

Vida propia Vínculos

Hay otra forma de hablar, y que justamente no tiene que ver con las palabras. Aunque parezca sorprendente, dicen que sólo el 7% de aquello que expresamos proviene de ellas. El 93% restante corresponde al tono y al volumen de la voz, a la gestualidad y a la actitud corporal que acompañan lo que sale de nuestra boca. De eso se encarga la programación neurolingüística (PNL), que comenzó a principios de los años '70 y con su surgimiento generó divisiones: para algunos es una pseudociencia; para otros, una herramienta a más de la cual se vale la psicología. Ese es apenas el comienzo. "Me lo dijo de mala manera", "no es lo que me dijo, sino la actitud con la que lo dijo", "ese tono conmigo no lo uses": todos alguna vez se encontraron diciendo o escuchando alguna de estas frases. Una misma oración puede ser amable o agresiva, convincente o sembradora de dudas, según el tono de emisión y la actitud que adoptamos al expresarla, y de eso habla la PNL. De eso y de los atajos o barreras que la pose, el tono y la actitud pueden generar, también. "Muchas veces no nos damos cuenta de que nuestro cuerpo traiciona el contenido diplomático que nos proponemos formular. Este juego ambivalente es percibido por el destinatario y lo carga de incertidumbres y resentimientos que estallan luego con un motivo aparentemente trivial. Pero qué pasa entonces con el lenguaje secreto", se pregunta Axel

No sólo de palabras vive el mensaje

Preponderancia del tono y los gestos. Para la programación neurolingüística (o PNL), el significado de lo que decimos se juega en la respuesta que genere en el otro, más allá de cuál sea nuestra intención.



Presello, director del Instituto de Formación e Investigación en Programación Neurolingüística de la Argentina, quien describe a la disciplina como "una técnica de vanguardia". "El principio de todo consiste en aceptar que somos responsables de nuestra propia comunicación. El verdadero significado de cada mensaje es la respuesta que suscita en el otro, independientemente de nuestra intención."

Los seguidores de la PNL dicen que su fundamento comenzó antes de que la técnica haga furor y que la respuesta la dio Albert Einstein cuando dijo: "Si siempre haces lo mismo, siempre obtendrás los mismos resultados". Lo cierto es que a más de treinta años de su creación muchas personas desconocen qué es la PNL y otras tienen una idea un tanto confusa. Otras saben su definición pero desconocen para qué sirve y muchas ya la han estudiado pero luego **no saben cómo aplicar**

la. "Estarea de un trainer en PNL enseñar qué hacer con lo aprendido y es nuestra tarea explicar qué se puede hacer con PNL aun cuando no se la haya aprendido", abunda Presello, feliz de que la institución internacional con sede en Suiza haya reconocido a la entidad local.

El primer uso de la PNL fue terapéutico, aunque ahora sea codiciada por publicistas o vendedores. Justamente, de la observación de terapias como Fritz Perls y Milton Erickson. Richard Bandler y John Grinder filmaron sus sesiones y pasaron días enteros mirando esos rodajes, estudiando los patrones del len-

Vida propia Vinculos

Texto: Clansa Ercolano
Ilustración: Daniel Roldán

guaje y enfocándose en cómo rompían con las creencias limitantes de sus pacientes. Bandler comenzó a armar su propio grupo terapéutico con varios pacientes voluntarios, y Grinder al observarlo le dijo: "Si me enseñás lo que hacés te diré cómo se llama", Bandler, de tanto observar a los grandes terapeutas, había incorporado las técnicas en forma inconsciente. Grinder, quien era un profesor de lingüística, cooperó en estructurar el proceso y ponerle nombre a cada cosa: "Por supuesto que si los patrones exitosos –en este caso patrones lingüísticos– que habían encontrado provenían de terapeutas, el libro fue destinado a personas que quisieran ayudar a otras. Y es por esta razón que el primer destino de la PNL fue netamente terapéutico". Con el correr del tiempo, el concepto estaba más claro: quienes eran cultores de la PNL se dedicaban a estudiar lo que hace alguien exitosamente, estructurarlo en procesos (conductuales y cognitivos) y enseñárselos a quien le interesa aprenderlo. "Por definición la PNL se utiliza para llevar a una persona de un estado presente a un estado deseado. En los casos terapéuticos, por ejemplo, sería algo como *estado presente: 'Me llevo mal con mi marido/ estado deseado: 'Quiero tener un buen matrimonio'*", explica Marta Ugarte, trainer internacional en PNL. En el terreno comercial, donde la PNL también incursiona, se cree que las personas compran productos y servicios para pasar de un estado presente (la situación actual) a un estado deseado (la situación en la que les gustaría estar). "La necesidad es la distancia entre el punto en que uno está ahora y aquel en el que querría estar en el futuro. A los clientes no les importan nuestros productos, lo que les

Textual

"Muchas veces no percibimos que nuestro cuerpo traiciona el contenido diplomático que le damos al mensaje."

AXEL PRESELLO
ESPECIALISTA EN PNL

importa es su propia necesidad", subraya la trainer.

El cerebro actúa como una gran computadora; cuando a veces apenas existe un sistema operativo, pero con el tiempo y las experiencias que ingresan por los cinco sentidos, se incorporan programas. Algunos de ellos son muy útiles pero otros no tanto, sólo están ahí porque tienen una ganancia secundaria o protectora. Lo que la PNL intenta hacer es que las personas puedan seleccionar el programa que más les conviene para cada ocasión, en lugar de que se ejecute el que está más a mano, o saliendo de la analogía, el que se acostumbra utilizar.

La palabra "neuro" de neuro-lingüística, proviene del propio proceso de asimilación de los programas a través de las neuronas sensoriales. Y el proceso de ejecutar los programas a través de las neuronas motoras. Y es "lingüística" porque es el lenguaje corporal como el lenguaje verbal el que permite realizar esa ejecución. Presello agrega que la PNL se trata, ni más ni menos, de un modelo que explora cómo trabaja la mente. "Se usa para programarnos a nosotros mismos y que nuestros emprendimientos nos resulten fáciles y eficientes, estudia la estruc-

tura de la experiencia subjetiva del ser humano: cómo, a través de sus sentidos, las personas perciben el mundo y cómo, en función de lo anterior, elaboran ideas y asumen comportamientos".

La PNL intenta demostrar, por ejemplo, por qué, ante un mismo suceso, están los que se deprimen y los que salen adelante sin mayores dificultades. La diferencia entre unos y otros radica en la manera de encausar las experiencias y expresarlas. Si el resultado alguna vez fue óptimo, ese programa queda guardado en la base de datos del cerebro y se lo vuelve a aplicar reiteradas veces –aunque fuera del contexto adecuado puede arrojar desenlaces inesperados–: "La habilidad consiste en saber qué programa ejecutar en cada momento y situación. Es importante saber que el cerebro puede reprogramarse y que a esos programas los ejecutamos a través del lenguaje corporal, palabras, gestos y diálogos internos". Sabrina Mittelman cuenta su experiencia, su antes y después ante el problema de no conseguir trabajo aunque estaba capacitada. "Yo había estudiado, hacía cursos, pero iba muy nerviosa a las entrevistas, eso que sabía no lo podía transmitir y obvio, no me llamaban nunca –recuerda–. No era mi currículum, era cómo hablaba y hasta mi postura, el papel del cv parecía dissociado de mí misma." Luego de entrenarse, Laura entendió que para el resto, se es lo que se transmite: "La realidad existe, pero está distorsionada por nuestros filtros neurológicos, sociales y culturales. Quienes más se acercan al concepto de realidad son los niños, porque no tienen incorporados todos los filtros de los adultos", reflexiona. "La mente graba mandatos, conceptos y con la mente pasa más o menos lo

misimo. Cuando uno es chico, incorporado de adolescente, incorpora una programación, y siempre actúa dentro de ese marco", opina Silvia Freyre, experta en diferentes técnicas de aprendizaje y también en PNL. "Por eso cuando no nos va bien con ese programa tenemos que cambiarlo o ampliarlo, sacar lo que no nos sirve y cargarle nuevos mandatos. Esto se llama re-programación mental. La voz de nuestra primera educación ya está instalada en nuestro cerebro y ahora es nuestro crítico interno quien repite lo que para otros era bueno o malo. Reconocer a ese crítico es algo que se aprende", dice Freyre, quien ya publicó libros y numerosos artículos sobre el tema. Si alguien utiliza la denominación "mecánico" para referirse a un humano, puede decirse justamente que esto deshumaniza a la persona. Sin embargo, desde la PNL se señala que analizar estos mecanismos usando como ejemplo la propia experiencia puede servir para aportar nuevas pautas y herramientas que logren mejoras en la calidad de vida. "Tal vez nos sorprenda comprobar hasta qué punto esta dimensión mecánica está gobernando nuestras actitudes, y de qué manera esto puede estar perjudicándonos. Lo contrario a la mecanicidad es el comportamiento consciente, y el acto de observar y analizar nuestro mecanismo es un a manera de arrojar sobre el mismo una luz de conciencia. Esta conciencia nos devuelve el poder de decidir entre responder de acuerdo a los condicionamientos del pasado, o brindar nuevas respuestas creativas a las circunstancias", concluye Freyre.

+ data
www.iafi.com.ar