

LA NEUROLINGÜÍSTICA

El cerebro almacena información en redes neuronales que se conectan con las partes que controlan el movimiento, como el del habla, y las sensaciones internas y externas, como el sonido.

Dentro de las conexiones cerebrales existen patrones de pensamientos. Se ha llegado a analizar y a ver que la gente exitosa involucra el lenguaje corporal, fue así como los investigadores comenzaron a crear modelos de pensamiento para mejorar sus estados físicos y emocionales. A esto se le conoce como programación neurolingüística (PNL).

La programación neurolingüística es una forma de cambiar los pensamientos y hábitos de una persona para que sean exitosos por medio de técnicas de percepción, comportamiento y comunicación. Se trata de “aprender el lenguaje de su propio cerebro». Se basa en tres partes: “neuro” que es el sistema neurológico, “lingüística” que es el mensaje, tanto verbal como no verbal que se envía al cerebro y “programación” que es la manera en que la mente procesa estos mensajes.

Las personas viven las experiencias a través de la parte sensorial por lo que las neuronas envían un mensaje al cerebro que interpretará la información basada en estas vivencias. Por ejemplo, si una persona tiene asociado el brócoli como algo desagradable porque en su infancia sus papás lo obligaban a comerlo antes de ir a jugar, de adulto evitará comer cualquier cosa que contenga esta verdura. Aunque esta percepción no refleja su realidad actual o se basa en el sabor, mientras no altere la conexión mental que tiene sobre el brócoli, su disgusto persistirá. La programación neurolingüística lo que ayudará a modificar estas limitaciones.

Neurolingüística se basa en cuatro aspectos fundamentales, los cuales se conocen como los “cuatro pilares”, según Steve Bavister y Amanda Vickers (2014).

1. Resultados

Para conseguir algo, hablamos de objetivos, en la PNL se utiliza el término de resultados. Si hay una concentración previa en lo que se quiere conseguir, habrá una guía que orientará todos los recursos disponibles de esa persona a la consecución de un objetivo.

2. Agudeza sensorial

La agudeza sensorial se refiere a la capacidad de observar o detectar pequeños detalles para ser conscientes de lo que ocurre a nuestro alrededor. La gente varía mucho a la hora de darse cuenta de lo que ve, escucha o siente. Hay personas que se dedican a observar más su entorno, mientras que otras se fijan más en sus propias emociones y pensamientos.

3. Flexibilidad en el comportamiento

Cuando empiezas a saber cuáles son tus resultados y utilizas tu agudeza sensorial para observar lo que está sucediendo, la información que obtienes te permite realizar ajustes en tu comportamiento, si es necesario. Si los actos que realizas no te llevan por la dirección que deseas, es evidente que deberías intentar tomar otro camino o probar algo diferente, pero a muchas personas les falta esa flexibilidad en el comportamiento y sencillamente insisten en hacer lo mismo una y otra vez.

No puedes dejar de comunicarte contigo mismo y con los demás. Si lo que estás haciendo no funciona, haz otra cosa. Si intentas una manera de abordar un problema y no obtienes los resultados que esperabas, intenta algo diferente, y sigue variando tu comportamiento hasta que consigas la respuesta que estabas buscando.

4. Compenetración

La compenetración se podría considerar como aquel componente que une a la gente. La mayoría de las veces ocurre de manera natural, automáticamente, instintivamente. Algunas personas que conocemos parece que comparten nuestra perspectiva vital, mientras que hay otras personas con las que no conectamos. Se ha de mejorar la capacidad de compenetración con otras personas para obtener relaciones más eficaces.

INFORMACIÓN SACADA DE:

<https://observatorio.tec.mx/edu-news/programacion-neurolinguistica-aprendizaje/>

<https://psicologiaymente.com/vida/programacion-neurolinguistica>