



# PROGRAMACION NEURO LENGUISTICA

## Historia de la P.N.L

La PNL surgió a principios de los años setenta en la Universidad de California, EEUU, cuando John Grinder (lingüista) y Richard Bandler (matemático, psicólogo gestáltico y experto en informática) se preguntaron cuál era la diferencia entre una persona común y una de éxito (aquellas personas brillantes que se destacan del resto a la hora de producir cambios en las personas y su entorno).

A partir de esta inquietud se dedicaron a observar la manera que tienen de comunicarse las personas que tienen éxito. De manera que inicialmente estudiaron a tres de los más grandes terapeutas de este siglo: Fritz Perls, el innovador psicoterapeuta y creador de la escuela de terapia conocida como Gestalt; Virginia Satir, la extraordinaria psiquiatra familiar, capaz de resolver difíciles relaciones familiares que muchos otros terapeutas creían intratables; y Milton Erikson, el famoso hipnoterapeuta.

Las líneas teóricas, el modo de trabajo e incluso la personalidad de estos terapeutas eran marcadamente disímiles, pero la intención de Bandler y Grinder no era la de señalar lo diferente, sino la de encontrar ciertas estrategias comunes en las intervenciones clínicas de los tres, sistematizarlas para poder aprenderlas y reproducirlas en otros contextos. Bandler y Grinder llamaron a este trabajo "modelar".

Descubrieron entonces que, en lo que estos magos hacen y cómo lo hacen, y en lo que dicen y cómo lo dicen, hay elementos que se repiten sistemáticamente: encontraron los patrones de comportamiento de aquello que siempre quedó en el terreno del "don natural".

Simplificaron estos patrones, los depuraron, y dieron forma y sistematizaron tres elementos que están presentes en toda actividad humana:

1. La Conducta externa: Aquello que la persona hace y dice.
2. El procesamiento interno: Aquello que la persona piensa y cómo lo piensa.
3. El Estado Interno: Lo que la persona siente y cómo lo siente.

Así construyeron el modelo de comunicación e intervención más poderoso descubierto hasta la fecha, que funcionaba en la práctica y podía enseñarse.

Sumaron a estas experiencias los apartados teóricos de Gregory Bateson, biólogo-antropólogo británico, especialista en Teoría de los Sistemas. Bateson realizó profundos aportes al modelo de Bandler y Grinder. Surgieron de esta unión dos orientaciones: una hacia el estudio de los patrones necesarios para sobresalir en cualquier campo (excelencia personal) y otra hacia los patrones de comunicación efectiva.

A partir de 1976 se decide denominar Programación Neuro-lingüística a este modelo. Originariamente aplicada a procesos terapéuticos, los resultados que se producían en forma extraordinaria hicieron trascender estas fronteras.

Hoy es aplicada en educación, en negociación, en ventas, en procesos de cambios organizacionales, en grandes empresas, y en todo lo que requiera habilidades de desarrollo personal.

### **¿Qué es la P.N.L.?**

La PNL (Programación ~~Neuro~~ Lingüística) es el estudio de la "experiencia subjetiva". Es un modelo coherente, formal y dinámico de cómo funciona la mente humana, de cómo las personas estructuran, perciben, representan y comunican su experiencia y las diversas implicaciones que esto tiene para el éxito personal.

La PNL es una metodología basada en la presuposición operativa de que todo comportamiento tiene una estructura... y esa estructura puede ser modelada, aprendida, enseñada y cambiada (re-programada).

Es esencialmente un modelo de comunicación efectiva, y es por eso que sus técnicas tienen aplicación en todos aquellos campos en que las personas se relacionan con otras, por ejemplo: Educación, Asesoramiento Empresarial, Ventas, Salud, Desarrollo Personal, Negociación, etc.

La PNL ofrece a las personas la posibilidad de conocer sus procesos internos, y de actuar sobre ellos modificándolos, utilizando técnicas sencillas y específicas para el desarrollo de estados de excelencia. Propone herramientas efectivas para el cambio humano y la expansión de las opciones individuales y de las organizaciones.

Incorpora material teórico de distintos campos como la cibernética, la lingüística, la teoría de sistemas, la psicoterapia, la teoría de la personalidad, la hipnosis y la neurofisiología.

El nombre engloba los tres elementos fundamentales que producen la experiencia y la conducta humana: neurología, lenguaje y programación:

**El término "Neuro"** (del griego Neurón o nervio) recoge la idea fundamental de que todo comportamiento proviene de nuestros procesos neurológicos. Percibimos la realidad a través de los sentidos, pero le damos significado mediante un proceso de interpretación, que siempre es subjetivo, y actuamos según ello.

**El término Lingüística** (derivado del latín "lingua"), indica que usamos el lenguaje verbal y no verbal para ordenar nuestros pensamientos y conductas, para construir nuestra realidad y para comunicarnos con los demás.

**Y Programación;** se refiere a los programas (de comportamiento) que producimos, entendiendo program a como el modo elegido para ordenar una secuencia de ideas y acciones con el fin de producir resultados. En P.N.L. el concepto de programa (extraído de la Informática) se homologa al concepto de estrategia.

"Si siempre haces lo que siempre has hecho,  
siempre obtendrás lo que siempre has obtenido.  
Si lo que estás haciendo no te funciona, haz otra cosa"  
Joseph O'Connor.

## **Supuestos de la P.N.L.**

También llamados Postulados, son un conjunto de principios que tienen distinto origen. Unos pertenecen a la Psicología Funcional americana, otros tienen sus fuentes en el Empirismo y el Pragmatismo, otros derivan de la Psicología y Psicoterapia Gestáltica y otros más provienen del enfoque sistémico. Estos principios fundamentan el Sistema de Creencias básico que avala o da soporte a las técnicas de la Programación Neurolingüística.

### **Supuestos Básicos:**

#### **1. El Mapa no es el Territorio,**

Frase acuñada por Korzybsky (Science and Sanity, 1933), usada por él como metáfora para explicar cómo el lenguaje constituye un mapa usado por las personas para representar la realidad que perciben. En tanto que la realidad pasa por diversos filtros (neurológicos, sociales e individuales) antes de ser percibida por nosotros, los seres humanos nunca podremos aprehender la realidad, tan sólo somos capaces de conocer nuestras representaciones de la propia realidad.

De hecho, no es la realidad, sino nuestros mapas 'neurolingüísticos' de la realidad los que le dan significado a nuestras experiencias y los que determinan nuestro comportamiento. Por ende, no es la realidad en sí la que nos limita o nos faculta, sino más bien nuestro mapa de la realidad.

Ningún mapa refleja al mundo en una forma completa y exacta.  
Así es posible afirmar que el mundo perceptible es siempre más rico que el modelo que se tiene de él.

Una anécdota de Picasso servirá para ilustrar dicha afirmación:  
Un extraño se acerca al maestro y pregunta por qué no pintaba las cosas tal y como eran en realidad.  
Picasso, un poco confundido contesta:  
No acabo de entender lo que quiere decir.  
El hombre saca una fotografía de su esposa.  
Mire - dijo -, como esto. Así es mi mujer de verdad.  
Picasso parecía incrédulo.  
- Es muy pequeña, no? ¿Y un poco plana, no?

Este supuesto encierra en sí una profunda sabiduría... Reflexionemos...  
si la "realidad" que vemos, la que te rodea en este momento, los problemas, los conflictos que parecen irresolubles, son en verdad "tu propia y particular manera de ver el mundo", tu "mapa privado y personal", entonces...¡SIEMPRE HAY OTRA MANERA DE VER LA "REALIDAD"!!!

Claro, no es fácil comprender las múltiples y profundas implicancias que esto tiene para tu vida... hay muchos obstáculos que nos impiden liberarnos. Pero aquí te doy otra buena noticia: NUESTROS PRINCIPALES OBSTÁCULOS NO PROCEDEN DEL EXTERIOR, SINO DEL INTERIOR... son las creencias, actitudes mentales, percepciones, que te limitan, y crean barreras en tu camino al éxito...  
Las afirmaciones que de nosotros mismos hacemos diariamente van conformando una realidad que se construye palabra a palabra, tal y como se construye una casa ladrillo a ladrillo.  
Si deseas un día alcanzar conductas mejores y potenciadoras, comienza por hablar y pensar bien de ti mismo. Si empiezas a repetirte que eres una persona creativa y llena de recursos para lograr soluciones a tus problemas, así comenzarás a ser y actuar.  
Ahora te proponemos un ejercicio que puedes practicar una y otra vez, todos los días de ser necesario.

- 1) Elige un lugar cómodo, espacioso y silencioso. De pie, cierra los ojos, y conectándote con tu respiración relájate lo más posible.
- 2) El sitio donde estás parado representa tu presente: aquí dejas todas las características que te definen como alguien sin creatividad o sin recursos. Despójate de estas características como si te quitaras un traje, y dando dos pasos hacia el frente siente que estás saliendo de tu pasado, ya sea éste reciente o remoto.
- 3) Ahora da tres pasos más hacia adelante y en este lugar está en tu futuro. Imagínate así en el futuro dentro de una semana, un mes, un año, etc. Siente como tu futuro se convierte en tu presente. Sal por una puerta de este lugar que ya tiene el cartel de Presente, y sal tal cual eres ahora en este futuro-presente; una persona llena de creatividad y recursos, práctica, con altos niveles de autoestima y autoconfianza.

Cuando estés saliendo inspira profundamente llevando estas nuevas sensaciones a lo más profundo de tu ser para que permanezcan allí atesoradas hasta que decidas vivenciarlas nuevamente.

## **2. Cuerpo y mente son procesos sistémicos y se influyen mutuamente**

Todos los procesos que ocurren al interior de un ser humano y entre los seres humanos y su entorno son de naturaleza sistémica, e interactúan como un circuito abierto de comunicación.

Tanto nuestros cuerpos, nuestras sociedades, así como nuestras visiones del mundo y de la realidad conforman una ecología de complejos sistemas y subsistemas que se hallan en continua interacción y que se influyen entre sí.

Nunca es posible aislar totalmente una parte del todo. Tales sistemas responden a ciertos principios de 'auto-organización' y de manera natural tienden hacia los estados óptimos de equilibrio u homeóstasis. Todos los modelos y técnicas de la PNL se basan en la combinación de estos dos principios, de los que se desprenden también las **Suposiciones Operativas:**

## **3. Todo comportamiento tiene una intención adaptativa positiva**

Toda conducta tiene como objetivo conseguir algún beneficio. La PNL distingue entre la intención o propósito de una conducta y la conducta en sí. De igual modo, una persona no es su conducta. La conducta sólo nos parece negativa debido a que no conocemos su propósito. La PNL se encarga de darnos medios de alcanzar esos objetivos, medios alternativos más eficaces que expandan nuestras opciones como seres humanos, sustituyendo así las conductas o respuestas limitadoras.

## **4. Todo comportamiento es útil en determinado contexto**

Es necesario analizar todo comportamiento a la luz del contexto o ambiente donde se desarrolla, ya que de otro modo tal comportamiento puede parecer ilógico, irracional o fuera de lugar.

## **5. Las personas cuentan potencialmente con todos los recursos necesarios para cambiar y para actuar eficientemente.**

Si no los tienen los pueden aprender. Dentro nuestro están todas las capacidades que necesitamos para realizar los cambios, siempre que podamos acceder a ellos.