



La Merced y
San Francisco Javier

jhu
jesuitas
Burgos

Programación neurolingüística

Autores: **Sarah María Olariaga Guardiola y Ana Martín Ramírez**

Tutor: **David López Hurtado**

CENTRO EDUCATIVO LA MERCED Y SAN FRANCISCO JAVIER
JESUITAS BURGOS
CURSO 2017 - 2018

Índice

1. Abstract:	3
2. Objetivo:	3
3. ¿Qué es la programación neurolingüística?	3
4. Orígenes.....	4
5. ¿Cómo actúa la programación neurolingüística?	5
• Sistema de representación sensorial.....	5
• Intelectual vs. Afectivo	9
6. PNL aplicada	10
Educación.....	11
En un ambiente laboral y profesional.....	12
En los deportes	13
Salud	14
7. Análisis y resultados	19
Conclusión final	20
Bibliografía	21
Anexo 1.....	22

1. Abstract:

La PNL es una propuesta, un modelo para entender cuáles son las estructuras de la experiencia subjetiva que conforman la mente humana, más allá de la evidente estructura neuronal o del comportamiento del individuo. Presenta herramientas eficaces que pueden ser aplicadas en cualquier interacción humana donde haya un proceso comunicativo. Ofrece técnicas específicas por las cuales el individuo puede modificar la manera en la que percibe, filtra y organiza los estímulos sensoriales que recibe, por lo que, nos permite efectuar cambios profundos y duraderos de forma rápida y fácil.

2. Objetivo:

El objetivo de este trabajo es dar a conocer la programación neurolingüística y algunas de sus aplicaciones. Presentar sus herramientas de cambio y reprogramación de la mente así como hacer saber técnicas para el trabajo de la misma. Además, hemos realizado un test al curso de primero de Bachillerato en el colegio "La Merced" para analizar los diferentes tipos de lenguaje de unos alumnos.

3. ¿Qué es la programación neurolingüística?

La PNL es una propuesta, un modelo para entender cuáles son las estructuras de la experiencia subjetiva que conforman la mente humana, más allá de la evidente estructura neuronal o del comportamiento del individuo. Su aplicación no es otra que la de mejorar nuestra calidad de vida.

Presenta herramientas eficaces que pueden ser aplicadas en cualquier interacción humana donde haya un proceso comunicativo. Ofrece técnicas específicas por las cuales el individuo puede modificar la manera en la que percibe, filtra y organiza los estímulos sensoriales que recibe, por lo que, nos permite efectuar cambios profundos y duraderos de forma rápida y fácil. Así mismo, distintos métodos para potenciar determinadas habilidades como el desarrollo personal, el enriquecimiento de las relaciones interpersonales e, incluso para tener una visión objetiva de uno mismo. Convirtiéndose en un complemento idóneo de la Inteligencia Emocional.

La PNL no pretende dar una explicación de por qué se generan estas estructuras, sino retratar su funcionamiento. Como dice Bandler: si algo no funciona, cambia de estrategia.

Ejemplo: un ingeniero no necesita saber por qué los electrones se mantienen en órbita alrededor de un núcleo para diseñar una máquina que funcione con electricidad. Es más importante entender cómo interactúan las diferentes partes entre sí que por qué lo hacen.

Se podría comparar con un programa informático; a los ordenadores se les programa una serie de órdenes de manera lógica y siguiendo unas reglas, lo cual lo traducen a una serie de operaciones. Richard Bandler, se dio cuenta que los humanos seguíamos programas o secuencias de comandos en nuestros procesos mentales y que una misma estrategia se podía utilizar en diferentes personas, igual que diferentes programas se pueden utilizar en diferentes ordenadores.

Como se cita en la introducción de Programación Neurolingüística Vol. I:

“Para nosotros, el comportamiento es programado al combinar y secuenciar representaciones neurológicas (imágenes, sonidos, sensaciones, olores y sabores) ya sea que esa conducta involucra una decisión, golpear un balón, sonreírle a una persona del sexo opuesto, visualizar la ortografía de una palabra o enseñar física”.

De esta forma, la PNL es la tecnología del modelado de la excelencia y de la consecución de la libertad personal, ya que permite a una misma persona aumentar su número de respuestas ante una situación, haciéndolo más flexible y por lo tanto, con más control sobre cualquier situación. (Pirla s.f.)

Como dijo el Dr. Mario Puig en una conferencia magistral: “No somos libres en todo, pero si somos libres en cómo interpretar los eventos y que decisiones tomar; por ello hay que dar importancia a decisiones que son capaces de cambiarnos la vida. Todos tenemos desafíos personales, profesionales, de salud, etc. Nuestra mente hace siempre una valoración: tengo o no recursos para hacer frente a esos desafíos.” (D. M. Puig s.f.)

4. Orígenes

Comenzó en los años 70 cuando John Grinder y Richard Bandler, se plantearon cómo es posible que dos personas con la misma formación y supuesta capacidad, tengan resultados diferentes siendo considerado uno excelente y otro, competente. Para ello reunieron a algunos de los mejores psicoterapeutas del momento y tras una observación sistemática comprobaron que la clave del éxito procede del empleo de unos procedimientos y unos patrones de comunicación específicos. (Pirla s.f.) Basándose en esto, elaboraron un sistema de modelado conductual y lo llamaron Programación Neurolingüística:

- Programación: habilidad de organizar nuestra comunicación y nuestros sistemas neuronales para alcanzar metas y resultados deseados y específicos.
- Neuro: sistema nervioso por medio del cual la experiencia es recibida y procesada a través de los cinco sentidos.

- Lingüística: lenguajes y sistemas de comunicación no verbal, por los cuales representaciones neuronales son codificadas, ordenadas y provistas de sentido

La PNL es el estudio de la experiencia subjetiva, es decir, "cada persona es un mundo distinto, ya que, tiene motivos conscientes, inconscientes y otros aún más inconscientes que la hacen ser, actuar y comunicarse de una manera determinada" Torres, José. Director de la Escuela Ecuatoriana de PNL y profesor de ESPOL. 17 de Febrero, 2011.

5. ¿Cómo actúa la programación neurolingüística?

Por medio de las estructuras neurológicas y su forma de operar a través de los sentidos, el aspecto lingüístico de nuestra comunicación, pues con el lenguaje construimos nuestra realidad. Y los programas mentales, que se refieren a las estrategias y secuencias internas que son elaborados por la mente al llevar a cabo una tarea. Estas actúan de manera similar a como lo hacen los programas de ordenador. (Lakin s.f.)

- Sistema de representación sensorial

La PNL funciona con meta-programas en los que se subdivide la disciplina. Uno de los más importantes es el de sistemas de representación sensorial, el cual supone que cada persona tiene una forma predominante de percibir la realidad, que puede ser: visual, auditiva o kinestésica (sensaciones).

(Dilts 1999)

a) VISUAL

Características físicas y fisiológicas:

- o Postura algo rígida.
- o Se señalan los ojos.
- o Hacen movimientos muy rápidos.
- o Manos muy móviles.
- o Levantan y adelantan el mentón.
- o Movimientos hacia arriba.
- o Respiración superficial, alta y rápida.
- o Voz aguda, ritmo rápido, habla entrecortada.

Las personas visuales son muy organizadas, hablan muy rápido, describen con detalles objetos y personas, tienen ortografía impecable, se preocupan mucho por su aspecto personal, combinan muy bien su ropa. Prefieren hablar de forma precisa y objetiva. En general son bastante impulsivas a la hora de tomar decisiones.

¿Cómo piensan?

Piensan en varias cosas al mismo tiempo. Piensan en imágenes que a su vez representan ideas. Pueden crear varias imágenes al mismo tiempo, moverlas alrededor del pensamiento, agregar más o unir dos para crear otra nueva. Trabajan bien con ideas abstractas, matemáticas, áreas contables, sistemas, razonando para resolver problemas, etc. Tienen habilidad para percibir la comunicación no verbal y para la percepción social.

Reaccionan y responden mejor a estas palabras: mirar, imagen, foco, imaginación, visualizar, perspectiva, ojo, enfocar, observar, visión, vigilar, ver, mostrar, etc.

b) AUDITIVO

Características físicas y fisiológicas:

- o Postura distendida.
- o Posición de escucha telefónica.
- o Hombros balanceados.
- o Se señalan el oído.
- o Se tocan los labios.
- o Voz bien timbrada, musical.
- o Ritmo mediano.
- o Utilización de palabras auditivas.

Las personas auditivas son rítmicas al conversar, están prestas a escuchar y a formular preguntas, les encanta la música y suelen tener facilidad para los idiomas. Analizan a partir de lo que escuchan, y les gusta obtener información antes de tomar decisiones. En general son más relajados y no tan impulsivos para tomar decisiones.

¿Cómo piensan?

Piensan de una manera lineal, una idea continúa a la otra en una línea. Piensan en una idea a la vez y luego la “desplazan” para darle espacio a otra. El proceso de pensamiento es más lento y completo. Son las personas que interpretan bien los textos, la comprensión escrita y hablar bien en público.

Reaccionan y responden mejor a estas palabras: decir, acento, ritmo, alto, tono, sonar, resonar, monótono, sordo, timbre, pregunta, acentuar, audible, claro, discutir, proclamar, notar, escuchar, gritar, hablar, gesticular, silencio, callar, vocal, agudo, mudo, etc.

c) KINESTÉSICO

Características físicas y fisiológicas:

- o Postura muy distendida.
- o Pies en la tierra.
- o Hombros sueltos y relajados.
- o Gesticula hacia sí mismo, señala el pecho y el vientre.
- o Cabeza hacia abajo.
- o Movimientos que miman las palabras.
- o Respiración profunda y amplia.
- o Voz grave, ritmo lento con muchas pausas.
- o Referencia a las sensaciones en la elección de las palabras.

Las personas kinestésicas suelen preocuparse poco por el orden, les encanta la comodidad, se expresan con facilidad a nivel emocional, hablan despacio, como mimando las palabras, les gusta la comida y el mundo social. En general no son nada impulsivos ni acelerados para tomar decisiones, y antes de tomarla, la han pensado y meditado bastante.

¿Cómo piensan?

Los pensadores kinestésicos confían en sus emociones, sentimientos y sensaciones. Ellos conocen más a través de lo que sienten que a través de lo que piensan. Ellos pueden involucrarse en lo que están haciendo y tener otros asuntos en mente a la vez, además de sobrellevar bien las distracciones. Expresan sus sentimientos cómo se expresan a sí mismos, a través del arte, la escritura, el teatro, etc.

Reaccionan y responden mejor a estas palabras: tocar, contacto, empujar, acariciar, sólido, cálido, templado, frío, áspero, agarrar, empujón, presión, sensible, estrés, tangible, tensión, toque, concreto, suave, arañar, sostener, rascar, sufrir, pesadez, liso. (Vellegal 2004)

Podemos comparar las diferencias con una misma frase en los diferentes sistemas:

Genérico	Visual	Auditivo	Kinestésico
Le comprendo	Ya veo lo que quiere decir	Le escucho, prosiga. Sintonizo	Capto lo que usted dice
Quiero comunicarle una cosa	Quiere que eche una ojeada a esto	Quiero decir esto bien alto y claro	Quiero que usted se haga cargo de esto
¿Comprende lo que quiero decir?	¿Tiene usted una imagen bien clara?	¿Le suena lo que se ha dicho aquí?	¿Cómo se siente este argumento?
Sé que es cierto	Lo sé, sin sombra de duda	Esa información es correcta, palabra con palabra	Es una información solida
No estoy seguro de esto	No lo veo claro	No me suena	Me parece que no le sigo
No me gusta lo que está haciendo	No lo veo	Esto me suena mal	Esto me choca
La propuesta es buena	Es una bella propuesta	Es una propuesta armoniosa	Es una propuesta cálida y tranquila

(Vellegal 2004) Ilustración 1 Tabla de lenguaje

- Intelectual vs. Afectivo

Al igual que hay diferentes tipos de interpretación del lenguaje, las personas pueden tender más a regirse por la razón o por lo sentimientos. Un claro ejemplo de esto son los filósofos del S.XVII como René Descartes: padre de la filosofía racionalista “pienso luego existo”. Solo se fijaba en la razón despreciando las emociones. Sin embargo el francés Blaise Pascal defendía que el corazón tiene razones que la razón desconoce. (M. A. Puig 2015)

El corazón y la cabeza están coordinados pero somos nosotros los que los desequilibramos. Lo intelectual y lo afectivo son como la cara y cruz de una moneda, son independientes pero van siempre juntos, sin una no hay otra

A modo de curiosidad, si a alguien le piden que levante la mano y se señale a sí mismo, si es una persona de pensamiento racional, su dedo apuntará desde arriba. Si en cambio, su dedo apunta desde el centro, es una persona de pensamiento emocional.

Además de estas clasificaciones, existen herramientas que favorecen el coaching, como los seis patrones universales diferenciados por su lateralidad:

Si la Mirada está hacia arriba:

- o A la derecha: Elaboración de imágenes, invención visual
- o A la izquierda: Recuerdo visual

Si la Mirada está horizontal

- o A la derecha: Elaboración de sonidos, invención auditiva
- o A la izquierda: Recuerdo auditivo

Si la Mirada está hacia abajo

- o A la derecha: emociones, sensaciones, sabores
- o A la izquierda: diálogo interior, auditivo.

(Lakin s.f.)

Movimientos Oculares: Patrón de Richard Bandler

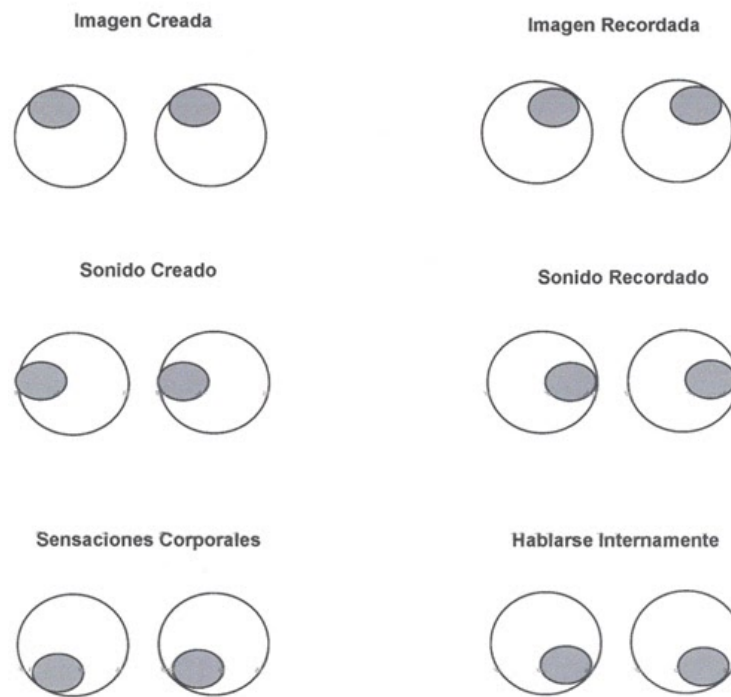


Ilustración2/ Movimientos Oculares: patrón de Richard Bandler

(Toro-Lira 2008)

6. PNL aplicada

El fin del tratamiento con PNL es eliminar las limitaciones de nuestro subconsciente, es decir, creencias limitantes que no nos dejan avanzar, que nos provocan fobias, alergias...

El PNL nos ofrece la oportunidad de descubrir el potencial de nuestro cerebro para “reprogramar” nuestras creencias y reducir los pensamientos y emociones negativas.

Todo está en cómo percibimos nuestra realidad, la cual es subjetiva. Es decir, somos lo que creemos que somos. Desde esa presuposición, cada persona tiene todos los recursos para conseguir lo que se proponga y lo que se pretende es potenciar todos esos recursos y ponerlos al servicio de un objetivo.

(Vellegal 2004)

El coaching (proceso metodológico que pone en práctica/aplica PNL) se está convirtiendo en la forma ideal de mejorar nuestro estado de salud ya que no se posiciona sobre el problema, sino sobre la persona; no se centra en lo negativo, sino que trabaja sobre lo positivo y mira poco al pasado y mucho al futuro. Te ayuda a comprender quién eres, para poder llegar donde quieres, potenciando todos tus recursos. No presupone nada, sólo a lo que tú aspiras.

Una creencia es un filtro perceptivo del subconsciente que aunque la hayamos formado nosotros mismos la tomamos como si fuera una realidad, por ello necesitamos a un coach para identificar y ayudar a eliminar. Esto es importante, una creencia puede limitar la vida de una persona, y puesto que vivimos al nivel de nuestras creencias, afectan nuestra manera de vernos a nosotros mismos, como a los que nos rodean. Asimismo tienen acceso directo a la inteligencia, la imaginación o la creatividad.

Al igual que estas creencias se pueden eliminar para mejorar nuestra calidad de vida, también se puede introducir una creencia positiva en nuestro subconsciente. Para ello, se utilizan anclajes; una de las técnicas más aplicadas dentro de la PNL. Se basa en asociar un estímulo a un conjunto de estados emocionales.

Ejemplo: Escuchas una canción y esta te recuerda a un momento, gesto, persona o objeto que da paso a un conjunto de sensaciones internas

(M. A. Puig 2015)

EDUCACIÓN

En el campo de la educación ayuda a tener un mejor entendimiento de la forma de trabajar de los alumnos de diferentes edades, para poder tratar con ellos y posibilitar un aprendizaje con mayor facilidad. El maestro tendrá más visión de las necesidades de cada estudiante, en especial para jóvenes con dificultades. El PNL puede enseñar a controlar su mente tanto para aprender con mayor eficacia como para elaborar deberes que, a menudo, son monótonos y se alargan por la falta de un enfoque correcto en el lenguaje.

Compone un poderoso mecanismo de ayuda tanto para maestros como para estudiantes, con aplicaciones efectivas en desarrollo de capacidades y rendimiento en el estudio, contando con estrategias para el aprendizaje. (Santamaria s.f.)

Fortalece la creatividad, o el aprendizaje de las matemáticas, física, la química, etc. Mejora las relaciones en el aula: solución de conflictos. Se aprende armonizar la relación docente-alumno, comunicando a cada uno su nivel y estilo propio. El profesor tiene más repertorio y medios que enseña con más fluidez, además de convertir los fallos de los alumnos en experiencias para construir la personalidad de estos. Despierta la motivación e interés en el colegial y mantiene sus niveles de atención e incluso fomenta la eliminación del pánico escénico. En definitiva, permite un cambio significativo en el rendimiento académico y personal del estudiante.

El punto medio entre lo que los profesores quieren que los alumnos sepan y lo que los alumnos quieren aprender, sugiere un ajuste de los dos propósitos de una negociación.

Sin embargo, gran parte de nuestros aprendizajes nos llegaron de forma intuitiva y sólo percibimos los resultados. Debemos crear un ambiente que amplíe las oportunidades de enriquecimiento, en el que las personas se puedan mostrar como son, donde los estudiantes aprendan a asumir responsabilidades y, como consecuencia, más pendientes de su desarrollo propio.

(htt2)

Desde esta perspectiva, el ciclo educativo está cimentado sobre la base de la comunicación, si ésta no es abierta, el mensaje no es transmitido correctamente. Igualmente afirma, que la educación favorece la cultura, por ello es tan importante la aplicación de la PNL en situaciones instructivas, tanto en el hogar como en la escuela. El fin es descubrir las estrategias que registren todo comportamiento, elaborarlas correcta y estructuradamente para proporcionar modelos de eficacia, éxito, provecho y perfección.

(Martinez s.f.)

EN UN AMBIENTE LABORAL Y PROFESIONAL

Las empresas, en los últimos años, han captado que los conflictos personales de los trabajadores influyen claramente en su rendimiento y, en consecuencia, su productividad, eficiencia y eficacia. Por este motivo, se ven interesadas en técnicas de PNL.

José Luis García, director de Comercialización del Instituto Venezolano de Programación Neurolingüística, señala la importancia de contratar a personas que estén bien a nivel integral y más aún si tienen puestos de alto cargo con el peso de tomar decisiones.

Gracias a herramientas y técnicas sencillas, se pueden trabajar las relaciones interpersonales con los clientes y compañeros de trabajo. Puede ayudar en: coordinación de encuentros y reuniones de negocios o/y políticas, influencia en programas y decisiones, preparación de entrevistas, sistemas de comunicación claros y convincentes, selección y evaluación real de candidatos, persuasión entre compañeros y directivos, etc. Además, se pueden solucionar numerosos problemas y a la vez hacer la empresa más competitiva. Sabiendo escuchar, conversar y sentir, se hace mucho más llevadero el conflicto.

Otra forma de lograr un crecimiento en la empresa mediante PNL, es con la aplicación de estas técnicas a la creación de nuevas estrategias de marketing o selección de personal a la hora de trabajar en el departamento de recursos humanos, por ejemplo, o publicidad.

(Martínez s.f.)

“La comunicación es un eje transversal de la empresa. Si ésta tiene un proceso de comunicación eficiente, va a trabajar mucho mejor. Si se mejora la comunicación, tiende a mejorarse todo el proceso”

- García, José Luis

EN LOS DEPORTES

Se trata de uno de los sectores que más ha aclamado esta técnica. Promovido, en gran parte, por los visibles resultados obtenidos por quienes ya han aplicado PNL en la disciplina deportiva que practican.

(Alto rendimiento s.f.)

Los Entrenadores Deportivos son más venerados y almacenan mayor número de éxitos cuanto mayor es su dominio de herramientas y técnicas de “coaching”, PNL y otras disciplinas que les permiten obtener resultados de sus pupilos nunca antes vistos. En Internet, abundan testimonios y casos de éxito. “Excelencia deportiva”, (Garratt 2007), aporta todas las pautas a seguir para que el lector lleve a cabo una evolución centrada y planificada de su meta. Da especial importancia de la preparación mental y física, así como la necesidad de desarrollar unas creencias positivas y no limitantes. Aquí algunos de los temas que trata:

- Prepararse psicológicamente
- Mejorar la memoria
- Actividades de ensayo mental
- Desarrollar estrategias para el éxito
- Actividades de mentalización
- Prestar atención a aquello que funciona
- Reconocer señales que identifican el éxito
- Crear estrategias efectivas de preparación
- Relajarse
- Desarrollar la autoconfianza
- Afrontar las dificultades.

Una manera de corroborar los resultados de la PNL en el campo del deporte, es realizar reuniones informativas, en donde los interesados, luego de presenciar una conferencia, se muestren abiertos a

obtener más información acerca del tema. A su vez, dar una "Demostración" de lo que el Deportista o Cuerpo Técnico puede conseguir con PNL.

(E. B. A. s.f.)

SALUD

En este campo, es útil tanto para la salud física como la emocional. La salud está relacionada con el entorno, con hábitos, con nuestras capacidades de vivir una vida sana, y nuestras capacidades de cuidarnos y recuperarnos. Normalmente, cuando nos encontramos mal o tenemos una enfermedad (dolores de cabeza, insomnios, contracturas musculares, ansiedad, fibromialgias, etc...) buscamos soluciones en el exterior en forma de remedio, como pautas, medicamentos o terapias que reduzcan los síntomas. Pero, muchas veces, o la mayoría, no somos conscientes de que nuestros dolores tienen un alto componente emocional (hasta un 90%) y no físico.

(Vellegal 2004) (CARRIÓN 2001)

Nuestras creencias, fruto de la suma de nuestras emociones y nuestros pensamientos, son potenciadoras de nuestra conducta (soy capaz de llevar una vida sana) o pueden ser limitantes (no tengo voluntad para dejar de fumar). Los pensamientos negativos suelen potenciar nuevos pensamientos negativos, formando un círculo vicioso del que es difícil salir.

Asimismo debemos diferenciar entre dolor y sufrimiento.

Ejemplo:

- Dolor: te golpeas el dedo con un martillo.
- Sufrimiento: "Mira que soy inútil." En este caso, es innecesario llenarse de culpa para aprender, simplemente observar para cambiarlo.

El PNL nos ofrece la oportunidad de descubrir el potencial de nuestro cerebro para "reprogramar" nuestras creencias y reducir los pensamientos y emociones negativas.

Todo está en cómo percibimos nuestra realidad, la cual es subjetiva. Es decir, somos lo que creemos que somos. Desde esa presuposición, cada persona tiene todos los recursos para conseguir lo que se proponga y lo que se pretende es potenciar todos esos recursos y ponerlos al servicio de un objetivo.

(M. A. Puig 2015)

El coaching (proceso metodológico que pone en práctica/aplica pnl) se está convirtiendo en la forma ideal de mejorar nuestro estado de salud ya que no se posiciona sobre el problema, sino sobre la persona; no se centra en lo negativo, sino que trabaja sobre lo positivo y mira poco al pasado y mucho al futuro. Te ayuda a comprender quién eres, para poder llegar donde quieres, potenciando todos tus recursos. No presupone nada, sólo a lo que tú aspiras.

En cuanto a la salud, la PNL ha aportado varias técnicas muy eficaces para disminuir el dolor e incluso eliminarlo. Gracias a estas, podemos pensar de manera más positiva y así lograr la salud en vez de la enfermedad. Los pensamientos positivos aportan un mayor nivel de energía para lograr la mejoría a través de símbolos y visualizaciones.

Ejemplo práctico para eliminar una dolencia:

Observa ese dolor que tienes, céntrate sólo en él, y relaja el resto de tu cuerpo. Trata de mirar el dolor: qué forma tiene ese dolor, qué color, qué textura, qué olor, temperatura... Dale todas las cualidades que se te ocurran. Conviértelo en un objeto real en tu mente. Después, proyéctalo por encima de tus ojos flotando en una pantalla. Elige un método de destruirlo y destrúyelo. Elige otro método y acaba con los restos que queden. Así hasta que no quede nada. ¿Cómo te sientes?

Existen técnicas específicas para tratar problemas de conducta, de salud, fobias, enseñar a dirigir la mente, ayudarte a reconocer tus aptitudes escondidas, quitar malos hábitos... Se llama terapia breve, porque es muy efectiva, en pocas sesiones se obtienen excelentes resultados. A continuación, algunos casos que se pueden dar:

- Eliminación de alergias: a través de ejercicios de visualización específicos, el sistema inmune puede re-aprender y dejar de considerar como dañinos elementos que antes los consideraba como tal (como el frío, polen, ácaros, etc.).
- Eliminación de traumas y fobias: El propósito de este ejercicio PNL para fobias es que puedas eliminar el sentimiento de ansiedad que origina el problema.
- Salud Emocional: las técnicas de PNL son muy efectivas cuando se trata de cambiar emociones. En muchos casos, y esto lo puedo asegurar personalmente, la PNL cura depresión en cuestión de 1 o 2 sesiones, entre otros:
 - o Ansiedad.

- o Falta de confianza y autoestima.
- o Adicciones.
- o Anorexia o bulimia.
- o Depresión.
- o Conductas compulsivas.
- o Complejos.
- o Mejora de la calidad de vida y bienestar.
- o Problemas de relación padres-hijos-pareja.

- Estrés:

Observación de la situación desde diversos puntos de vista, o dicho de otra manera, encontrando por parte del protagonista de la situación de estrés, su auto-observación, desde otra distinta, e incluso desde la de un tercero objetivo. Ello tendría la consecuencia de cambiar su percepción y su propia forma "estresante" de observar la realidad. Su interpretación desde otras "perspectivas" que no se había planteado hasta el momento y su auto-evaluación del problema.

Técnica de Intervención Fisiológica: los ejercicios de relajación física, aquellos de control de la respiración y la "desconexión" que forman parte y acompañan en su realización a todas las técnicas y ejercicios de P.N.L., constituyen una adecuada técnica de intervención que, al estar asociada a la determinación de ciertas "sub-modalidades" en el sujeto, favorecen el logro del objetivo propuesto en cuanto al control de las situaciones estresantes. (Guelbenzu 2015)

(Fernandez 2011) (F. A. A. 2012) (PNL Barcelona Formación Coaching s.f.) (Mc.Dermott 1996)

- **Hipnosis:**

Una de las técnicas más efectivas para lograr una mejora en la salud a corto plazo es la hipnosis. El entrenador induce al paciente a un estado de relajación donde la mente está más receptiva a todos los impulsos. Para ello se necesita concentración, apertura y voluntad para lograr un buen estado de trance, por lo que es difícil trabajar con bebés, niños y personas que tienen problemas de atención.

Existen muchas realidades no objetivas sobre la hipnosis, como las que podemos ver en los espectáculos televisivos, que pueden llegar a generar opiniones distorsionadas sobre esta, pero debemos saber que es un estado natural de la mente. Sin embargo, es considerado un campo extraño y desconocido, cuando verdaderamente todo el mundo experimenta el estado de trance a diario: al ver la televisión, cuando nos concentramos en algún juego, cuando soñamos despiertos, etc; es decir, estamos tan inmersos en el contenido que dejamos de percibir en gran cantidad los estímulos externos

o ajenos a la actividad que estamos realizando, por lo que es como mejor aprendemos. (Estrategias en PNL s.f.)

Los niños permanecen en trance 50 por ciento de sus horas de vigila, gracias a esto, son capaces de almacenar grandes cantidades de información. Por ello, es tan importante inculcarles buenos hábitos pues éstos se quedan impresos en su inconsciente por el resto de sus vidas. (Rivera 1980)

En neurociencia, hay cinco frecuencias de ondas cerebrales distintas: Beta, Alfa, Theta, Delta y Gamma.

Cada frecuencia, medida en ciclos por segundo (Hz), tiene su propio conjunto de características que representa un nivel específico de la actividad cerebral y por lo tanto un estado único de la conciencia.

- **Beta (14-40Hz):** las ondas cerebrales beta se asocian con la conciencia normal de vigilia y un mayor estado de alerta, la lógica y el razonamiento crítico. Mientras realizamos nuestras actividades diarias, nuestra mente se encuentra en esta frecuencia. Elevados niveles de las ondas beta producen estrés, ansiedad e inquietud
- **Theta (4-7.5Hz):** las ondas cerebrales theta están presentes durante la meditación profunda y sueño ligero, incluyendo el estado de sueño REM. Son la base del subconsciente. Son experimentadas mientras uno se queda dormido (de Alfa) y surge del sueño profundo (del Delta).
- **Alfa (7.5-14Hz):** las ondas cerebrales Alfa están presentes en relajaciones profundas y por lo general, mientras se sueña despierto. Aumentan la imaginación, la visualización, la memoria, el aprendizaje y la concentración. Se encuentra en la base de su conocimiento consciente, y es la puerta de entrada a su mente subconsciente. El famoso Método Silva por José Silva se basa en el poder de Alfa.
- **Delta (0.5-4Hz):** La frecuencia Delta es la más lenta y está presente en el sueño profundo, sin sueños y en una meditación trascendental muy profunda, donde la conciencia está completamente separada. Se encontrarían en la mente inconsciente. Delta se asocia con la recuperación profunda y la regeneración, lo que subraya la importancia del sueño profundo al proceso de curación.

- **Gamma (por encima de 40 Hz):** El rango más recientemente descubierto es Gamma, que es el más rápido en frecuencia, por encima de 40 Hz (algunos investigadores no distinguen las ondas Beta de las Gamma). Aunque se sabe poco, la investigación inicial muestra que las ondas gamma están asociadas con explosiones de perspicacia y de alto nivel de procesamiento de la información. (Kotsos 2008)

Cuando logramos un buen estado de trance decimos que se están produciendo ondas Theta en nuestro cerebro y estas ondas son las que a diario experimentamos cuando estamos a punto de pasar a las ondas Delta, que son las del sueño profundo. Ahora bien, ¿para qué sirven los estados trance? Sirven para eliminar o disminuir dolores, fortalecer el sistema inmunológico, eliminar enfermedades, para tratar problemas de la piel, etc. Es muy efectivo, se puede producir insensibilidad ante un dolor, quitar migrañas, colitis, y en general cualquier problema de salud.

También sirve para el tratamiento de conductas no deseadas, adicciones, fobias, ayuda la concentración, a eliminar el estrés y revitalizarse, adquirir mayor motivación, mejorar la autoestima, aprender con mayor agilidad, etc. El trabajo principal está en el cliente, el terapeuta simplemente tiene la técnica.

La Programación Neurolingüística afirma que para que se dé algún cambio en el exterior, primero tuvo que suceder el cambio en el interior. Con los estados de trance, se hacen los cambios necesarios en el interior y los resultados pronto se ven en el exterior. Nada del exterior logrará que cambiemos en el interior si no movemos las piezas primero en nuestra parte interna. Los estados de trance permiten llegar a tener una comunicación con el inconsciente, permitiendo modificar conductas, patrones de salud, habilidades, etc. El objetivo de los estados de trance o hipnosis es aprender a conectarnos más seguido con nuestro inconsciente para nuestro propio beneficio.

Milton Erickson, psicólogo, médico e hipnoterapeuta estadounidense, que debe su fama a su capacidad de ayudar a personas desahuciadas y a personas que no lograban mejoría con la medicina tradicional. Este combina un lenguaje pausado, suave, monótono para inducir con mayor rapidez al trance y el objetivo de esta técnica es distraer el hemisferio izquierdo para poder llegar por el hemisferio derecho que es más receptivo y potenciar el cerebro para asimilar y recordar lo deseado durante la terapia. Y a esto acopló sintonía con el paciente, con lo que creó el denominado Modelo de Milton

Cuando logramos adentrarnos en un estado de trance, que es con frecuencia, perdemos la noción de tiempo y espacio. Nos convertimos en mente únicamente y aunque cada persona lo experimenta de forma diferente, es una sensación placentera de paz y tranquilidad.

Justo antes de llegar a las ondas Delta es necesario pasar por las Theta. Por ello se recomienda decirse a uno mismo mensajes beneficiosos en “presente, positivo y afirmativo”, ya que el inconsciente es más receptivo.

7. Análisis y resultados

En la fase de experimentación, hemos realizado un test a 67 alumnos de tres secciones diferentes de 1º de Bachillerato. Los estudiantes pertenecen a tres modalidades diferentes: Ciencias Sociales, Biológico y Tecnológico. El objetivo era analizar las diferentes estructuras neurológicas y forma de actuar de los sujetos encuestados según su método de obtención de información y comprobar la posible distinción entre alumnos de cada modalidad. Los patrones por los cuales adquirimos información son visual, kinestésico y auditivo.

La siguiente tabla muestra los resultados obtenidos en el test, que puede ser consultado en el Anexo 1.

Modalidad	Tecnológico	Biológico	Ciencias Sociales
Visual	9	3	5
Auditivos	1	2	9
Kinestésicos	12	18	9

Tras analizar estos resultados, podemos destacar varias diferencias entre los alumnos:

En la modalidad Tecnológica hay nueve alumnos visuales, a diferencia de la modalidad de Ciencias Sociales, que hay cinco. Las personas visuales trabajan bien con ideas abstractas, matemáticas, áreas contables, sistemas, razonando para resolver problemas. En este caso, los resultados demuestran que este patrón de obtención de información destaca en alumnos que se mueven con gráficas, dibujos, áreas y conceptos propios de la inteligencia visual.

Por otra parte, el grupo de ciencias sociales es en el que más personas auditivas hay respecto a los otros bloques en los que solo hay tres en total. Finalmente la modalidad de ciencias biológicas destaca por encima de todos con 18 kinestésicos.

Aunque no es un perfil cerrado, ya que en cada momento, reaccionamos mejor a un tipo de estímulos que a otros, nos ofrece una visión general de las diferentes inteligencias repartidas en los bloques analizados y su correspondencia respecto a la manera de percibir la realidad. Finalmente podemos observar que en el perfil adolescente destaca el lenguaje kinestésico.

Conclusión final

Partiendo de los conocimientos previos y habiendo analizado los datos obtenidos durante esta investigación hemos llegado a la conclusión de que la programación neurolingüística es un campo de estudio en desarrollo que encontramos en nuestro día a día pero que deberíamos de conocer más y poner en prácticas las diferentes herramientas y técnicas que nos aporta.

Bibliografía

- A., Eduardo Brizuela. *Coaching y PNL*. n.d. <https://pnlnexos.jimdo.com/d%C3%B3nde-aplicar-pnl/sector-deportes/>.
- A., Francisco Astorga. *PNL Y EXITO*. Marzo 29, 2012. <http://pnlyexito.com/blog/pnl-para-la-salud/>.
- Alto rendimiento*. n.d. <https://www.google.com/url?q=http://altorendimiento.com/excelencia-deportiva-optimizar-a-la-actuacion-en-los-deportes-utilizando-pnl/&sa=D&ust=1494009701120000&usg=AFQjCNF3dtcjbf8tL8vhAlvBivgQdFA6Pw>.
- Carrión, S. *Inteligencia Emocional con PNL. Guía práctica para conseguir: Salud, Inteligencia, y bienestar Emocional*. . Madrid, España.: EDAF, S.A., 2001.
- Dilts, R. B. *Creación de Modelos con PNL. Un método para adquirir las habilidades que definen a la persona con éxito*. México, 1999.
- Estrategias en PNL*. n.d. <http://estrategiaspnl.com/hipnosis-y-pnl/2/>.
- Fernandez, Jose Manuel. *Saludality Health & Coaching y Coach de salud*. Abril 18, 2011. <http://www.saludality.com/que-puede-hacer-el-coaching-y-la-pnl-por-tu-salud-fisica-y-emocional/>.
- Garratt, Ted. *Excelencia Deportiva*. 2007.
- Guelbenzu, Maite Nicuesa. *Create Coaching*. Noviembre 27, 2015. <http://www.creartecoaching.com/tecnicas-pnl-reducir-estres/>.
- Kotsos, Tania. *Las ondas cerebrales y los estados de la mente*. Julio 30, 2008. https://www.bibliotecapleyades.net/ciencia/ciencia_brain69.htm.
- Lakin, Duane. *Vender con PNL*. Sirio, n.d.
- Martinez, Maria. *Instituto Español de PNL*. n.d. <http://www.pnlspain.com/aplicaciones-de-la-pnl/>.
- Mc.Dermott, O'Connor, J. *Programación Neurolingüística para la salud*. . Barcelona: Editorial Urano, 1996.
- Pirla, Xavier. "Licensed practitioner of neuro-linguistic programming." 158. n.d.
- PNL Barcelona Formación Coaching*. n.d. <http://www.pnlbarcelona.com/pnl-y-salud/>.
- Puig, Doctor Mario Alonso. "https://www.youtube.com/watch?v=qhsDNtNhbnk." <https://www.youtube.com/watch?v=qhsDNtNhbnk>. n.d.
- Puig, Mario Alonso. *Mentalidad Networking*. Febrero 9, 2015. <https://www.youtube.com/watch?v=jT516lUB9Zs>.
- Rivera, José Luis González de. "Psicoterapia autógena." In *Manual de psiquiatría*. Madrid: Karpos, 1980.
- Santamaria, Sandra. n.d. <http://www.monografias.com/trabajos15/neurolinguistica/neurolinguistica.shtml>.
- Toro-Lira, Ernesto. *PNLNET.COM*. Junio 18, 2008. <http://www.pnlnet.com/nueva-perspectiva-sobre-los-movimientos-oculares-espontaneos/>.
- Vellegal, Ana M. *Gobierno de España*. 2004. http://www.mecd.gob.es/dctm/redele/Material-RedEle/Biblioteca/2005_BV_03/2005_BV_03_18Vellegal.pdf?documentId=0901e72b80e4023b.

Anexo 1

En este anexo se muestra el Test utilizado para analizar

Test modelos de lenguaje. PNL

Nombre:

Marca tu bloque:

☐

Ciencias Sociales

☐

Biológico

☐

Tecnológico

A continuación, responde al siguiente test. Marca solo **una respuesta**.

- 1- Cuando asisto a un seminario o a una clase, le saco más partido cuando:
 - a. Tengo impresos los folletos para leer y seguir.
 - b. Escucho atentamente a un buen orador
 - c. Puedo participar en actividades o juegos de rol
- 2- ¿Cuál de estas opciones te define mejor?
 - a. Puedo recordar cómo suena la voz de una persona después de conocerla
 - b. Con frecuencia una persona me cae bien o mal sin ninguna razón específica
 - c. Necesito ver a alguien para poder recordarlo
- 3- Cuando tengo muchas cosas que hacer, me siento más a gusto si puedo:
 - a. Comenzar con una lista escrita de lo que tengo que hacer
 - b. Hablar con otros sobre lo que se necesita hacer
 - c. Empezar por fin y hacer una cosa cada vez
- 4- Cuando tengo un problema con algo que estoy haciendo, prefiero:
 - a. Preguntarle a alguien o hablar conmigo mismo mientras examino las distintas opciones
 - b. Confiar en mi intuición y probar algo
 - c. Visualizar el problema una y otra vez hasta ver cómo puedo resolverlo
- 5- Creo que el público prefiere a un orador que:
 - a. Use diapositivas y proyectores
 - b. Actúe como facilitador y ayude a generar un debate
 - c. Lleve a cabo demostraciones y le dé a la gente una experiencia práctica
- 6- ¿Cuál de estas opciones te define mejor?

- a. Prefiero hacer un ejercicio oral que uno escrito
 - b. Confío en mis corazonadas acerca de las preguntas de una prueba (y es poco probable que vuelva a leer la prueba)
 - c. Opto por ver algo por escrito o una ilustración a que alguien me lo explique
- 7- De todos los siguientes, ¿cuál se te haría más difícil perder?
- a. La visión
 - b. El oído
 - c. Tu capacidad para mover las piernas y los brazos
- 8- Cuando intento recordar a alguien que acabo de resolver
- a. Asocio el sonido de su nombre a otra cosa
 - b. Intento sentir qué tipo de persona era
 - c. Visualizo su nombre escrito en papel
- 9- Aprendo más sobre una persona:
- a. Al mirarla, sobre todo al rostro y a los ojos
 - b. Al escuchar el sonido de su voz
 - c. Por la reacción que me produce
- 10- Si alguien me está explicando algo importante:
- a. Me concentro en sus palabras
 - b. A veces la persona me produce una cierta reacción antes de haber acabado de hablar
 - c. Es probable que quiera escribirlo para echarle un vistazo más tarde
- 11- Piensa en un antiguo amigo de colegio; ¿qué experiencia es la que más ha perdurado?
- a. Su imagen
 - b. El sonido de su voz
 - c. Tus sentimientos hacia él
- 12- Cuando participo en un grupo para la resolución de problemas, me gusta:
- a. Debatir opciones con todos los demás
 - b. Encontrar el enfoque que siento que es mejor y explorarlo más a fondo
 - c. Contemplar las distintas opciones
- 13- Me considero una:
- a. persona visual, a la que le atrae principalmente lo que puede ver
 - b. una persona auditiva, capaz de escuchar y aprender de lo que se escucha
 - c. una persona kinestésica, que rápidamente tiene un presentimiento o una corazonada
- 14- Cuando me siento muy tenso es, probable que:
- a. me hable a mí mismo, a veces en voz alta, para guiar mis actos
 - b. necesite pasar a la acción; no puedo soportar la inacción.
 - c. visualice que el problema está resuelto
- 15- Los otros describen mi voz normal como:
- a. de ritmo rápido, a veces aguda
 - b. de ritmo regular, con tono entre agudo y grave
 - c. de ritmo lento, tono grave y a veces con largas pausas

- 16- Cuando estoy bajo presión mi respiración es generalmente:
- a. regular, torácica, a veces con largas espiraciones
 - b. profunda y abdominal
 - c. alta y superficial; a veces la retengo
- 17- Cuando quiero producir una buena impresión en alguien que no conozco, prefiero:
- a. escribir una carta
 - b. hablar por teléfono
 - c. encontrarme con esa persona en una reunión o mientras realizo alguna otra actividad, como participar en una clase o practicar un deporte
- 18- ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor tus días malos?
- a. hay una voz interna que se está quejando
 - b. me siento incomodo sin saber por qué
 - c. me veo de manera negativa
- 19- Es más probable que confíe en:
- a. lo que veo
 - b. lo que oigo
 - c. lo que siento, “ Lo que te dice la intuición”
- 20- Cuando estoy de vacaciones, lo que más me gusta es:
- a. conversar cada noche sobre los momentos más interesantes del día
 - b. hacer tantas cosas como pueda
 - c. contemplar las fotografías de todo lo que ha visto
- 21- Cuando voy al cine, lo que más me molesta es que:
- a. la imagen esté desenfocada o mal encuadrada
 - b. el ruido sea deficiente o haya ruido de fondo
 - c. las butacas sean incomoda
- 22- Si necesito enviar una nota o una carta, lo más probable es que:
- a. la dicte sin necesidad de corregirla
 - b. camine de un lado a otro mientras dicto o pienso
 - c. quiera ver mis ideas sobre el papel mientras ordeno mis pensamientos