



FACULTAD DE INGENIERÍA UNAM
DIVISIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA

CURSOS INSTITUCIONALES

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA EN EL DESEMPEÑO LABORAL

Del 04 al 08 de Junio de 2007

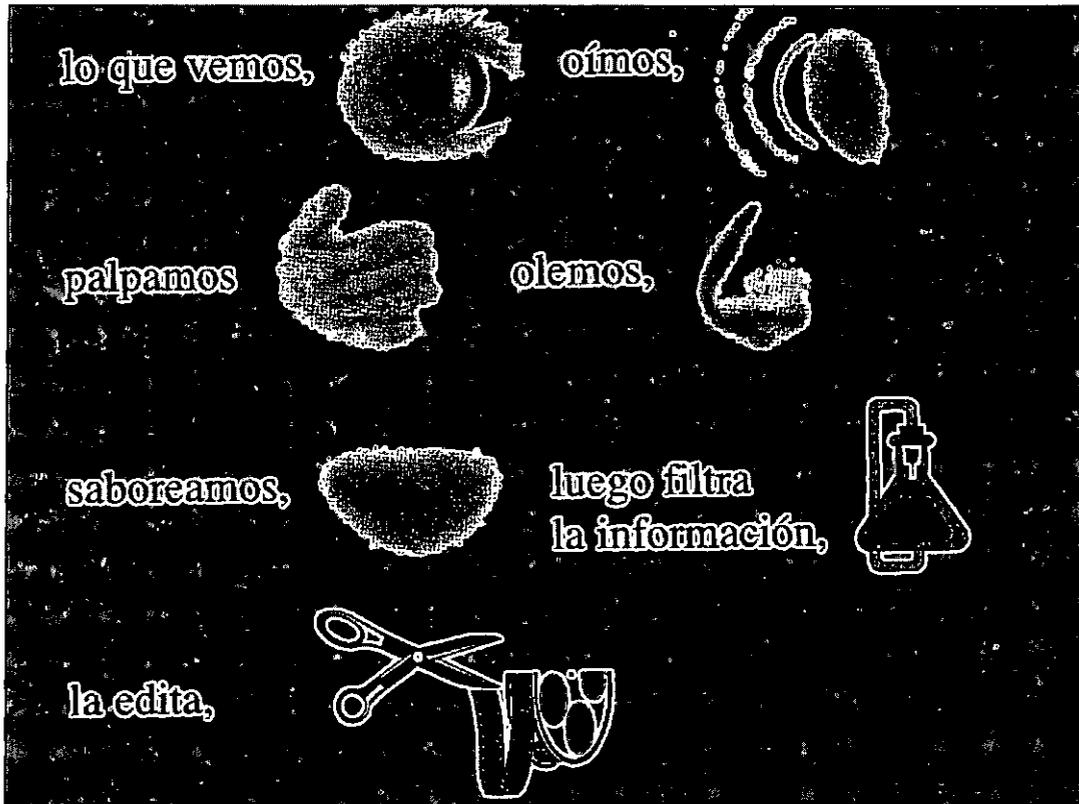
APUNTES GENERALES

CI - 103

Instructor: Lic. Gonzalo Zanabria Nieto

COFEPRIS

Junio de 2007

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA**EN EL DESEMPEÑO**

PSICÓLOGO: GONZALO ZANABRIA NIETO.

1.-VISIÓN GENERAL DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA	3
1.1 ¿QUE ES LA P.N.L. ?	3
1.2 UN POCO DE HISTORIA	3
2. LOS 2 HEMISFERIOS CEREBRALES FUNCIONAMIENTO DE LA MENTE INCONSCIENTE	4
2.1 PODEMOS CONSIDERAR QUE CADA UNO DE NOSOTROS ESTA CONSTITUIDO POR DIFERENTES "PARTES".	4
2.2 LA COMUNICACIÓN ES LA ACTIVIDAD HUMANA POR EXCELENCIA.	4
2.3 LA COMUNICACIÓN TIENE LUGAR A TRAVÉS DE CANALES CONSCIENTES E INCONSCIENTES.	4
2.4 EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN ES LA RESPUESTA QUE OBTENEMOS DE NUESTROS INTERLOCUTORES (RESPUESTA TANTO VERBAL COMO NO VERBAL).	5
3. EL FUNCIONAMIENTO DE LA PNL	5
1. CONTINUAMENTE ELABORAMOS MAPAS MENTALES DE LA REALIDAD	5
2. EL MAPA NO ES EL TERRITORIO.	5
3-. NO ES EL "TERRITORIO" LO QUE LIMITA A LAS PERSONAS", SINO LOS RECURSOS QUE SE REFLEJAN EN SUS MAPAS MENTALES.	6
4-. EL COMPORTAMIENTO ES UNA COSA; LA IDENTIDAD ES OTRA	6
5. CADA PERSONA FUNCIONA DE LA MEJOR MANERA POSIBLE EN EL CONTEXTO EN QUE SE HALLA, Y ESCOGE SIEMPRE LA OPCIÓN MÁS ADECUADA DE ENTRE LAS QUE TIENE A SU DISPOSICIÓN EN SU REPERTORIO DE CONDUCTAS.	7
6 MAPAS Y FILTROS	7
4. CARACTERÍSTICAS DE LA PNL	8
5. CANALES DE PERCEPCIÓN	9
5.1 VISUAL, AUDITIVO, KINESTÉSICO	11
5.2 ASOCIADO Y DISOCIADO	11
EJERCICIO DE SUBMODALIDADES	11
5.3 CAMBIAR LAS SUBMODALIDADES	12
5.4 AVERIGUAR LAS SUBMODALIDADES PREFERENTES	13
6. APLICACIONES DE LA PNL.	14
6.1 IDIOMA VISUAL	16
6.2 IDIOMA AUDITIVO	17
6.3 IDIOMA TACTIL	18
6.4 IDIOMA OLFATIVO	19
6.5 IDIOMA GUSTATIVO	19

7. TÉCNICAS DE LA PNL.	22
7.1 CONECTORES Y BORRADORES	23
7.2 CARACTERÍSTICAS DE LAS IMÁGENES QUE AUMENTAN LA EXPERIENCIA DE AGRADO	25
7.3 CARACTERÍSTICAS DE LOS SONIDOS QUE AUMENTAN LA EXPERIENCIA DE AGRADO	25
7.4 CARACTERÍSTICAS DE LAS SENSACIONES QUE AUMENTAN LA EXPERIENCIA DE AGRADO	25
7.5 CARACTERÍSTICAS DE LAS IMÁGENES QUE DISMINUYEN LA EXPERIENCIA NEGATIVA	28
7.6 CARACTERÍSTICAS DE LOS SONIDOS QUE DISMINUYEN LA EXPERIENCIA NEGATIVA	28
7.7 CARACTERÍSTICAS DE LAS SENSACIONES QUE DISMINUYEN LA EXPERIENCIA NEGATIVA	28
8. EJERCICIOS DE AUTOCONCIENCIA.	29
8.1.- PROCESO ENSEÑANZA- APRENDIZAJE A TRAVÉS DE LOS SENTIDOS (LOS OJOS LA VENTANA DEL ALMA)	29
MOVIMIENTOS OCULARES	30
8.2. VISUAL CONSTRUYE (OJOS ARRIBA A LA DERECHA)	31
MUSICA	33
8.3 VISUAL RECUERDA	35
8.4 VISUAL	36
8.5 AUDITIVO CONSTRUYE	37
8.6 AUDITIVO RECUERDA	39
8.7 DIÁLOGO INTERNO	40
8.8 DE SENSACIONES	43
9. BIBLIOGRAFIA	45

1.-VISIÓN GENERAL DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

1.1 ¿QUE ES LA P.N.L. ?

La PNL es el arte y la ciencia de la excelencia personal. Es un arte, porque cada uno da su toque único personal y de estilo a lo que esté haciendo, y esto nunca se puede expresar con palabras. Es una ciencia, porque hay un método y un proceso para descubrir los modelos empleados por los individuos sobresalientes. Este proceso se llama modelar, y los modelos, habilidades y técnicas descubiertas tienen un uso cada vez mayor en el campo de la educación, asesoramiento y negocios para conseguir una comunicación más efectiva, tener un mayor desarrollo personal y acelerar el aprendizaje. La PNL le enseña a comprender y organizar sus propios éxitos. Es una forma de descubrir y desvelar su genio personal, una forma de sacar a la luz lo mejor de usted y de otros.

La PNL es una habilidad práctica que crea los resultados que nosotros verdaderamente queremos.

1.2 UN POCO DE HISTORIA

El sol nace por el este, pero la fuente de toda creatividad parece estar situada hacia el oeste. En efecto, como otras muchas invenciones y movimientos de renovación, la P.N.L. surgió en California en los años setenta cuando Richard Bandler, estudiante de Psicología en la Universidad de Santa Cruz y John Grinder, lingüista y profesor en esa misma universidad, se plantean el reto de estudiar pormenorizadamente las pautas de actuación de tres de los más eminentes psicoterapeutas de la época:

.Milton Erikson, hipnólogo innovador en el ámbito de la comunicación con el subconsciente.

.Fritz Perls, el creador de la escuela gestáltica.

.Virginia Satir, exploradora de las pautas de relación intrafamiliares, terapeuta de familia y pionera en el planteamiento de una especie de "psicogenética" familiar que puede dar cuenta de la continuidad de ciertas pautas de comportamiento que se van transmitiendo de una generación a otra.

Bandler y Grinder no tenían la intención de iniciar una nueva escuela de terapia, sino la de identificar los patrones empleados por los mejores psiquiatras y divulgarlos. No se entretuvieron con teorías, elaboraron modelos de terapias que funcionaban en la práctica y podían enseñarse. Aunque los tres psiquiatras que estudiarían eran personalidades bien diferentes, los tres empleaban patrones sorprendentemente similares en lo fundamental.

Bandler y Grinder tomaron estos patrones, los depuraron y construyeron un elegante modelo que puede emplearse para una comunicación efectiva, cambio personal, aprendizaje acelerado y, por supuesto, mayor disfrute de la vida.

La PNL se desarrolló en dos direcciones complementarias. En un primer lugar, como un proceso para descubrir los patrones para sobresalir en un campo; y, en segundo lugar, como las formas efectivas de pensar y comunicarse empleadas por las personas sobresalientes.

2. LOS 2 HEMISFERIOS CEREBRALES FUNCIONAMIENTO DE LA MENTE INCONSCIENTE

2.1 Podemos considerar que cada uno de nosotros esta constituido por diferentes "partes".

Ya desde los primeros tiempos del Psicoanálisis consideró la mente humana dividida en dos grandes compartimentos: el consciente y el subconsciente. En el Análisis Transaccional se trata a la personalidad como si estuviera constituida por tres estados fundamentales del YO: el Padre, el Adulto y el Niño. Prácticamente todas las escuelas de psicoterapia mantienen esta visión fragmentaria del universo interno.

No quiere decir esto que estemos al borde de la esquizofrenia, sino simplemente que la metáfora de las diferentes áreas de la personalidad puede ser útil para entender mejor el funcionamiento humano.

De esta manera, cada porción de nuestra identidad puede poseer sus propias metas, recursos, intenciones y habilidades que a veces entran en conflicto por lo que en el curso de la terapia será a veces necesario llegar a negociaciones entre las diferentes partes para alcanzar acuerdos y compaginar objetivos diferentes.

2.2 La comunicación es la actividad humana por excelencia.

Continuamente estamos intercambiando mensajes: con el entorno exterior e, internamente, con nosotros mismos. Nos comunicamos con cuantos nos rodean del mismo modo que nos relacionamos con las diferentes partes de nuestra personalidad. Percibimos las demandas de nuestro entorno y exteriorizamos nuestras necesidades y frustraciones. En palabras de Bateson, "no es posible la no comunicación" pues, por ejemplo, con el simple acto de volverle la cara a nuestro adversario para evitar dirigirle la palabra, de hecho le estamos transmitiendo el mensaje: "no deseo hablar contigo" lo cual es en sí mismo un acto de comunicación.

2.3 La comunicación tiene lugar a través de canales conscientes e inconscientes.

Hacemos uso consciente de nuestra comunicación cuando transmitimos un mensaje intencionadamente a través de cualquiera de los canales habituales, verbales, escritos e incluso gestuales. La comunicación subconsciente se transmite por vías de exteriorización que escapan al control voluntario del emisor de los mensajes.

Los mensajes inconscientes siempre son más fiables que los elaborados bajo control voluntario.

Algunos ejemplos sencillos de nuestra vida cotidiana nos aclararán este postulado: Yo puedo mostrarme muy atento a los razonamientos de un interlocutor llegando a fijar la mirada en sus ojos, asintiendo a cuanto dice con movimientos de cabeza y aparentando un interés que no tengo por medio de comentarios verbales con los que subrayo algunas de las frases que él dice. En este caso, estoy empleando mis canales de contacto de modo voluntario, consciente, para transmitirle el mensaje: "estoy atento a todo lo que me dices". Sin embargo, si mi actitud es fingida, en cualquier momento de nuestra charla puede que se me escape un bostezo lo cual, evidentemente, transmitirá el mensaje

opuesto. Otro tanto ocurre con el embustero que planifica cuidadosamente su coartada pero no puede evitar sonrojarse cuando se está justificando.

Los polígrafos "detectores de mentiras" se basan en este supuesto de manera que recogen y amplifican determinadas señales corporales que escapan al control consciente -tasa cardíaca, presión sanguínea, ritmo respiratorio, grado de sudoración, variaciones de conductancia eléctrica en la piel que se pueden comparar con los mensajes conscientes del sujeto para determinar el grado de congruencia o incongruencia de ambos tipos de mensaje.

2.4 El sentido de la comunicación es la respuesta que obtenemos de nuestros interlocutores (respuesta tanto verbal como no verbal).

El responsable de la interpretación del mensaje es, por lo tanto, el emisor. Así, la intención del comunicador puede ser una determinada y, sin embargo, obtener una respuesta de su interlocutor diferente a lo que esperaba: Alguien puede intentar hacerle un cumplido a un amigo y encontrarse con que éste se lo ha tomado como una ironía ofensiva. Habrá que cuestionarse entonces la pertinencia de los mensajes emitidos -tanto a nivel de los contenidos significativos como de sus modos de expresión y plantearse: ¿ qué o cómo puedo hacer que la persona responda de otra manera?

3. EL FUNCIONAMIENTO DE LA PNL

La Programación Neurolingüística no pretende ser una colección de dogmas que debamos sobre imponer a nuestro propio esquema mental. Mas bien se trata de un conjunto de recomendaciones para que podamos sacar el mayor partido posible de nuestra interacción con el mundo físico, con cuantos nos rodean y con nosotros mismos. Para ello parte de unos postulados asentados sobre unas firmes condiciones de efectividad, estos son:

1. Continuamente elaboramos mapas mentales de la realidad

Cada uno mantiene sus propias representaciones del entorno en que se mueve y de sí mismo. El mundo que llamamos "real" es la imagen interna que cada cual se forma del universo. Cada individuo responde al mapa de su realidad personal y no a los acontecimientos objetivos; no es el mundo quien dicta nuestra felicidad o frustración, sino la versión personal que mantenemos del mundo.

2. El mapa no es el territorio.

Construimos nuestros mapas personales a partir de los mismos canales sensoriales que nos conectan con el mundo exterior (visual, auditivo, kinestésico, olfativo y gustativo). Pero un mapa es tan sólo una representación del territorio al que se refiere y no al territorio mismo.

Las mismas vías neurológicas actúan tanto a la hora de examinar la realidad circundante como para efectuar su representación mental: si mientras contemplo un paisaje se activan en mi sistema nervioso las neuronas A, B y C para producir las percepciones visuales, auditivas y Kinestésicas correspondientes al momento presente, cuando más tarde yo

acceda voluntariamente al archivo de memoria correspondiente a dicha experiencia, el recuerdo vendrá sustentado por el mismo sustrato neuronal A, B y C; algo así como si las células nerviosas hubieran de realizar el mismo trabajo de reflejo tanto para fijar en mi mente las imágenes que estoy percibiendo como para traer al primer plano de mi conciencia el recuerdo almacenado de dicha experiencia.

También elaboramos "mapas lingüísticos" en los que etiquetamos y codificamos la realidad externa mediante términos verbales, como si estuviéramos traduciendo las imágenes, sonidos y sensaciones del exterior a rótulos verbales. De alguna manera estamos manteniendo un diálogo interno constante con nosotros mismos para ir describiéndonos la realidad.

Tanto los mapas "gráficos" como los verbales son las referencias personales que utilizamos para interactuar con nuestro entorno; la única traducción válida que tenemos para relacionarnos con el ambiente.

La implicación práctica de todo esto es que es posible reprogramar secuencias de comportamiento, modificar emociones y sentimientos desde "dentro" ya que al trabajar con nuestros recuerdos y vivencias estaremos incidiendo sobre las mismas vías nerviosas que luego utilizaremos para poner en juego conductas más adecuadas en el "exterior". Asimismo es posible actuar sobre el autodiálogo interno para propiciar los cambios de comportamiento deseados.

3- No es el "territorio" lo que limita a las personas", sino los recursos que se reflejan en sus mapas mentales.

Cierto que existen barreras indiscutibles que me impedirán, por ejemplo, ganarme la vida como cantante de ópera sin conocimientos de solfeo y con un oído musical absolutamente obstruido. Del mismo modo existen fronteras insalvables ante determinadas condiciones impuestas por la genética o el ambiente físico. Pero aunque alguna persona no pueda dedicarse profesionalmente al "bel canto", los límites al desarrollo de la afición musical los establece dentro del mapa de la misma autodefinición más que en la realidad de la laringe y cuerdas vocales. Asimismo es innegable que alguien en muy malas condiciones físicas no podrá alcanzar la cima del Everest; pero sólo de él depende el que comience a realizar "pequeñas marchas" "excursiones" breves paseos que le vayan permitiendo mejorar su propio estado.

El mérito de la propuesta de la P.N.L. radica en la posibilidad de comprender los croquis mentales de quienes normalmente logran alcanzar sus propósitos para adoptar en nuestros propios mapas internos esas mismas rutas que nos pueden conducir también a logros similares dentro de nuestras capacidades.

4- El comportamiento es una cosa; la identidad es otra

Todos nos hemos comportado alguna vez de un modo alocado, irresponsable... y también genial altruista y maravilloso. Sin embargo no somos irresponsables ni genios.

La distinción entre el SER y el OBRAR es una vieja disquisición filosófica con siglos de antigüedad. El psicólogo norteamericano Albert Ellis ha sabido plantear bien la cuestión al afirmar que "somos" seres humanos y "actuamos" *como* tales, es decir, equivocándonos algunas veces y haciéndolo bien otras.

Las autodefiniciones limitadoras suelen ser barreras artificiales en nuestros mapas que nos cierran caminos de desarrollo. Además, nadie puede ser definido esencialmente en función de su comportamiento ya que éste varía habitualmente según el contexto en el que tenga lugar mientras que la esencia del ser es algo que permanece invariable detrás de las conductas específicas que se manifiestan.

El "Yo" es la parte de nosotros mismos testigo de cada uno de nuestros actos; es el Yo que observa, la parte esencial a la que se puede acceder a través de la meditación. Subyace a cada uno de nuestros actos, pero es diferente de ellos.

5. Cada persona funciona de la mejor manera posible en el contexto en que se halla, y escoge siempre la opción más adecuada de entre las que tiene a su disposición en su repertorio de conductas.

El problema estriba en no disponer de mapas lo suficientemente ricos como para encontrar una variedad de alternativas que elegir. Las dificultades personales en situaciones problemáticas son la consecuencia inevitable de la utilización de mapas mentales pobres, con sólo un limitado número de posibilidades.

Quien en su infancia sólo ha observado pautas de violencia en sus padres, está claro que en su programación mental habrá fijado únicamente este tipo de comportamientos y serán su única respuesta posible ante una variada gama de situaciones interpersonales. El cambio de conducta sólo se dará cuando este individuo interiorice otros modelos más adecuados o haya construido otras vías más eficaces para canalizar la frustración y el resentimiento.

6 MAPAS Y FILTROS

Nos comunicamos con el mundo circundante por medio de nuestros sentidos corporales. La visión, el oído, las sensaciones táctiles, gustativas y olfativas, nos proporciona toda la información que precisamos para integrarnos en nuestro ambiente físico y llegar a sacar provecho de él.

A través de los canales sensoriales estamos recibiendo continuamente una inmensa cantidad de datos de todo tipo en los que se combinan informaciones variadas relativas a formas, colores, texturas, sabores, olores, temperaturas, tamaño, peso, etc. Y nuestro cerebro se encarga de procesar todo ese aporte de materiales a los que añade también la reminiscencias de experiencias anteriores así como las expectativas, ilusiones y temores que albergamos para construir con todo ello nuestra particular imagen del mundo, nuestro mapa personal de la realidad.

Percibir es, por lo tanto, un complejo proceso activo. Somos los artífices de nuestra realidad más que simples espectadores pasivos del mundo objetivo. Y de hecho no

actuamos en función de la objetividad externa, sino de nuestra interpretación personal de dicha realidad. Por lo tanto, el mundo es una infinidad de posibles impresiones sensibles, y sólo somos capaces de percibir una pequeña parte de él. La parte que podemos percibir es luego filtrada por nuestra experiencia única cultura, lenguaje, creencias, valores, intereses y suposiciones. Cada uno vive en su realidad única, construida por sus propias impresiones sensibles y experiencia individuales de la vida y actuamos de acuerdo a lo que percibimos: nuestro modelo del mundo.

El mundo es tan basto y tan rico que para darle sentido tenemos que simplificarlo. Hacer mapas es una buena analogía para lo que hacemos: es la manera como damos significado al mundo. Los mapas son selectivos, dejan de lado la información al mismo tiempo que nos la brindan. El tipo de mapa que usted haga dependerá de lo que vea y de adónde quiera llegar.

Los filtros que ponemos en nuestras percepciones determinan en que clase de mundo vivimos. Por ejemplo, un artista, un leñador y un botánico que dan un paseo por un bosque tendrán experiencia muy diferentes y advertirán cosas muy distintas. Si usted va por el mundo buscando la excelencia, encontrará la excelencia; si va por el mundo buscando problemas, encontrará problemas. O como dice el proverbio árabe: "Lo que pueda significar un trozo de pan dependerá de que tengas hambre o no".

Creencias, intereses y percepciones muy estrechos darán como resultado un mundo empobrecido, predecible y aburrido. Este mismo mundo puede ser rico y excitante, la diferencia no estriba en el mundo sino en los filtros por los que lo percibimos.

La PNL ofrece una manera de pensar sobre nosotros mismos y el mundo; es un filtro en sí misma. Para usar la PNL no hay que cambiar de creencias o valores sino ser simplemente curioso y estar preparado para experimentar. Cambiando sus filtros usted puede cambiar el mundo.

4. CARACTERÍSTICAS DE LA PNL

El término Programación Neurolingüística cubre tres sencillas ideas:

PROGRAMACION: Se refiere a las maneras que podemos escoger para organizar nuestras ideas y acciones a fin de producir resultados. Se asume que toda conducta derivada de un determinado programa mental, que el sujeto posee, se realiza según un plano interiorizado; es decir, una conducta que no forme parte del atlas interno puede incorporarse al repertorio y, así mismo, un comportamiento que no es deseable puede llegar a eliminarse. Todo es cuestión de programar y reprogramar.

NEURO: Todo comportamiento proviene de nuestros procesos neurológicos de visión, oídos, olfato, gusto, tacto y sentimientos; tomamos contacto con el mundo a través de los cinco sentidos, damos sentido a la información y actuamos según ello. Nuestra neurología cubre no sólo los invisibles procesos del pensamiento, sino también nuestras reacciones fisiológicas visibles frente a las ideas y acontecimientos.

LINGÜÍSTICA: Indica que usamos el lenguaje para ordenar nuestros pensamientos y conducta y para comunicarnos con los demás. El empleo de las palabras tiene un importancia enorme tanto a la hora de establecer nuevos comportamientos como para modificarlos. A través del lenguaje interiorizado nos creamos nuestros problemas y por medio del autodiálogo podemos llevar la solución a muchos de ellos.

ESTRUCTURA DE LA EMPATIA EN LAS RELACIONES HUMANAS.

Existen determinadas evidencias fisiológicas que vienen a corroborar el postulado de las diferentes "partes" de la personalidad. Una de ellas estriba en el hecho de poseer una estructura cerebral basada en dos lóbulos con funciones relativamente independientes aunque conectadas entre sí.

En efecto, las primeras investigaciones sobre el funcionamiento cerebral se concentraron en localizar las posibles zonas de asentamiento de las funciones corporales. Así se demostró la existencia de un área verbal en el cerebro izquierdo, mientras que en el hemisferio derecho se ubicaban funciones predominantemente motrices. El conjunto de evidencias se fue ampliando con el estudio de las secuelas que llegaba a producir la inutilización de diferentes zonas cerebrales como consecuencia de accidentes vasculares así como las espectaculares conclusiones de Sperry, Gazzaniga, Vogel y otros investigadores a partir del análisis de la conducta de sujetos a los que se había seccionado el cuerpo calloso de manera que la comunicación intrahemisférica quedaba interrumpida.

Finalmente podemos imaginar que el funcionamiento unitario del cerebro llega a ser posible gracias a la colaboración de ambos hemisferios que si bien trabajan conjuntamente hacia un mismo objetivo, mantienen estilos de actuación diferentes. Así podemos describir el modo de operar del hemisferio izquierdo como lógico, analítico, lineal, digital, mientras que el lóbulo derecho tiene un modo de acción global, metafórico, intuitivo, analógico.

De esta manera el hemisferio cerebral izquierdo vendría a ser el encargado de la elaboración y recepción de la comunicación consciente –tanto verbal como gestual– mientras que el derecho representaría la sede del lenguaje inconsciente y estaría a cargo de convertir nuestros estados emocionales en analogías fisiológicas así como de traducir los microcomportamientos que a veces captamos inadvertidamente en nuestros interlocutores.

5. CANALES DE PERCEPCIÓN

Piensa ahora mismo en la puerta de tu casa y observa tu propio pensamiento: ¿la estás "viendo" o te estás diciendo a ti mismo que eres incapaz de recordar cuántas cortinas tiene? ¿Puedes señalar claramente a qué altura está el timbre? ¿Eres capaz de recordar nitidamente el color de la puerta? ¿Puedes evocar la sensación de tu mano sobre el manubrio cuando la cierras el sonido de la llave introduciéndose en la cerradura?..

Buena parte de nuestra vida psíquica adopta una configuración icónica de modo que se activa en nuestra mente según una determinada **modalidad** sensorial -visual, auditiva kinestésica, olfativa o gustativa- o un conjunto de modalidades como si estuviéramos aplicando internamente nuestros sentidos externos.

A su vez cada una de esas memorias sensoriales consta de elementos "detalles" aspectos, que dan "'cuerpo'" a la experiencia individual interna. Pues bien, estos detalles

de la experiencia sensorial subjetiva reciben el nombre de **SUBMODALIDADES** y son algo así como los ladrillos, las piezas concretas que la configuran. Veamos algunas de ellas:

MODALIDAD	VISUAL	AUDITIVO	KINESTESICO (Incluye olfato y gusto)
SUBMODALIDAD	Color Contraste Tamaño Forma Intensidad Distancia Claridad Situación Movimiento Densidad / velocidad Asociado / disociado Profundidad / plano	Mono / estéreo Palabras / sonidos Tono Ritmo Volumen Dirección / frecuencia Intensidad / distancia Duración Calidad de voz	Temperatura Textura Presión Peso Movimiento Localización Forma Tamaño Posición Temperatura Calidad del sabor olor

Es imposible pensar o recordar una experiencia codificada irónicamente sin hacerlo según una estructura de submodalidades específicas. Por ejemplo, si me pongo a pensar en la puerta de mi casa, veo internamente una imagen en colores no muy definidos, con predominio de grises, excepto en la puerta en sí donde percibo claramente su color real; la imagen se forma hacia mi derecha y el recuerdo no se acompaña de ningún sonido. Pues bien, todos esos elementos son las submodalidades que constituyen mi recuerdo.

La importancia de estos códigos operativos radica en que si se introducen variaciones en su configuración, también se producirán cambios en la experiencia emocional que lo acompaña. Dicho con otras palabras, si estamos presenciando una película de terror puede que sintamos escalofríos pero si esa película se transforma en algo chusco, en lugar de miedo es probable que nos produzca risa.

Una vez que se ha producido un acontecimiento doloroso o desagradable en nuestra biografía personal, ya no podemos cambiarlo. Cuando lo recordamos posteriormente, es posible que reactivemos los sentimientos negativos que lo acompañaron pero en realidad ya no estaremos respondiendo al hecho en sí, sino a la memoria que conservamos de él (a las submodalidades específicas que constituyen su recuerdo) y esto sí podemos modificarlo.

Algunos cambios de submodalidades no tienen efectos aparentes; otras submodalidades, sin embargo, son cruciales para un recuerdo concreto y el hecho de modificarlas supone transformar por completo el modo en que sentimos esa experiencia; en este caso hablamos de submodalidad crítica.

5.1 VISUAL, AUDITIVO, KINESTÉSICO

Las submodalidades visuales hacen referencia a aquellos elementos de nuestra experiencia interna relacionados con el sentido de la vista; las submodalidades auditivas se relacionan con los registros auditivos. Por su parte, la modalidad kinestésica engloba no sólo las experiencias de tacto y movimiento así como todo lo relacionado con el gusto y olfato, sino también la vivencia de las emociones y sentimientos por las evidentes repercusiones fisiológicas que las acompañan.

5.2 ASOCIADO y DISOCIADO

Ciertas submodalidades sensoriales tienen una especial importancia y conviene aclarar bien su esencia. Tal es el caso de la submodalidad correspondiente a la posición perceptual del sujeto, al punto de vista de quien recuerda un hecho. Así, por ejemplo, podemos recordar una situación del pasado como si se tratara de una película; es decir observando nuestra propia actuación pero distanciadamente, como si fuera "otro yo" el protagonista del recuerdo. En tal caso, hablamos de un recuerdo **disociado**. La imagen es **asociada** cuando **revivimos** la experiencia como si tuviera lugar en este mismo instante, de manera que nos sumergimos completamente en el recuerdo y volvemos a ver y escuchar cuanto aconteció en aquel momento a través de nuestro propio punto de vista; el protagonista es entonces el "yo presente".

Ejercicio de submodalidades

Como aplicación de todo lo expuesto hasta ahora, puedes realizar un sencillo ejercicio de exploración para determinar de qué manera se articulan tus contenidos mentales. Se trata simplemente de que elijas un recuerdo emocionalmente neutro o positivo (de momento no conviene empezar a internarse por la jungla de las emociones intensas ni aún de los agradables): el último trayecto que has recorrido desde el trabajo a tu casa, una conversación tranquila con algún amigo, un paseo agradable por el campo, algún episodio de las últimas vacaciones o, simplemente, el recuerdo de algún objeto específico -el reloj que llevas en la muñeca, el volante de tu automóvil o el aparato de T. V. frente al que te sientas cada día pueden servir para nuestros propósitos. A continuación, ponte cómodo, evoca ese recuerdo específico y cuando estés centrado en él comienza a responder a las cuestiones que vienen a continuación. Después de cada una de ellas, regresa mentalmente a tu recuerdo para volver de nuevo a la siguiente pregunta:

Visual

Color: ¿La imagen está a color o B/N? ¿Qué colores predominan?

Brillo: ¿El recuerdo es más o menos brillante que la realidad?

Contraste: ¿Están delimitadas las zonas de luz y sombra?

Enfoque: ¿Está enfocada o desenfocada la imagen?

Textura: ¿Los objetos conservan la textura?

Detalles: ¿Hay detalles de fondo? ¿Están los objetos en el mismo o en diferentes planos?

Tamaño: ¿Qué dimensiones tiene la imagen evocada?

Distancia: ¿A que distancia parece formarse la imagen?

Situación: ¿Hacia que lugar del espacio parece formarse?

Extensión: ¿Tiene límites la imagen mental? ¿está delimitada o parece envolverte por completo?

Movimiento: ¿Es una imagen estática o dinámica?

Asociada / disociada: ¿Ves los objetos y las personas como si tú mismo estuvieras ahora mismo dentro de la imagen o es una película donde te ves a ti mismo desde fuera?

¿estás detrás de tu imagen, por encima de ella...?

¿a qué distancia estás de tu propia imagen?

Perspectiva: ¿Te ves a ti mismo desde la derecha o desde la izquierda, desde el frente, desde atrás, desde arriba, desde abajo?

Proporción: ¿Los objetos guardan las proporciones adecuadas? ¿hay objetos, personas mayores o de menor tamaño que en la vida real?

Dimensión: ¿Es plana o está en tres dimensiones? ¿se mueve a tu alrededor?

Auditivo

Tema: ¿Escuchas alguna voz o sonido determinado?

Localización: ¿lo oyes desde tu interior o desde tu exterior? ¿dónde se origina el sonido / Voz?

Identificación: ¿Es una voz de hombre o de mujer? ¿es tu propia voz? ¿es una voz reconocible o extraña?

Volumen: ¿Es normal, fuerte, un susurro?

Mono/ estéreo: ¿La voz parece proceder de un punto en concreto o te envuelve completamente?

Kinestésico

Cualidad: ¿cómo describirías la sensación en tu cuerpo? (tensión, palidez, un temblor, calidez, un escalofrío, algo confuso, enredado...)

Intensidad: ¿cómo es de fuerte la sensación que experimentas?

Localización: ¿En qué lugar de tu cuerpo lo sientes?

Movimiento: ¿Esa sensación parece moverse, latir..? ¿Experimentas oleadas, pulsaciones, saltos rápidos y repentinos?

Dirección: ¿Dónde comienza la sensación? ¿dónde eres más consciente de su presencia?

5.3 Cambiar las submodalidades

- a) Utilizando la misma imagen del ejercicio anterior, prueba ahora a efectuar las siguientes modificaciones y observa los posibles efectos que traen consigo. Anota cuáles son los cambios de modalidad que parecen tener un mayor impacto sobre el recuerdo.

SUBMODALIDAD

CAMBIOS A EFECTUAR

Color	variar Intensidad de colores brillantes a BLANCO y NEGRO
Distancia	de muy cerca a muy lejos, como jugando con un "zoom"
Profundidad	fotografía plana / tres dimensiones

Duración	aparición fugaz / Imagen persistente
Claridad	cristalina / borrosa
Contraste	fuerte contraste de claro y oscuro / gradaciones continuas de gris
Alcance	limitada por un marco / imagen panorámica
Movimiento	foto fija o diapositiva / película en movimiento
Velocidad	muy lento / muy rápido
Tonalidades	variar el equilibrio de los colores (incrementar unos tonos y disminuir otros)
Transparencia	hacer transparentes las imágenes (que se pueda ver lo que hay debajo de las figuras centrales)
Proporciones	construir una imagen enmarcada alta y angosta / ancha y baja
Orientación	Inclinar la parte superior hacia el observador / inclinar la parte inferior
Figura/Fondo	variar la separación entre la figura y el fondo

El poder que tienen las imágenes mentales para hacemos sentir mal aquí y ahora se deriva de la manera en que pensamos sobre ellas; de su formato más que de su contenido. La distinción crucial es diferenciar entre el hecho real en el momento que ocurrió y el significado y poder que le otorgamos sobre nuestro estado en el presente en función de la manera en que la recordamos en la actualidad. Continuando con los experimentos mentales, explora ahora el contenido emocional de algún recuerdo:

1. Selecciona una experiencia agradable (nadar en una piscina, asistir aun concierto, acariciar o ser acariciado...)
2. Realiza cambios en las submodalidades siguiendo las pautas del cuadro anterior (p. ej.: comienza cambiando la iluminación de la escena haciéndola primero más clara y luego oscureciéndola poco a poco. Permanece atento al posible efecto emocional que esas variaciones traen consigo.
3. Prueba a hacer lo mismo con algún recuerdo ligera mente negativo, una leve frustración o una situación de irritación o molestia moderadas. Sé consciente de tu sentimientos a lo largo de los cambios de submodalidad.

5.4 AVERIGUAR LAS SUBMODALIDADES PREFERENTES

No todos pensamos de la misma manera. Existen individuos predominante visuales que recurren a elaborar imágenes mentales coloridas, dotadas de movimiento y "rodadas desde diferentes perspectivas. De esta manera pueden tener una visión de conjunto o de los detalles específicos que desee en enfocar. Otros, en cambio, son más bien auditivos y necesitan escuchar sus propios pensamientos; las ideas o proyectos que los demás les propongan puede que les suene de tal modo que quieran pararse a atender a sus propias ideas para no destruir su lógica personal. Otros, finalmente, se mueven según la inclinación de sus sensaciones; y puede que se enreden y tropiecen con sus propios sentimientos; les pesa sus errores y se remontan con la ligereza de sus nuevas ilusiones...

Pero esto no quiere decir que cada persona se especialice exclusivamente en un sólo canal sensorial. De hecho solemos utilizar una combinación de sensaciones para

configura nuestras representaciones mentales. Es más, puede que incluso se utilice una determinada vía de entrada a la memoria largo plazo y que, de hecho, la huella de memoria fijada se establezca en otra modalidad sensorial diferente. En este caso, el sistema de representación preferente no coincide con el sistema de acceso de la información. Todo es posible en nuestra mente.

Es posible, sin embargo, explorar en qué modalidad sensorial almacenamos los elementos de pensamiento para poder luego trabajar con ellos y modificarlos si acaso fuera conveniente.

Existen dos pistas principales para aproximarnos a la forma de nuestros contenidos mentales o la de nuestros interlocutores: los términos lingüísticos utilizados habitualmente y los movimientos oculares.

6. APLICACIONES DE LA PNL.

"De la abundancia del corazón habla la boca" o lo que es lo mismo: los contenidos de la mente se exteriorizan en las palabras; y no sólo los contenidos, sino también la forma en la que los temas de nuestra mente llegan a configurarse.

En el párrafo inicial de "Averiguar las submodalidades preferentes" hemos introducido diferentes términos para describir diferentes modos posibles de procesar la información. Si se relee dicha sección, se verá que palabras como *"colorido"* o *"enfocar"* evocan actividades de carácter visual mientras que *"escuchar"*, *"sonar"* y *"no oír"* se refieren a operaciones auditivas y *"enredar"*, *"pesar"* o *"ligereza"* sugieren sensaciones relacionadas con el tacto y el movimiento.

Pues bien, cada uno de nosotros utiliza en su conversación habitual determinadas expresiones que apuntan hacia el modo de operar de nuestra mente para ir elaborando la secuencia de ideas que queremos transmitir hacia el exterior. Por eso mismo, si estamos atentos a la conversación de nuestros interlocutores o a nuestras propias palabras, podremos deducir con bastante certeza la modalidad sensorial en la que se está operando en el momento de hablar lo cual, como veremos, tiene importantes aplicaciones tanto a la hora de comunicarnos más eficazmente con los demás como para iniciar cambios internos en nuestro propio comportamiento.

Te invito ahora a darte cuenta cómo registran tus sentidos: presta atención a lo que ves..., escuchas..., sientes..., hueles..., saboreas..., ahora, cierra los ojos y trata de recordar lo que has percibido.

Por medio de los sentidos, nuestro cerebro va representando las imágenes, sonidos y sensaciones que captó.

Lo más importante es percibir el mundo exterior involucrando el mayor número de sentidos posible, así el aprendizaje será más fácil.

Así el cerebro representa en imágenes, sonidos y sensaciones, la información que viene de los cinco sentidos y utiliza idiomas específicos para comunicarse al exterior, idiomas

como el visual, auditivo, táctil, olfativo y gustativo. Al escuchar estos idiomas podremos concluir el tipo de representación cerebral que se está realizando en ese momento, presta atención.

Por ejemplo, un niño comenta lo siguiente:

En mi clase todos damos nuestros puntos de **vista** mientras nos **observa** el maestro. A Pedro se le **iluminó** el cerebro en mi equipo y concluimos con **claridad** la investigación. Por lo **visto**, **aunque parezca oscuro el horizonte**, siempre **brillará** el alumno que estudia.

Es probable que, el cerebro que se está expresando en las líneas anteriores, haya representado visualmente la experiencia que tuvo en la escuela, y las palabras que están en **azul** nos muestran que, las imágenes en el cerebro son esenciales. Poner una etiqueta y decir que la persona que está hablando es visual sería arriesgado, es la representación, no la persona, la que tiende a ser visual dentro del cerebro. Evita los juicios.

Por ejemplo, alguien está en un centro comercial a punto de pagar en la caja y dice:

Oiga señorita, me **dijeron** que en este centro comercial había muchas ofertas, llegué aquí y nadie me sabe **decir** cuáles son. **Pregunté** y me **contestaron** con un **tono de voz** bastante fuerte. Quiero **comentar** esto al gerente. Espero les ayuden mis **palabras** para que no **se murmure** sobre el prestigio de la tienda.

Ahora, lo que acabas de leer, es diferente. Nota cómo las palabras son distintas, antes eran más visuales, ahora son más auditivas, lo cual nos hace concluir que, la representación que forma esta persona en su cerebro, tiende a ser más auditiva, esto es que, los sonidos en su cerebro son importantísimos.

Por ejemplo, alguien comenta:

¡Qué **calor!**, este día es **bochornoso**, con el trabajo que tengo tan **pesado**, ya no **aguanto** más, ojalá pudiéramos **refrescarnos** un poco, porque el **estrés es abrumador**. Espero que las cuatro horas que nos faltan sean **leves y ligeras**, si no, **sentiré** que me **colapso**

Las palabras en **azul** se refieren más al sentido del tacto, por tanto la representación cerebral es de sensación táctil, es decir que, para esta persona, la sensación del tacto en su cerebro es primordial, y es lo que comunica.

En la siguiente oración cambian los términos:

El **perfume** que usa mi mamá tiene un **aroma suave**, en cambio hay **olores** como el **humo** de las fábricas que son fuertes y se **perciben** a distancia.



Los términos son olfativos, por tanto sabemos que la representación cerebral de esta persona es de sensación olfativa.

En la siguiente oración, vuelve a notar el cambio:

¡Se me abrió el **apetito**, qué **rica** está la comida, el **sabor es exquisito**, es un **deleite al paladar, sabrosísimo!**

También aquí, la representación cerebral es de sensación gustativa, porque los términos que utiliza la persona son sobre el sentido del gusto.

El descubrir el idioma en el que la persona comunica sus representaciones cerebrales nos ayuda a comunicarnos mejor, porque son las palabras las que describen nuestros pensamientos y lo que el cerebro está representando en imágenes, sonidos y sensaciones.

Si eres padre de familia, estudiante, jefe, o simplemente alguien que quiere aprender, te invito a conocer y a hablar en los diferentes idiomas para que tu mensaje sea recibido fácil y te comuniques efectivamente.

6.1 IDIOMA VISUAL

VER... PANORAMA... CLARO... MIRA... LO VEO Y NO LO CREO HORIZONTE... VISLUMBRAR... TE VES Y LUCES MUY BIEN....	BRILLANTE... OSCURO... REFLEJAR... PERCIBIR... DESDE MI PUNTO DE VISTA ENFOCÁNDOLO DE ESA MANERA... A MI MODO DE VER... ILUSTRAR... ME PARECE...
OJOS QUE NO VEN.... TIENE PERSPECTIVA... BIEN DEFINIDO.... TIENE VISTA DE AGUILA... EN UN ABRIR Y CERRAR DE OJOS... A LA LUZ DE..	DESCRIBE... UN VISTAZO.. VISLUMBRAR....RELEVAR...MOSTRAR ¡MUCHO OJO! SE ME PRENDIO EL FOCO... ¿CÓMO LA VES TÚ?...
FIJATE... VISION.... DARLE UNA OJEADA.... MI PUNTO DE VISTA..... OBSERVA ,,, DE ACUERDO AL CRISTAL CON QUE SE VEA.... SE HIZO DE LA VISTA GORDA... IMAGINATEFIGURATE....	

A OJO DE BUEN CUBERO... DESTELLOS DE CLARIDAD.. CARA A CARA... LO VI EN LA PERSONA... NO TODO LO QUE BRILLA ES ORO... EL LEON NO ES COMO LO PINTAN...
BUENA DIMENSIÓN... HAZ EL BIEN SIN MIRAR A QUIEN.... OJOS QUE NO VEN CORAZON QUE NO SIENTE... HAY QUE CUIDAR LA IMAGEN... ESTA DE PELÍCULA... MI JEFE ME TRAE EN LA MIRA.....

Ahora presta atención al siguiente ejemplo:

Veo claro tu punto de **vista**, y me **parece** que tienes **visión** de futuro porque has **observado** todos los detalles con **perspectiva**. **A ojo de buen cubero**, me **parece** que eres una persona que **brilla** por sí misma, ahora, **refleja** tu excelencia en la nueva **imagen** de la organización.

6.2 IDIOMA AUDITIVO

Oye... Escucha... Dime... Silencio... Ruido... Bullicio... Suena... Expresar... Platicar... Conversar... Habla... Calla... Tartamudear... Palabras...	Sintonizar... Gritar... Relatar... Contar... Llamar a alguien... Telefonar ... El que calla otorga...
Más vale una palabra a tiempo.... Soy todo oídos... Comentar... Voz agradable... Las paredes oyen... Armonía.... Ritmo... Melodía	Timbre... Agudo.... Grave... A palabras necias, oídos sordos... Me da pauta para hablar ... Repítelo... Descrito de viva voz..

¡Qué buena onda!... Dímelo en otro tono Presten oídos... ¿Cómo te suena eso?... Escucha mi opinión... Me dijo mis verdades...	
	Susurro... murmullo... Discurso... No paró de hablar... Se desahogó... Hablar al tanteo... Hablar sin ton ni son...
Convenció a los oyentes... Oídas las partes... No hay peor sordo que el que no quiere oír... Tener facilidad de palabra... Quien no oye consejos no llega a viejo... Decir a qué venimos...	

Presta atención al siguiente ejemplo:

Mereces ser **escuchado**, tus **palabras** tienen **ritmo**, porque **convences a los oyentes**, **dime** ahora si quieres continuar tu **discurso** para que nos **describas de viva voz y oigamos** atentos los **comentarios** de tu viaje.

6.3 IDIOMA TACTIL

Sentir... Palpar... Temperatura... Calor... Frío... Tocar... Contactar Estrechar... Captar... Áspero... Rugoso... Abrazar... Besar...	
	Seco... Mojado... Masajear... Sostener... Rechazar... Eres muy estirado... Girar... Virar... Doblar... Acariciar...
Me cae bien... Terso... Suave... Pesado.. Liger... Movimiento... Repeler... Estrés... Cansado... Ponerse en los zapatos del otro...	
	Sensación... Apretado... condensado... Energía... Fuerza... Ésta es tu casa... El que mucho abarca poco aprieta...

	Quedamos a mano....
Placer ... Sufrir... Dueño de si mismo.. ¡Qué satisfacción! Sentir escalofríos... Toma las cosas con calma.. Esto me aburre..	
	Disfrutar... Romper el hielo... Sentirse cómodo... Satisfecho... Tranquilo Esto es tan emotivo... Limar asperezas...
No lo aguanto... Me cae gordo... Corazón ardiente... Discusión acalorada... Quitarse un peso de encima... Me muero de calor...	

Presta atención al siguiente ejemplo:

Después de una discusión tan acalorada y estresante, me sentí ligero al pensar que , si nos ponemos en los zapatos del otro, la sensación será diferente y podremos, así, limar asperezas para sentirnos satisfechos del trabajo de equipo.

6.4 IDIOMA OLFATIVO

Oler.. Olfatear... Fragancia ... Ahumado... Rancio.. Fresco... Perfumado...Este asunto huele bien... No metas la nariz donde no te llaman... Este lugar huele a encerrado... Aromático... Aroma.. Con este aire contaminado no huelo nada... Sus olores llenan ya mi soledad...
--

Presta atención al siguiente ejemplo:

Este aroma me vuelve loca, el sólo olfatearlo me hace sentir fresca, por que es una fragancia que huele a rosas y jazmines.

6.5 IDIOMA GUSTATIVO

Sabor... Delicioso.. Exquisito... Amargo... Un gusto al paladar... ¡Buen Provecho!.. ¡Qué bien sabe!...Salado.. Ácido... Dulce... Se me antoja... Echando a perder se aprende... Se me abrió el apetito... Hacerse agua la boca... Es un deleite... Tengo un nudo en la garganta... Jugosas ganancias ...El sabor de la victoria... ¡Qué rico!...

Presta atención al siguiente ejemplo:

¡Qué rico! Este platillo es un deleite al paladar. Festejando el sabor de la victoria y esta jugosa ganancia, se nos hizo agua la boca ¡Buen provecho!

Ahora conoces cómo se expresa el cerebro con un idioma específico y te das cuenta cómo se expresa el tuyo. ¿Cuál es el beneficio de conocer esto? Muy grande, porque si hablas el mismo idioma de la persona con quien te comunicas, la relación es mejor, en cambio cuando hablamos diferente idioma no nos entendemos.

Te pondré el ejemplo de una pareja discutiendo: Me gustaría **verte** bien arreglada, le dice él. Hasta que me **digas** que me amas, agrega ella.

Aquí el problema no es falta de cariño, el problema es que el idioma que habla el esposo es visual, y ella responde en un idioma auditivo. Si cada uno permanece en su idioma no llegarán a un acuerdo. ¿Qué hacer? Si él habla en el mismo idioma auditivo que su esposa le dirá cuánto la ama, así ella estará feliz, y para darle gusto a él, se arreglará para que él la vea bonita.

Por ejemplo, un niño le dice a su mamá:

Oye, mami, oye, ¿me escuchas?

Ya te **vi**, ¿qué quieres?, le contesta su mamá.

¿En qué idioma está hablando el niño? Sí, en idioma auditivo, si la mamá contesta en idioma visual se perderá la comunicación, si habla en el idioma adecuado entonces la mamá recupera la relación diciendo: Sí, ya te oí y te **escucho**, ¿qué quieres?

Cuando un maestro pregunta a toda la clase:

¿Cómo se **sienten?**, y no recibe respuesta, es porque la pregunta está en idioma táctil y probablemente los cerebros de sus alumnos están representando en imágenes y sonidos, y no con sensaciones. Si el maestro habla también en idioma visual y auditivo, atraerá, seguramente, la atención de sus alumnos.

De aquello que **vimos** y que les **dije** hace tiempo, ¿cómo se **sienten** con el nuevo material didáctico?

Es excelente hablar en los cinco idiomas: visual, auditivo, táctil, olfativo y gustativo cuando nos dirigimos a más personas, así conectaremos fácilmente con las representaciones cerebrales de los demás.

Un maestro necesita dirigirse a sus alumnos en estos idiomas que estamos aprendiendo, así el maestro integrará los aprendizajes más fácilmente en sus alumnos.

Ejemplo:

Miren bien lo que voy a **decirles** ahora que **sentimos** que estamos en la mitad de semestre. Es importante darle una **ojeada** a las lecciones que hemos **escuchado y compartido**, para que **sintamos** en nuestro interior que el aprendizaje es sólo nuestro, que los demás **vean** nuestro progreso y que **digan** sus padres lo orgullosos que se

sienten con ustedes.

Un directivo debe hablar en varios idiomas para motivar a sus colaboradores.

Ejemplo:

Escuchen bien, se ha soltado el **rumor** en esta organización de que terminaremos siendo un **cuadro lamentable** para el mercado. Esta versión sólo **refleja** la poca **visión** de quienes carecen de un corazón **ardiente** como nosotros. Nuestra misión, poniéndola en **palabras** sencillas, es ponernos en los **zapatos del cliente** para **asegurar** la calidad de nuestros productos. Por eso quiero **decirlo a viva voz**: somos un equipo **fuerte** con gran **perspectiva**. Que los **comentarios** negativos jamás rompan la **armonía** que nos caracteriza. **Miren** bien, en **momentos de pánico** surge la **palabra clave**: Sí, se puede, **sientan** mi confianza.

Por tanto, si hablamos en diferentes idiomas, facilitamos el aprendizaje de cualquier persona. Por eso a continuación te comparto una metáfora, nota las palabras si son visuales, auditivas, táctiles, olfativas o gustativas; el cerebro, muy inteligentemente, escogerá lo mejor para integrar tu aprendizaje en varios idiomas.

*Un joven caminaba por un sendero desconocido, el **brillo** del sol **quemaba** su piel, el **calor** era **extenuante**, el **cansancio** y la **sed** inevitables,. a lo lejos se **oía** solamente el **silbido** del viento.*

*El joven seguía **caminando** cuando de pronto **vio** a un viejo de cabello **blanco** y tez muy **morena**, **sentado** a la **sombra** de un **rugoso** roble, tenía los brazos **cruzados**, **tarareaba** una **melodía suave** mientras **bebía** un poco de vino **perfumado**.*

*El joven sorprendido le **preguntó** al viejo, "perdone, ¿se encuentra bien?," el viejo ni siquiera se **movió**. El joven, **acercándose**, le **tocó** en el hombro **diciendo**, "¿se encuentra bien? ", y el viejo le **dijo**, "sí, y te **daré** mi secreto: antes de **cruzar** el río **recoge** todo lo que **veas** y **sientas** en tus pies, **escucha** bien, todo, porque no **podrás** regresar después".*

*El joven continuó su camino **riéndose** del viejo. Poco antes de llegar al río lo único que **vio** y **sintió** en sus pies eran unas piedrecillas, así que **recogió** una y la **puso** en la bolsa de su saco.*

*Cruzó el río, comenzaba a hacerse de noche, se **percibía** la **fresca brisa** de verano y un campamento de gitanos a lo lejos.*

*"Ven", **insistió** una gitana, "en este lado del río todas las piedras, a la **luz** de la luna, se convierten en diamantes".*

*El joven **sacó** su piedrecilla de su bolsa del saco **lamentándose**, "ojalá hubiera **recogido** muchísimas piedras antes de cruzar el río".*



MORALEJA: Recoge toda la riqueza de aquello que aprendas, en tus manos está el convertirla en piedra preciosa.

Por tanto, aprende lo **digno**, lo **valioso** y lo **bueno**.

7. TÉCNICAS DE LA PNL.

Si asistes como invitado a una boda y alguien toma una fotografía y te la regala, ¿a quién buscas primero?, ¿verdad que a ti mismo? En realidad no te interesan los novios, será lo último que veas. Tú, inconscientemente, te identificas contigo mismo.

Así sucede con el cerebro de las personas, cuando alguien habla el idioma en el cual el cerebro de la persona está conectado, ya sea en imágenes (visual), sonidos (auditivo), o sensaciones (táctil, olfativo o gustativo), la comunicación fluye fácilmente.

El secreto consiste en tres pasos:

1. Descubrir en qué idioma (Visual, Auditivo, Táctil, Olfativo y Gustativo) las personas comunican sus representaciones cerebrales.
2. Parafrasear, es decir, repetir los mismos vocablos de la persona en un mismo idioma.
3. Usar palabras conectoras para agregar lo que quieres comunicar en el idioma (V; A, T, O y G) que elijas.

Ejemplos de parafraseo y cómo agregar en otro idioma:

Ejemplo #1::

Persona A:

Ojalá veas claro lo que haces.

Persona B parafraseando y agregando: Sí, ya veo claro lo que hago y quisiera

decirte algo importante también.

Ejemplo #2:

Persona A:

Pon atención a mis palabras.

Persona B parafraseando y agregando: Pongo atención a tus palabras y quisiera que sintieras lo que yo siento.

Ejemplo #3:

Persona A:

Me sentí muy contenta cuando me premiaron.

Persona B parafraseando: Te sentiste contenta cuando te premiaron y todos vemos con satisfacción tu gran triunfo.

En los ejemplos anteriores has notado como la persona B utiliza las mismas palabras y después agrega su opinión, ¿has notado cómo lo hace?, efectivamente utiliza la palabra: "Y" que es un conector.

Usando las mismas palabras logramos hablar el mismo idioma, al mismo tiempo prestamos atención si se trata de un idioma visual, auditivo, táctil, olfativo o gustativo; y así podríamos continuar en el mismo idioma de la persona, sólo que también es importante agregar nuestra opinión. Si te acostumbras a parafrasear y luego agregas lo que quieres decir, podrás construir una mejor relación humana.

7.1 CONECTORES Y BORRADORES

Las siguientes palabras las puedes usar de conectores para agregar tu opinión después de parafrasear: **Y, también, además, añadiendo a esto, así que,**

estas palabras ayudan a conectar una oración con otra.

En cambio las palabras: **pero, aunque, sin embargo, no obstante, a excepción de,** borran los vocablos anteriores. Por ejemplo, escucha la diferencia entre los siguientes dos ejemplos:

Te salió muy bien el reporte, **pero** tienes un error en la página No. 15.

¿Qué sucede con la palabra "**pero**" a mitad de la oración? Rompe la continuidad, borra la oración anterior y la persona se va a quedar solamente con la segunda parte, que tiene un error.

En cambio escucha la misma oración con el conector "Y":

Te salió muy bien el reporte **Y** tienes un error en la página No. 15.

En este caso la persona se queda con la primera oración de que sí salió bien el reporte y es más probable que corrija con gusto el error de la página No. 15.

Procura usar:	Deja de usar:
y	Pero
También	Aunque
Además	Sin embargo
Añadiendo a esto	No obstante
Así que	A excepción de
Conectores	Borradores

Deja de usar los "borradores" y reemplázalos por "conectores", así notarás cómo haces una mejor relación con quien hablas, reconociendo a los demás.

Esto no quiere decir que estés de acuerdo con la persona, simplemente reconoces su argumento hablando su idioma y tú agregas lo que quieres comunicarle.

Utiliza el "pero" cuando sea necesario; si ahora sabes que borra la oración anterior y escucha

¡Que tonto eres!

Tú puedes contestarle:

Dices que soy tonto, **pero** a veces soy listo.

Con esto acabas de borrar la oración anterior, porque tal vez te comportaste de una manera tonta, más no eres tonto, una cosa es la conducta y otra la persona, tú eres un ser humano muy valioso, hecho para ser feliz, trascendente, único, irrepetible, imagen de Dios.

Imagínate los grandes beneficios como madre de familia, con tu pareja, como maestro, entre compañeros, como jefe, la trascendencia de poder hablar en el mismo idioma y agregar aquello que tú realmente quieras comunicar.

Crea tus propias oraciones con esta nueva forma de comunicarte con los demás, utiliza los cinco idiomas (V, A, T, O Y G) Y los conectores que aprendiste.

Existen también otras frases las cuales te invito a replantearlas para lograr una mejor relación y comunicación con los demás durante el aprendizaje.

Si no te pones el abrigo no sales a la calle.
Cuando te pongas el abrigo sales a la calle.

No olviden hacer la tarea.
Recuerden hacer la tarea.

Necesito que saquen sus libros.
Saquemos juntos nuestros libros.

Les voy a enseñar los pasos a seguir.
Aprenderemos los pasos a seguir.

No hablen.
Presten atención en este renglón, ahora.

Estamos en un tema difícilísimo.
Al principio es difícil, pero luego es facilísimo.

No, no, digo no y no es no.
No, por ahora.

No está permitido ni comer, ni hablar, ni nada.
Lo que sí está permitido es..., lo que no está permitido es...

No tires basura.
El bote de basura está en el rincón.

7.2 CARACTERÍSTICAS DE LAS IMÁGENES QUE AUMENTAN LA EXPERIENCIA DE AGRADO

Imagen..... Asociada
Color A colores
Luz..... Brillante
Enfoque..... Claro
Tamaño Grande
Distancia..... Cerca
Número Varias imágenes
Imagen(es)..... Sin límite
Profundidad Tridimensional

Movimiento Rápido o lento

7.3 CARACTERÍSTICAS DE LOS SONIDOS QUE AUMENTAN LA EXPERIENCIA DE AGRADO

Distinción de sonido... Palabras
Canal..... Estéreo
Volumen Suave
Tono Bajo
Timbre..... Agudo o grave
Tiempo Lento
Ritmo Cadencioso
Calidad Claro
Localización Dentro y arriba
Continuidad..... Continuo

7.4 CARACTERÍSTICAS DE LAS SENSACIONES QUE AUMENTAN LA EXPERIENCIA DE AGRADO

Intensidad Fuerte
Tamaño Grande
Textura..... Suave
Temperatura Calor

Peso..... Ligero
Localización En el corazón
Duración..... Mucho tiempo

Ahora revisa tus características de tus imágenes, sonidos y sensaciones en tu cerebro y cámbialas si crees que es apropiado, tú eres el director de tu película mental, puedes

hacer las modificaciones que tú elijas, las que sean dignas de ti, las que más ayuden a tu aprendizaje. Aquí radica tu libertad, tú puedes y tienes la capacidad de variar tus imágenes, sonidos y sensaciones, y además, te lo mereces.

Por ejemplo: si la imagen agradable está en blanco y negro ponla a colores, si es opaca hazla brillante, si es pequeña hazla grande, si es disociada hazla asociada, si esta lejos acércala... con cada cambio nota si aumenta o disminuye la sensación de agrado y deja la imagen como tú la quieres.

Si el sonido agradable tiene un volumen fuerte hazlo suave, si el ritmo es golpeado hazlo cadencioso...con cada cambio nota si aumenta o disminuye la sensación de agrado y deja el sonido como tú quieres.

Si la sensación agradable es débil hazla fuerte, si es áspera hazla suave, si es pesada hazla ligera. ..con cada cambio nota si aumenta o disminuye la sensación de agrado y deja la sensación como tú quieres.

Si logras hacer lo anterior con una experiencia agradable y además aumentas el agrado por tu propia elección, piensa en la potencialidad de cambio cuando se trata de una experiencia negativa.

Para las experiencias negativas lo primero es realizar un inventario de cómo son las imágenes, sonidos y sensaciones relacionadas a la experiencia.

Después de que hayas realizado tu inventario puedes comenzar a cambiar las características de tus imágenes, sonidos y sensaciones para disminuir la fuerza negativa.

Te daré un ejemplo sencillo que me pasó con mi hija Ana Valeria cuando tenía cinco años. Llegó un día muy asustada diciéndome que en la cocina había monstruos, que soñaba con ellos, que cada rato los veía. Lo que hice fue primero sacar el inventario de sus imágenes, sonidos y sensaciones, es decir, cómo eran. Mi hija veía a los monstruos a colores, grandes, muy cerca, se movían; los sonidos eran muy lentos y en tonos bajos y graves, y la sensación pesada.

¿Cómo crees que se puede iniciar el cambio? Muy sencillo, haciendo preguntas para variar la característica de cada imagen, sonido y sensación, dando suficiente tiempo al cerebro para procesar la información, presta atención:

Si los monstruos son a colores, ¿qué pasaría si los pones en blanco y negro?

Si los monstruos son grandes, ¿qué pasaría si los haces tan pequeños como tu mano?

Si están muy cerca, ¿qué pasaría si los alejas como a 10 kilómetros?...

Si se mueven, ¿qué pasaría si les sacas una foto y los ves inmóviles....

Si hablan muy lento, ¿qué pasaría si les aumentas la velocidad en la voz?

Si hablan con tonos bajos y graves, ¿qué pasaría si los tonos fueran altos y agudos?..

Si el sonido persiste, ¿qué pasaría si apagaras el sonido

Si la sensación es pesada trata de hacerla ligera,

Y, como por arte de magia, aquellos monstruos representados por el cerebro de mi hija perdieron poder al cambiar las características de las imágenes, sonidos y sensaciones. Por tanto el miedo y la angustia, que eran los efectos, desaparecieron. ¿Quién hizo el cambio?

Mi hija, no yo.

Tú también puedes facilitar el cambio en los demás, y en ti mismo. A veces es cuestión de variar sólo una característica y se realiza un cambio esencial.

Piensa en una experiencia dolorosa en la cual apareces asociado en la película, es decir viendo con tus propios ojos la escena. ..si varías la característica de la imagen y te disocias, es decir, viendo tu propio yo desde una butaca de cine, tendrás más oportunidad de ver las cosas desde otros ángulos para razonar mejor.

Un cambio muy efectivo para el trabajo es, que si la imagen del jefe es grande, brillante, cerca y muy clara; y esto afecta la relación, le quito el poder a la imagen haciéndola pequeña, opaca, la alejo y la hago borrosa.. ., con este cambio el desagrado disminuye, y así, tal vez pueda entrar en diálogo con el jefe y mejorar también nuestra relación de trabajo.

Hace algunos años, una paciente pasaba una depresión severa, en el cerebro de ella había almacenado las imágenes, sonidos y sensaciones de una experiencia en un hospital, viendo morir a una persona muy querida. La imagen estaba muy brillante y clara, de gran tamaño, el sonido era el del oxígeno, muy fuerte en volumen, y la sensación en su cuerpo era de impotencia, pesada y grande en tamaño.

Al hacer los cambios, puso la imagen opaca, borrosa, pequeña, del tamaño de una fotografía y la tomo en su mano y se la entrego a Dios. El sonido lo edito con una música hermosísima, y la sensación suave, con una actitud de gratitud, amor y despedida.

Nunca más volvió a estar deprimida, y ya han pasado los años, Esto no quiere decir que se olvido de la persona, sino que ahora sólo recuerda momentos hermosos que disfrutaron, y se siente en paz y agradecida.

Te invito a realizar cambios con tus experiencias negativas, variando las características de tus imágenes, sonidos y sensaciones.

Ejercicio # 2

1. Cierra tus ojos...
2. Recuerda una experiencia negativa.
3. Comienza a ver lo que viste...
4. A escuchar lo que escuchaste...
5. A sentir lo que sentiste...
6. Ahora, abre tus ojos...

Cuando realices un inventario de cómo son tus imágenes, sonidos y sensaciones, comienza a variarlas. Mucho ánimo, tú eres tu propio director.

7.5 CARACTERÍSTICAS DE LAS IMÁGENES QUE DISMINUYEN LA EXPERIENCIA NEGATIVA

Imagen.....	Disociada
Color	Blanco y negro
Luz.....	Opaco
Enfoque.....	Borroso
Tamaño	Pequeño
Distancia.....	Lejos
Número	Una imagen
Imagen(es).....	Enmarcada (s)
Profundidad	Un plano
Movimiento	Sin movimiento

Si la imagen de la experiencia desagradable produce efectos negativos, a veces basta con ponerla en blanco y negro, alejar la imagen, ponerla opaca, tal vez disminuir su tamaño, de tal forma que pueda tomarla en mi mano y pueda mandarla al cielo o a la basura.

7.6 CARACTERÍSTICAS DE LOS SONIDOS QUE DISMINUYEN LA EXPERIENCIA NEGATIVA

Distinción de sonido..	Sonido
Canal.....	Monoaural
Volumen	Suave
Tono	Bajo
Timbre.....	Grave
Tiempo	Lento
Ritmo	Sin ritmo
Calidad	Interferencias
Localización	Fuera y abajo
Continuidad.....	Discontinuo

Si el sonido de la experiencia desagradable produce efectos muy negativos, bastaría con apagar el sonido, como si fuera un radio, para obtener un enorme cambio.

Agrega una música de circo para quitarle poder a lo que escuchaste, aumenta la velocidad como si se trataran de dos ardillitas hablando, o disminuye la velocidad, como si casi no escucharas, y nota la diferencia.

7.7 CARACTERÍSTICAS DE LAS SENSACIONES QUE DISMINUYEN LA EXPERIENCIA NEGATIVA

Intensidad	Débil
Tamaño	Pequeño
Textura.....	Suave
Temperatura	Frío

Peso Ligero
 Localización Fuera del cuerpo
 Duración..... Un instante, un segundo

Personas de sensaciones que localizan la experiencia negativa en el interior de su cuerpo, por ejemplo en la garganta o en el corazón; es vital cambiar la localización ,por ejemplo mandar la sensación al dedo gordo del pie izquierdo, o sacarla fuera del cuerpo para experimentar el cambio.

8. EJERCICIOS DE AUTOCONCIENCIA.

Un cambio excelente es realizar el ejercicio "La Tarántula"

LA TARANTULA

PASOS:

1. Si tienes un problema o un conflicto, identifícalo con un animal que te dé asco, por ejemplo, una tarántula.
2. Imagina varias pegadas en tu cuerpo. ¿Qué harías? ¡SACÚDETELAS!
3. Utiliza tus manos para golpear ligero, pero rápidamente, todo tu cuerpo: brazos , piernas, espalda, cabeza, etcétera.
4. Haz el ejercicio a gran velocidad durante dos minutos.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

BENEFICIOS

Activa todo el sistema nervioso.

El cerebro aprende a separar la persona del problema.

Se producen endorfinas (la hormona de la alegría).

Circula la energía eléctrica de las terminaciones nerviosas.

Disminuye el estrés.

Activa la circulación sanguínea.

Recuerda siempre que para cambiar cualquier característica de tus imágenes, sonidos o sensaciones, puedes trabajar con una pregunta de invitación que es:

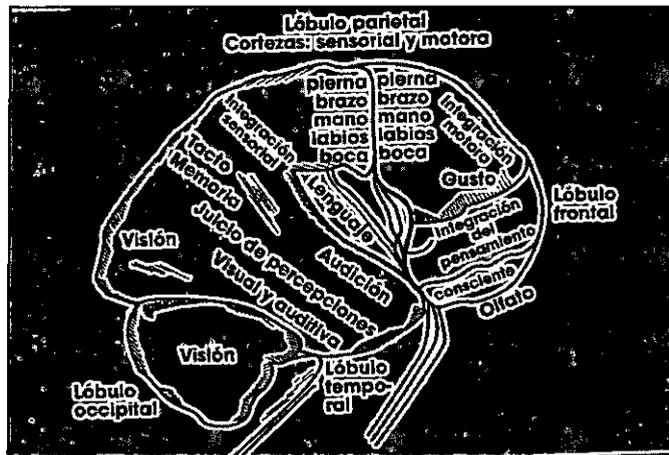
¿Que pasaría si?

Así que, buena suerte en cada uno de tus descubrimientos y aprendizajes, eres un ser valioso.

8.1.- PROCESO ENSEÑANZA- APRENDIZAJE A TRAVES DE LOS SENTIDOS (LOS OJOS LA VENTANA DEL ALMA)

prueba ahora hacer preguntas a las personas que te rodean, notarás que, generalmente, al contestarte mueven sus ojos hacia arriba, tal vez abajo o hacia los lados, o de pronto hacia abajo a la izquierda y los vuelven a subir y te contestan, nota la rapidez con la que los mueven.

Si has notado lo anterior, eres testigo de cómo el cerebro de otra persona se conecta a través de los ojos, y que, en realidad, el ojo es el que informa al cerebro de aquello que está viendo; también hay una conexión neuronal importantísima que revela en dónde se está conectando nuestro cerebro en el momento del movimiento ocular.



Cuando Albert Einstein era niño movía sus ojos arriba a la derecha y su maestra de matemáticas pensaba que se distraía y lo sacaba de la clase. Gracias a ese movimiento de los ojos, Albert se imaginaba montado en un rayo de luz cruzando el universo.

Estudios neurológicos han mostrado que el movimiento del ojo tanto horizontal como verticalmente parece estar asociado con la activación de distintas partes del cerebro. Estos movimientos son pistas que nos permiten conocer cómo las personas dejan entrar la información a sus cerebros.



Hay una conexión inminente entre los movimientos del ojo y el cerebro, las claves de acceso oculares nos permiten saber cómo piensa otra persona y qué estrategia sigue el cerebro con la información que se está procesando en ese momento.

MOVIMIENTOS OCULARES

8.2. VISUAL CONSTRUYE (Ojos arriba a la derecha)



Este movimiento de ojos arriba a la derecha significa que el cerebro construye imágenes, se conecta con la parte occipital cerebral y se inicia la imaginación.

Si quisieras ser más creativo en aquello que realizas, necesitas estimular este acceso visual poniendo tus ojos arriba a tu derecha un buen rato, así lo hacía también Walt Disney para imaginarse lo que sería después el ratón Mickey Mouse.

La creatividad es una función del hemisferio derecho del cerebro que se puede activar a través de los movimientos oculares, por tanto te invito a mover tus ojos arriba a tu derecha para conectarte en la zona cerebral de tu creatividad.

Si eres maestro puedes desarrollar el acceso ocular de tus alumnos señalando en el pizarrón con tu brazo izquierdo hacia arriba e inmediatamente los ojos de tus alumnos girarán arriba a la derecha como en la siguiente fotografía, así permitirás que sean más creativos, que accesen más su imaginación.



Si quieres aprender un idioma que se escribe diferente de cómo se pronuncia, te invito a leer el idioma poniendo tus ojos arriba a tu derecha, así ayudarás a tu cerebro a captar mejor, si además acompañas tu aprendizaje con música para estimular tus imágenes, será más completo.

CUATRO EJERCICIOS PARA LOS OJOS

PASOS

1. Ejecuta en orden los movimientos de los ojos.
2. Repite cada movimiento tres veces.
3. Debes terminar cada movimiento donde se inicia.

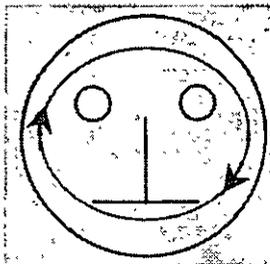
BENEFICIOS

- .Ayuda a la visualización.
- .Conecta el cerebro integralmente.
- .Enriquece las representaciones cerebrales.
- .Activa las terminaciones neuronales y alerta al sistema nervioso. .Estimula la creatividad.

Ojo derecho Ojo izquierdo

Movimiento 1

Mueve los ojos en círculos por la de recha hacia arriba y a la izquierda, como marca la flecha (3 veces).



Movimiento 1

Mueve los ojos en círculos por la derecha hacia arriba y a la izquierda, como marca la flecha (3 veces).

Ojo derecho Ojo izquierdo

Movimiento 2

Mueve los ojos formando un triángulo; pon atención en dónde inicia el movimiento (3 veces).

Ojo derecho Ojo izquierdo

Inicio

Movimiento 3

Mueve los ojos formando un cuadrado (3 veces):

Ojo derecho Ojo izquierdo

Movimiento 4

Mueve los ojos formando una x (3 veces):

MUSICA

ESTIMULA TUS IMÁGENES

Quienes aprenden de manera visual, necesitan una música que estimule las imágenes en el cerebro, también quien aprende auditivamente o con sensaciones para complementar

su estilo de aprendizaje. Las imágenes que formes con esta música facilitarán enormemente tu aprendizaje visual.

Selección musical:

1. Offenbach: Barcarola "Los Cuentos de Hoffmann"
2. Tchaikovsky: Marcha del "Cascanueces", Op. 71
3. Handel: Hornpipe de la "Música de agua" Suite No. 2
4. C. Saint-Saens: Acuario
5. Handel: La fiesta de Alexander -primer movimiento
6. L. Anderson: El reloj sincopado
7. Handel: La llegada de la Reina de Sheba
8. Mozart: Serenata "Posthom" en do mayor Rondó
9. Tschaikovsky: Danza china del "Cascanueces", Op. 71
10. Tschaikovsky: Danza rusa del "Cascanueces", Op. 71
11. Handel: La alegría de los fuegos artificiales
12. Anderson: La máquina musical de escribir
13. Tschaikovsky: "Lago de los Cisnes" Op. 20
14. Mozart: Sinfonía de juguetes (3 movimientos)
15. Dvorak: Largo de la Sinfonía del Nuevo Mundo

Si descubres la estrategia de otra persona en sus ojos y quisieras hacer una buena relación con ella hablándole en el mismo idioma, puedes hacerle las siguientes preguntas para incrementar su capacidad, recuerda que la persona frente a ti es alguien sagrado:

¿Te imaginas algo?

Plátame lo que en este momento estás imaginando.

¿Cómo es la imagen que aparece en este momento en tu cerebro?

¿Estás viendo algo? Por favor descríbelo.

¿Tienes alguna nueva idea en mente?

8.3 VISUAL RECUERDA



Este movimiento de ojos arriba a la izquierda significa que el cerebro recuerda imágenes, se conecta con la parte occipital cerebral y se inicia el recuerdo de las imágenes.

Si quisieras recordar más en imágenes, necesitas estimular este acceso visual poniendo tus ojos arriba a tu izquierda un buen rato.

Si quieres recordar información visual como: mapas, fórmulas matemáticas, físicas o químicas, resúmenes, lugares, personas, te invito a estar poniendo tus ojos arriba a la izquierda para permitir que tu cerebro traiga las imágenes que estás llamando de tu recuerdo.

y cuando quieras recordar lo que viste, vuelve a poner tus ojos arriba a la izquierda para traer ese recuerdo a tu cerebro.

Si eres maestro puedes desarrollar el acceso ocular de tus alumnos señalando en el pizarrón con tu brazo derecho hacia arriba e inmediatamente los ojos de tus alumnos girarán arriba a la izquierda, como en la siguiente fotografía, así permitirás que recuerden mejor aquello que vieron.



También agrega, si eres maestro, palabras en el idioma visual para hacer, de la experiencia de aprendizaje, una bella aventura.

Si descubres la estrategia de otra persona en sus ojos y quisieras hacer una buena relación con ella ablándole en el mismo idioma puedes hacerle las siguientes preguntas para incrementar su capacidad, recuerda que la persona frente a ti es alguien sagrado:

¿Recuerdas alguna imagen importante?

Pláticame lo que en este momento estás viendo.

¿ Cómo es la imagen que recuerdas en este momento en tu cerebro?

¿Estás viendo algo? Por favor descríbelo.

¿Tienes algún recuerdo de algo que viste que sea importante en este momento?

8.4 VISUAL



Puede suceder que la persona tenga sus ojos desenfocados hacia el frente, lo que nos indicará que su cerebro está más visual en ese momento, si bien no sabemos si imagina o recuerda imágenes, puedes hacerle cualquiera de las preguntas anteriores o simplemente contemplar esta capacidad de acceder la información.

Realiza los ejercicios "Ochitos acostaditos", "Ochitos con el dedo" y "El Elefante", para conectar el trabajo en equipo entre la parte occipital del cerebro, encargada de la vista, y la parte parietal del cerebro, encargada de los movimientos motores. El movimiento del ojo es vital en los aprendizajes.

8.5 AUDITIVO CONSTRUYE



Este movimiento de ojos horizontales a la derecha significa que el cerebro construye aquello que escucha, se conecta con la parte temporal cerebral y se inicia la construcción de sonidos. ¿Cómo es esto? La persona escucha la palabra "lindo" y agrega "lindo, precioso, encantador, super". Esto no quiere decir que mienta la persona, sino que construye auditivamente.

Si quieres aprender más un idioma en sus frecuencias sonoras, te invito a estar poniendo tus ojos horizontales a la derecha para estimular tu oído y escuches mejor cómo se construyen los vocablos.

Si vas a ver una película italiana, por ejemplo, en vez de leer los letreros en español colócate a la mitad de la sala y trata de ir poniendo tus ojos horizontalmente de izquierda a derecha y viceversa, así se pueden tomar mejor las frecuencias de un idioma que es desconocido.

Si eres maestro puedes desarrollar el acceso ocular de tus alumnos señalando en el pizarrón con tu brazo izquierdo horizontalmente, hablando en tonos suaves y cambiando constantemente el volumen para que el alumno mueva sus ojos a la derecha horizontalmente y accese auditivamente con facilidad.



Realiza el ejercicio No. 13 "El Peter Pan" , para estimular las zonas auditivas.

EL PETER PAN



PASOS

1. Toma ambas orejas por las puntas.
2. Tira hacia arriba y un poco hacia atrás.
3. Manténlas así por espacio de veinte segundos.
4. Descansa brevemente.
5. Repite el ejercicio tres veces.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

BENEFICIOS

- .Despierta todo el mecanismo de la audición.
- .Asiste a la memoria.
- .Enlaza el lóbulo temporal del cerebro (por donde escuchamos) y el sistema límbico (donde se encuentra la memoria).
- .Si necesitas recordar algo, haz este ejercicio y notarás el resultado: en algunas personas

es inmediato, en otras saltará la información a la mente en cuestión de segundos.

Si descubres la estrategia de otra persona en sus ojos y quisieras hacer una buena relación con ella hablándole en el mismo idioma puedes hacerle las siguientes preguntas para incrementar su capacidad auditiva, recuerda que la persona frente a ti es alguien sagrado:

¿Tienes algunas palabras que te surjan en este momento?

Pláticame de alguna frase que en este instante se te haya ocurrido.

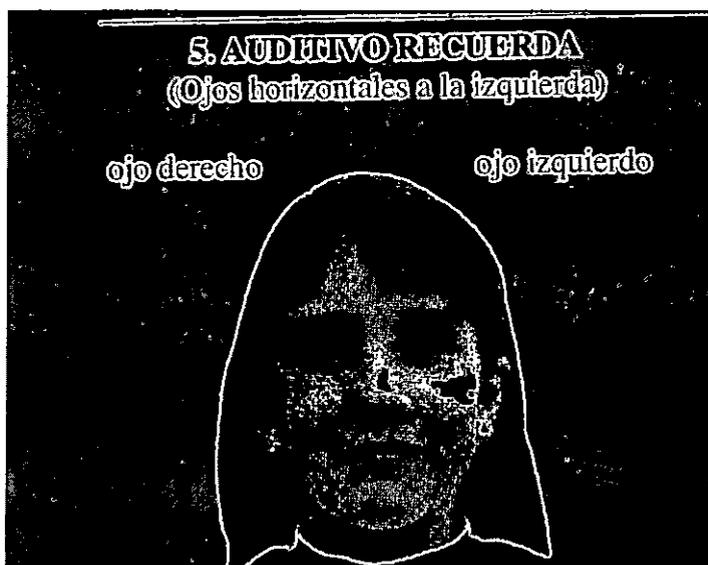
¿Algún nombre o sonido, que se te ocurra?

¿Algo estás escuchando?

¿Puedes decirme lo que estás escuchando?

¿Estás escuchando algo? Por favor, descríbelo

8.6 AUDITIVO RECUERDA



Este movimiento de ojos horizontales a la izquierda significa que el cerebro recuerda sonidos, conectando la parte temporal cerebral.

Si eres maestro señala con tu brazo derecho horizontalmente para que el alumno accese auditivamente moviendo sus ojos horizontalmente a la izquierda.



Si quisieras recordar mejor necesitas estimular este acceso auditivo poniendo tus ojos horizontales a tu izquierda un buen rato.

Si descubres la estrategia de otra persona en sus ojos y quisieras hacer una buena relación con ella hablándole en el mismo idioma puedes hacerle las siguientes preguntas para incrementar su capacidad auditiva, recuerda que la persona frente a ti es alguien sagrado, habla en tono suave:

¿Recuerdas algunas palabras o sonidos en este momento?

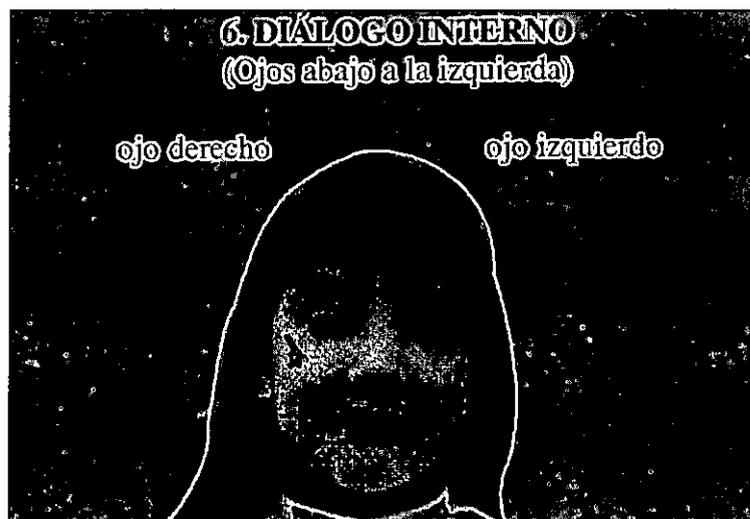
¿Qué palabras, qué sonidos?

Pláticame de alguna frase que en este momento recuerdes.

¿Algún nombre o sonido, que recuerdes?

¿Estás escuchando algo que recuerdas? Por favor, descríbelo.

8.7 DIÁLOGO INTERNO

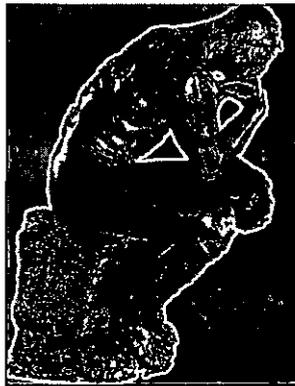


Este movimiento de ojos hacia abajo a la izquierda significa que el cerebro entra en diálogo interno, el cerebro se conecta de una manera integral entre el audio, zona temporal cerebral y la zonas del lenguaje, por eso cuando una persona habla sola generalmente tiene sus ojos abajo a la izquierda.

Así que, de vez en cuando, hay que alzar los ojos hacia arriba para descansar la vista y poder acceder la información al cerebro de manera diferente.

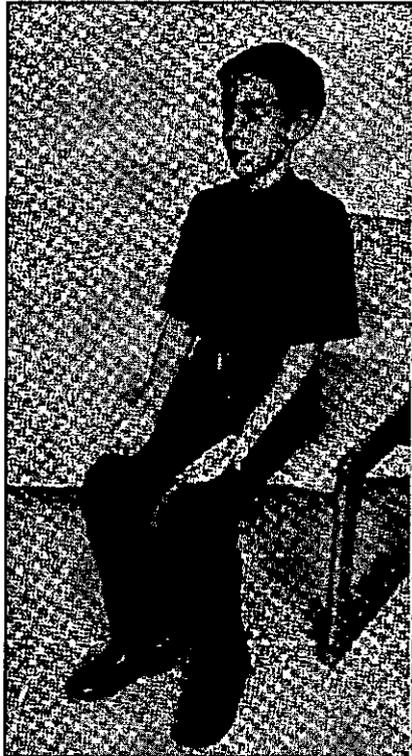
Si quieres desarrollar el proceso de pensamiento y diálogo interno, presenta un acertijo o una adivinanza y pide que tus alumnos pongan sus ojos abajo a la izquierda.

La imagen del pensador de Auguste Rodin tiene, precisamente, los ojos abajo a la izquierda, como iniciando el proceso de pensar. Por eso el leer con los ojos constantemente hacia abajo hace que entremos rápida mente en diálogo interno, y si éste es negativo, tendremos una crítica negativa sobre lo que estamos estudiando.



Para impulsar un buen diálogo interno habría que empezar una clase programándote primero positiva mente, hablándole al cerebro positivamente y en tiempo presente, por ejemplo diciéndote: quiero aprender. . al mismo tiempo combina tu respiración para que entre la orden al cerebro. Realiza el ejercicio

CUENTA HASTA DIEZ



PASOS

1. Procura una posición cómoda puede ser en una silla, manteniendo una postura recta en tu columna y apoyando tus pies sobre el piso, o bien sentado en la punta de tus talones, como en la isla de Bali.
2. Coloca las palmas de tus manos hacia arriba al frente, a la altura de tu cintura, apoyándolas sobre tus piernas, o bien como en la isla de Bali juntándolas enfrente de tu rostro sosteniendo alguna flor.
3. Cierra por un momento los ojos y; mientras, presta atención a tu respiración.
4. Toma aire y cuenta hasta diez; retén el aire en tu interior y cuenta otra vez hasta diez.
5. Exhala el aire contando hasta diez y quédate sin aire mientras cuentas hasta diez lenta y suavemente.
6. Repite el ejercicio varias veces.
7. Puedes complementarlo usando alguna palabra corta como: "Paz", "Amor", "Me siento muy bien"; puedes repetirla mientras inhalas y después al exhalar. Si no aguantas los diez segundos, acompasa tu respiración contando hasta cinco. En Balire piten la frase: "Dios en mí".

BENEFICIOS

Cuando el cerebro fija la atención en la respiración todo el sistema nervioso se pone inmediatamente en alerta.

El hecho de llevar un ritmo hace que el sistema nervioso adquiera armonía. La calma regresa; en algunas culturas, como en Bali, a este ejercicio se le da el nombre de "meditación". Ayuda al cerebro a tener claridad en el razonamiento y apertura para la creatividad.

Si descubres la estrategia de otra persona en sus ojos y quisieras hacer una buena relación con ella hablándole en el mismo idioma puedes hacerle las siguientes preguntas para incrementar su capacidad auditiva, recuerda que la persona frente a ti es alguien sagrado:

¿Es algo que te estás diciendo a ti mismo?

¿Qué palabras estás usando para hablarte a ti mismo?

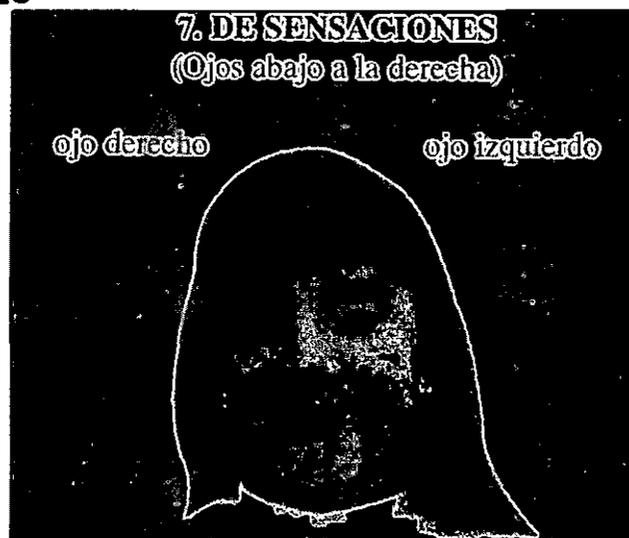
Si lo que estás pensando es positivo, sigue adelante.

Si lo que estás pensando es negativo, detente y piensa cómo hacerlo positivo.

Si te estás hablando en este momento a ti mismo ¿qué palabras te gustaría escoger?

Nota: Recuerda que una de las razones por las que perdemos nuestro estado de excelencia es el entrar en un diálogo interno negativo, te invito a hablarte a ti mismo con palabras motivantes, a echarte porras, a reconocer lo valioso que eres, a estar agradecido por el gran tesoro que llevas contigo y que estás desarrollando.

8.8 DE SENSACIONES



Este movimiento de ojos abajo a la derecha significa que el cerebro siente y conecta con la parte parietal donde se encuentra el gusto y el tacto, así como la parte frontal donde se encuentra el olfato.

Con los ojos en esta posición las personas generalmente contactan también con sus sentimientos. Es más fácil llorar con los ojos abajo a la derecha que hacia arriba. Si acaso

vas al cine y te colocas hasta el final de la sala, notarás que, teniendo tus ojos hacia abajo, los sentimientos aflorarán más fácilmente.

Si eres una persona que contacta poco con los sentimientos, te invito a poner tus ojos abajo a la derecha para que te des permiso de sentir; si eres demasiado sensible, te aconsejo poner tus ojos arriba rápidamente, para evitar el contacto con tus sentimientos.

Realiza el ejercicio de "La Tarántula" , para activar la circulación sanguínea y la energía eléctrica de las terminaciones nerviosas de tu piel. También utiliza la Música para estimular tus sensaciones e integrar tus aprendizajes.

Si descubres la estrategia de otra persona en sus ojos y quisieras hacer una buena relación con ella hablándole en el mismo idioma puedes hacerle las siguientes preguntas para incrementar su capacidad de sensación, recuerda que la persona frente a ti es alguien sagrado:

¿Estás sintiendo algo en este momento?

Si quieres, puedes compartirme tu sentimiento.

Lo que estás sintiendo, ¿puedes describirlo?

¿Cómo es tu sensación en este momento?

¿Cómo es tu sentimiento en este momento?

9. BIBLIOGRAFIA

- Andreas C., & Andreas, S., *Heart 01 the mind*, Real PeoplePress, Moab Utah, 1981.
- Bretto, C:C:, *A FramewOrk 10r Excelence*, A Resource Manual for NLP., Bonny Doon, Calif., DeLozier & Associates, 1989.
- Cuidicio, Catherine, *neurolinguistique*, Paris, France, 1996.
- Dilts, R., *Applications OINLP*, Cupertino, Calif., Meta Publications, 1983.
- Dilts, R.B, Epstein, T., Dilts, R. W., *Tools for Dreamers*, Cupertino, Calif., Meta Publications, 1991.
- González, Luis Jorge, *Psicología de la Excelencia Personal*, México, Font, 1992.
- Ibarra, Luz María, *Aprende Mejor con Gimnasia Cerebral*, México, Garnik Ediciones, 1997.
- Q'Connor, J. and Seymour, J., *Introducing Neuro Linguistic Programming*, Harper Collins, London, 1990.
- Richardson, J., *The Magic 0l Rapport*, Cupertino Calif., Meta Publications, 1987.
- Sordo, Rosa María, *Mapas Mentales*, México, Garnik Ediciones, 2001.
- Sordo, Rosa María, *Una Aventura Divertida con Mapas Mentales*, México, Garnik Ediciones, 2001.

