticos.

Anclaje

Es una reacción positiva condicionada externa o internamente, por estímulos sensoriales (visuales, auditivos, kinestésicos, etc.,) que a partir de entonces, se pueden activar en forma regular. También se puede definir como un proceso

mediante el cual, un estímulo externo, sensorial, se asocia con una conducta que se desea adquirir.

Por ejemplo: tocarse la oreja cada vez que nos queremos sentir bien. Muchas veces los estudiantes establecen “anclas” con los lápices y dicen que ese específico lápiz, es el que “sale bien” en el examen, al llegar al examen con ese “lápiz mágico”, se sienten más seguros y confiados y su estado interno es de éxito, y entonces, pueden estar más relajados para responder las preguntas y, por supuesto, los resultados son más positivos, ahora... ¿qué ocurriría si pierden el lápiz? Pierden el ancla; al saber que es un “ancla”, pueden tomar otro lápiz y asociarlo de nuevo con el éxito en el examen.

Ese es el poder de una creencia anclada y arraigada. La mejor manera de establecer asociaciones poderosas (anclas), es en estado de relajación, por eso se dice que la relajación también es una de las estrategias básicas de la PNL.

En la temprana infancia se instalan las anclas más significativas, entonces, el adulto, ya sea docente, o padre, o madre, necesita saber cómo hacerlo y cuáles son las anclas que le darán al niño mayores oportunidades para crecer sano, feliz y excelente.

Autoprogramación

Consiste en que uno mismo se “instale” estrategias para lograr un objetivo, la autoprogramación puede hacerse en forma consciente por repetición de afirmaciones, por anclaje, por reencuadre o por cambio de estrategias. Aquí también es importante la relajación como apoyo.

La autoprogramación nos convierte en personas más autónomas, ya que seleccionamos voluntariamente las conductas y estrategias que deseamos para lograr los objetivos. Desde la infancia se aprende a autoprogramarse y entonces, desde sí mismos se generarán sus propias estrategias, lo cual estimula la independencia, la creatividad y la capacidad de autogestión y gerencia de la propia vida.

Calibración

Consiste en pulsar y observar en las personas, los gestos, posturas, señales, escuchar su discurso, etc., y así descubrir los indicadores conductuales que nos enseñen a conocer su estado interno.

Es un proceso de “leer” al otro, de saber cómo se encuentra para poder entender su estado interno y penetrar en él. Todos estamos permanentemente bombardeados por estímulos externos, esto produce una inmensa cantidad de impulsos nerviosos que promueve la asociación de muchas neuronas, lo cual constituye entonces, las redes neuronales que conectan los diferentes centros cerebrales, de los que emergen las emociones, sensaciones, imágenes, percepciones, etc., que luego se traducen en una conducta externa y que se puede observar mediante los comportamientos no verbales (o verbales también), por ejemplo, una persona se encuentra rabioso y puede manifestarlo verbalmente, también su cuerpo lo dice mediante: gestos, posturas, movimientos (rápidos, bruscos), expresión del rostro, color de la piel, mirada, ceño fruncido, labios apretados, respiración entrecortada y sonora.

Al observar y escuchar, estamos calibrando, y cuando aprendemos a calibrarnos a nosotros mismos, podemos entonces, cambiar si lo deseamos o continuar en el mismo estado, si éste es deseable y nos lleva a un estado de plenitud de recursos.

Desincronización

Opuesto a la sincronización, significa estar en total diferencia gestual, corporal y verbal, cambiando los parámetros de la otra persona, para que ésta, probablemente, sincronice con nosotros en un momento posterior y de esa manera, estaríamos liderando el proceso de comunicación con ella. En una situación de aprendizaje es particularmente importante, ya que a veces el alumno se encuentra en una posición que pareciera mostrar aburrimiento, cuando logramos que salga de ella, por medio de un estímulo que le llame poderosamente la atención, probablemente, cambiará de postura externa y su cerebro registrará otra actitud hacia el momento de aprendizaje.

Deslizamiento psicológico

Se deriva de la inducción, consiste en guiar a nuestro interlocutor, desde un modo de pensamiento, a otro, para entonces, inducirle a un cambio, se puede utilizar para dar fin a una discusión o para desparalizar a una persona que se siente atrapada en una sola opción para la solución de un problema o para actuar en una situación determinada.

Por ejemplo, se puede pasar de un modo kinestésico a uno visual o viceversa, de manera que la persona sienta la diferencia entre los dos momentos en los que usa uno u otro sistema: Por supuesto, esta estrategia se debe usar cuando la persona ya haya entablado un adecuado clima de comunicación con el interlocutor (rapport) y ya la persona con la que estamos interactuando, se siente en confianza con nosotros.

La diferencia entre **desincronización** y **deslizamiento psicológico**, es que esta última es gradual, como subir una escalera, peldaño a peldaño, para no perder la atención del interlocutor.

Inducción

Es el proceso mediante el cual se conduce a alguien hacia un estado de conciencia determinado. Mediante palabras, variaciones de tono de la voz, actitudes corporales, y otras maneras de inducir, guiamos a las otras personas, liderando el proceso de comunicación, para generar estados internos.

Nosotros siempre estamos induciendo a las personas, a la vez que ellas lo hacen con nosotros, lo importante es aprender mucho de ellas, después de observarlas y calibrarlas, para saber llevar de manera progresiva, hacia el estado deseado.

Metáforas

En PNL, se utiliza la metáfora, para designar aquellas historias (cuentos, anécdotas, parábolas, alegorías, etc.) que implican comparación y que tienen como fin, crear un clima para que el inconsciente capte mejor algún mensaje que se quiera enviar, para resolver algún problema.

Las metáforas sirven para dar mensajes de forma indirecta, llevando información que tal vez no sea aceptada de manera explícita, entonces se usan contenidos sencillos, para que, mediante la comparación, a la persona se le pueda encender algún foco apagado de su mente. Estas relaciones que establece el inconsciente por medio de la metáfora, son muy poderosas y tienen mucho más efecto que las

informaciones frontales, son sugerentes y envolventes, y cuando está estrechamente relacionadas con lo que se quiere transmitir en su estructura profunda, su efecto es inmediato y duradero.

Modelaje

Es una técnica que consiste en tener un “modelo” o “prototipo” y el observador pretende “copiar” o imitar el modelo, para lograr un estado deseado o adquirir una maestría en alguna determinada destreza. El observador analizará la estrategia exitosa y la reproducirá para mejorar su propia ejecución.

El modelaje es una de las estrategias más poderosas y siempre se han usado, por ejemplo en los deportes, cuando se inicia uno en ellos, se parte de un modelo que es quien nos sirve de paradigma, luego, al adquirir maestría en dicho deporte, comenzamos a agregar elementos nuevos al modelo y entonces, realizamos lo que se llama *automodelaje*. Uno de los aportes más importantes de la PNL es la posibilidad de tener modelos por los cuales guiarse y seguir instrucciones precisas de actividades exitosas ya probadas y comprobadas y saber exactamente cómo esos modelos realizaron con sus actividades de manera excelente, para proporcionarle una información útil con la que se pueda copiar el modelo y mejorarlo con el tiempo y con la destreza nueva adquirida.

El ser humano aprende en los comienzos de su vida, por imitación, de allí la importancia enorme de tener modelos apropiados, exitosos y eficientes que les permitan a los niños, desarrollar conductas que le lleven con precisión a lograr sus objetivos. Esto proporciona más seguridad en sí mismos, mayores oportunidades para ensayar la vida con sentido de responsabilidad y autoestima adecuadas, ha la vez que le provee de una forma de estar mejor adaptado al medio y deslizarse en él con recursos de óptimo desempeño.

Movimientos oculares

Según se ha estudiado, y lo vimos en el módulo anterior, las personas presentan una conexión neurológica innata que los hace mover los ojos en diversas direcciones, de acuerdo al sistema de representación que su cerebro está accediendo en un momento determinado, esto indica con bastante precisión, qué tipo de pensamiento está teniendo la persona, cómo está procesando su cerebro la información, y qué sentido de su sistema de representación está predominando en un determinado momento de la conversación.

Es decir, que observando a la gente, podemos detectar cómo piensa (no lo que piensa).

Rapport

Es el establecimiento de un clima de confianza, armonía y cooperación, lo cual garantiza una comunicación efectiva. Implica también la habilidad para colocarse en el lugar del otro, sintonizando con las emociones para enriquecer el carácter de las relaciones. En PNL se dice que cuando establecemos buen rapport con las personas, es porque compartimos modelos y mapas similares del mundo, por lo que la calibración, la flexibilidad y la sincronización nos pueden permitir lograr más rápidamente el rapport, ya que está demostrado que se establece mejor comunicación con las personas que se nos asemejan.

El rapport se realiza luego de:

- ✓ Observar
- ✓ Ajustar nuestra conducta a la del interlocutor

Tiene como objetivo:

- Dar respuestas según los modelos del otro
- Ampliar nuestro propio modelo del mundo
- Flexibilizar nuestra conducta
- Desarrollar carisma
- Propiciar cambios profundos y duraderos
- Conducir el proceso de comunicación

Para establecer rapport, se necesita:

- ✓ Observar
- ✓ Calibrar
- ✓ Sincronizar
- ✓ Inducir
- ✓ Reencuadrar
- ✓ Modelar
- ✓ Anclar

Relajación

Relajarse es distender los músculos, es destensarse, aflojar tensiones y eliminar las respuestas psicofisiológicas ante el estrés. Es una técnica que data de muchos siglos atrás y muy utilizada en países del oriente, pero que recién a comienzos del siglo pasado se le reconoció en occidente como un recurso que puede servir para eliminar uno de los males del ser humano actualmente: **es estrés**.

Cuando una persona está relajada, muchas de las zonas de su cerebro, emite unas ondas que están asociadas a la adquisición acelerada de conocimientos, se trata de las ondas alfa, las cuales pueden oscilar entre 7 y 14 ciclos por segundo.

Esto le provee de energía adecuada para que al mismo tiempo que se está tranquilo, se está receptivo, atento y consciente para recibir información y procesarla de manera más eficiente.

Por todo esto, la PNL se apoya en la relajación, como una técnica adecuada para “instalar” algunos programas , ya que cuando se está en relajación, el sistema cerebral está altamente preparado, pues su energía está armonizada y los potenciales eléctricos se encuentran más estables, por supuesto que podemos programarnos sin estar relajados, de hecho, una gran cantidad de experiencias negativas se graban en nuestro cerebro cuando estamos tensos, esto mismo es lo que se quiere evitar, cuando las personas están relajadas y tranquilas, son capaces de elegir qué cosas son las que desean que su cerebro procese y además lo hace más rápido pues dispone de más energía y tiene menos desgaste.

Reencuadre

Consiste en modificar el marco de referencia en el cual una persona percibe los hechos, para cambiar su significado. Cuando el significado varía, cambian también, las respuestas, las conductas y el estado emocional. No es la realidad la que cambia, sino la forma en que la vemos.

Los cuentos infantiles son ejemplos significativos de reencuadres, al igual que aparecen en chistes, anécdotas y en situaciones de la vida cotidiana en la que sucesos inesperados transforman por completo el marco de referencia.

Hay dos tipos de reencuadre:

I.- **De contenido:** tomar una afirmación y darle otro significado: “no estamos retrocediendo, estamos avanzando hacia atrás”. Ocurre cuando tenemos una situación y le damos un sentido distinto: “tienes muchas dudas acerca del tema, te felicito, estás muy interesado (a) en él”. “qué bueno que fallaste, la próxima vez será mejor”

II.- De contexto: Cambia el lugar de ocurrencia de un hecho o afirmación, para darle otro significado: ¿en qué situación esto podría ser adecuado? Por ejemplo, el niño rompe papel nuevo, le enseñamos a romper papel viejo para echarlo a la basura

Preguntas que nos podemos hacer para reencuadrar:

- ¿De qué me está protegiendo esta situación?
- ¿En qué otra situación esta conducta puede ser correcta?
- ¿Qué debo aprender de esta situación?
- ¿Qué pasaría si...?
- ¿Qué otra cosa en lugar de esta puedo hacer para resolver el problema?
- ¿Qué otra persona me puede ayudar en esta situación?
- ¿Y si fuera diferente?
- ¿Qué de bueno tiene esto malo que me está pasando?
- ¿Qué de malo hay en lo bueno?
- ¿Qué mensaje me trae este dolor de cabeza?

El reencuadre nos conecta con la multitud de opciones que tenemos para resolver un problema cuando lo percibimos como una oportunidad, en lugar sentirlo como una limitación.

Sensorialización

Es la visualización ampliada, cuando se hace una relajación o visualización, se utilizan los sentidos para estimular en la persona, la utilización de la multisensorialidad: se invocan, además de las imágenes visuales, las otras representaciones mentales relacionadas con la audición, tacto, olfato, gusto, sentimientos y emociones, sensaciones corporales, y toda la gama de posibilidades sensoriales y perceptivas que contribuyan a estimular una riqueza en el trabajo neurológico, que genere estados internos de plenitud de recursos.

Sincronización

Es una manera de establecer contacto con el interlocutor, mediante la reproducción de algunos de sus comportamientos, actitudes, verbalizaciones o actitudes. Para sincronizar, es necesario haber observado primero a la persona, calibrar su estado, y entonces, recrear de manera discreta, algunos de sus comportamientos, a fin de establecer rapport adecuado con ella.

Recordemos que nos mostramos más confiados con personas que se nos parecen, y al sincronizar, estamos “bailando” con el otro, la pieza que él (otro) nos invitó a bailar. Recordemos que sincronizar no significa “imitar”, aunque se le parezca bastante, es importante actuar con discreción, porque si la persona nota que le estamos imitando, se desconecta de nosotros y podría percibir que nos estamos burlando de ella. No se trata entonces de copiar los movimientos más evidentes, que son generalmente conscientes, sino de conectarse con aquellos más “inconscientes”, tales como, posturas, movimientos de párpados, respiración, ritmos, etc.

Estos comportamientos son típicos de una persona en particular y caracterizan su manera de percibir el mundo, por esto la sincronización adecuada logra establecer contacto inmediato, porque refleja la conducta del otro, tal cual como él es, así que se crea una afinidad que afianza la relación de manera rápida. Esto ocurre porque la comunicación se realiza con el hemisferio derecho de la otra persona y éste nos hace sentir intuitivamente si “hay química”. Una de las maneras más eficaces para aprender, es por imitación, si el docente o el padre sirven de “modelos creíbles”, los estudiantes copiarán sincronizando con las conductas que quieren aprender, del mismo modo, los adultos más espontáneos, fluidos y flexibles, tienden a sincronizar y a establecer mejor rapport con los pequeños, por eso, aprender a sincronizar nos puede convertir en excelentes líderes.

Existen varios tipos de sincronización:

- *Gestual*: Prestar atención y reproducir gestos, postura global, microgestos de la cara, ritmos de respiración, movimientos oculares.
- *Verbal*: Igualar algunos parámetros con el habla de la persona: volumen, velocidad, ritmo, timbre, tono, pausas, sistemas de representación utilizados.

Submodalidades

Dentro de los sistemas de representación, se destacan las submodalidades, que manifiestan la cualidad de éstos, es decir, son las maneras como nuestro cerebro clasifica y codifica las experiencias sensoriales y representacionales.

Las submodalidades profundizan en el conocimiento de cómo trabaja la mente y qué se puede hacer para cambiar la propia experiencia cuando ella no nos agrada. Por ejemplo, las imágenes pueden ser grandes o pequeñas, suaves o rugosas, los sonidos pueden ser fuertes o débiles, los olores pueden sentirse más cerca o más lejos, los sabores más ácidos o más dulces.

Se utilizan las submodalidades para darle más o menos importancia a una experiencia, por ejemplo, si una situación nos asusta, podemos aprender a minimizarla, visualizándola más lejana. Si la voz de una persona nos parece muy fuerte, podemos activar un “interruptor” mental, en la que le bajamos la voz a voluntad nuestra, etc. Las submodalidades nos pueden servir para alejarnos mentalmente de experiencias desagradables y dolorosas, y para acercarnos a aquellas que son placenteras y los niños pueden activar desde tempranas edades, un “interruptor” de experiencias negativas, que los alejen de ellas, para poder analizarlas con más objetividad sin necesidad de dejarse invadir por emociones perturbadoras.

Submodalidades visuales: Color, brillo, intensidad, claridad, contraste, velocidad, claroscuro.

Submodalidades Auditivas: Volumen, tono, tiempo, localización del sonido (cerca, lejos), altura, timbre, inflexiones.

Submodalidades Kinestésicas: Movimiento, tamaño, energía, contextura, relieve, peso, presión, sensibilidad.

Submodalidades Olfativo-gustativas: Intensidad del aroma o del sabor

Submodalidades emocionales: Más triste, menos triste, más alegre, enojado, iracundo, etcétera (termómetro emocional).

Trance

Es un estado de conciencia en el que la mente está más receptiva a las proposiciones que se le presentan (externas o internas), se podría decir que en ese momento, el cerebro está produciendo gran cantidad de ondas “Alfa” y la atención se puede concentrar con más precisión en un objetivo determinado, el elemento lógico-crítico puede estar en segundo plano y entonces surge en el primer plano, el contenido mental intuitivo y sugerente de la imaginación, la fantasía y la creatividad.

Es la intensificación y profundización de un estado de relajación, muchas nuevas estrategias de enseñanza (sofrolología, sugestología, etc.), utilizan el trance para aumentar la atención y la velocidad del aprendizaje. La palabra hipnosis ha estado asociada durante mucho tiempo a juicios negativos, si dejamos fuera esos prejuicios, podemos encontrar que, en manos de la PNL es una poderosa herramienta de persuasión, programación positiva y aplicación de estados trance para lograr cambios que en estado de vigilia normal no serían posibles, ya que los

bloqueos de la lógica a veces impiden que algunos contenidos de la conciencia se hagan visibles para propiciar esos cambios.

Muchas personas entran en “trance” cuando ven televisión, cuando están frente a alguien a quien admiran, cuando ven un hermoso y sugerente paisaje, o una obra de arte, cuando escuchan una envolvente música o cuando perciben un rico aroma. La PNL lo utiliza con mucho éxito para las terapias que trabajan con adicciones

Visualización

Se define a la visualización, como una manera de mirar internamente, se trata de ensayar con la mente, lo que posteriormente se realizará, este proceso ocurre cuando se está relajado y consciente. Las personas pueden “ver” con su imaginación, objetos, personas y situaciones. Se define también a la visualización, como la utilización de la mirada interna para el logro de metas. Las técnicas de visualización han sido ampliamente utilizadas para el entrenamiento de deportistas y artistas. La PNL se apoya en esta capacidad, para que las personas anticipen sus conductas, las ensayen y tengan más éxito cuando estén en situaciones de la vida real en las que se les exija actuación adecuada.

Recordando uno de los principios de la PNL (tanto la conducta interiorizada, como la externa, tienen las mismas vías neurales), la visualización crea nuevos caminos neurológicos para la producción de conductas deseadas. Las neuronas “aprenden” durante el ensayo visualizador, las vías que han de seguir para conseguir el éxito al ir tras un objetivo.

Esto nos lleva a visualizar poderosamente para lograr con más efectividad las metas, y para “instalar” programas adecuados en la “computadora mental”.