**¿Qué es la Programación Neurolingüística?**

Steve Bavister y Amanda Vickers (2014), definen la Programación Neurolingüística como un modelo de comunicación que se centra en identificar y usar modelos de pensamiento que influyan sobre el comportamiento de una persona como una manera de mejorar la calidad y la efectividad de la vida.

**¿En qué se centra el modelo de la Programación Neurolingüística?**

El mundo se experimenta por medio de cinco sentidos: vista, oído, tacto, olfato y gusto. Mucha información viene hacía nosotros continuamente; consciente e inconscientemente **eliminamos aquello a lo que no queremos prestar atención**. Nos dicen que la información restante se basa en nuestras experiencias, valores y creencias pasadas. Con lo que nos acabamos quedando resulta incompleto e inexacto, ya que parte de la información general ha sido eliminada, y el resto ha sido generalizado o distorsionado.

**¿En qué se basa la PNL?**

Lo más importante para tener una visión sobre lo que es la Programación Neurolingüística es saber que 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.

**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.

**Las presuposiciones de la Programación Neurolingüística**

Salvador Carrión (2008), refiere que una presuposición es algo de damos por sentado, sin ninguna prueba. Nos dice que desde la Programación Neurolingüística no se pretende que las presuposiciones sean ciertas, aunque existen evidencias bastante palpables para respaldar muchas de ellas. He intentado buscar las “evidencias” que respaldan estas presuposiciones, pero solo he encontrado una explicación a cada una de ellas.

**La vida, la mente y el cuerpo son un único sistema**

La mente y el cuerpo se consideran como un único sistema, cada uno influenciando directamente al otro. Por ejemplo, lo que ocurre en el interior de tu cuerpo afecta a los pensamientos y afectará a las personas de tu alrededor.

**No puedes dejar de comunicarte**

El mensaje que intentamos transmitir no siempre es el que los demás reciben. Por tanto, desde la PNL nos dicen que debemos estar pendientes de las reacciones de los demás para ver si nuestro mensaje ha tenido éxito. Esto en realidad puede llevar a graves dificultades a la hora de elaborar un mensaje, ya que centrarnos en las reacciones o estar en alerta ante posibles consecuencias, no es algo que vaya aportar calidad a la comunicación.

**Debajo de cada comportamiento existe una intención positiva**

En una adicción o un mal comportamiento siempre hay una intención positiva, por tanto encontrando la raíz de ese problema y exteriorizando la intención positiva, se puede pasar de fumar durante 15 años a no tener esa necesidad.

**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.

**Si una persona puede hacer algo, todo el mundo puede aprender a hacerlo**

Existe en la PNL, el proceso de modelar la excelencia. Si quieres que te publiquen un articulo, por ejemplo, podrías fijarte en alguien que sea brillante escribiendo y imitar la manera en que lo hace. De este modo, estarás empapándote de un conocimiento de gran valor.

La **Programación Neurolingüística** es una serie de **estrategias** que se centran en identificar y usar **modelos de pensamiento** que influyen sobre el comportamiento de una persona como una manera de mejorar la calidad y resolver problemas.

Los objetivos de la PNL son, entre otros, corregir las representaciones cognitivas, haciéndolas más útiles, y proporcionar una serie de **estrategias y habilidades** eficaces para la mejor adaptación de aquellas situaciones que surgen en el día a día.

Es importante mencionar que esta práctica no se basa en ninguna teoría, sino que es una recopilación de estudios, investigaciones y técnicas. Por tanto, es necesario comprobar cómo funciona, mediante sus pilares fundamentales, es decir, los principios de la PNL.

**Los principios de la PNL**

Tras exponer los objetivos de la Programación Neurolingüística, a continuación les presentamos los 10 principios de la PNL:

**1. El mapa interior es único**

Uno de los principios de la PNL hace referencia a la orientación que las personas tienen en el mundo que les rodea. La manera de orientarse que tiene la persona tiene que ver con su mapa interior. En las etapas tempranas de la vida el mapa interior es simple. Sin embargo, a medida que crecemos el mapa se hace más complejo y se van abriendo nuevos caminos.

Cuanto más completo sea el mapa, más alternativas de éxito tendrá la persona. El mapa del mundo es individual, se construye a través de nuestras propias experiencias por lo que **cada persona tiene su mapa** y no hay dos mapas iguales.

**2. El mejor mapa es el que ofrece más de un camino**

Como se ha comentado en el punto anterior, **el mapa más completo también es más exacto** y ofrecerá más oportunidades de llegar a un objetivo o resolver el problema. Esto tiene que ver con la flexibilidad y la posibilidad de reaccionar de diversas maneras ante un suceso vital. El mapa no es el territorio que representa, pero si es correcto tendrá una estructura semejante al territorio y será más útil.

**3. Cada comportamiento tiene una intención positiva**

Este puede ser uno de los principios de la PNL más discutidos. Este punto hace referencia a que cada persona y cada comportamiento tiene de forma intrínseca una **intención positiva**. Puede ser, por ejemplo, que alguien dude que un fumador tiene un intención positiva fumar. Pero según este principio, el fumador podría fumar para relajarse o para ser aceptado socialmente. La PNL intenta redirigir esa intención positiva **hacia un patrón de conducta más adaptativo** y adecuado para la persona.

**4. La estructura de la experiencia**

Este principio muestra como cada experiencia está compuesta de una estructura determinada. Cada pensamiento, sentimiento, recuerdo o experiencia **está formado por una serie de elementos**. Esto quiere decir, que si cada experiencia tiene una estructura, gracias a un cambio en su composición se puede cambiar su efecto.

**5. Todos los problemas tienen solución**

Este principio se refiere a que todos los problemas tienen solución. Pese a que puede parecer utópico, ya que, en ocasiones, no se pueden llevar a cabo determinadas soluciones. En otros momentos, habrá problemas que no tengan una solución clara. Esto tiene que ver con el mapa que posee la persona, ya que **cuantos menos caminos o alternativas posea, menos soluciones podrá dar** a la situación concreta. Además, la interpretación del problema tiene que ver con el contenido del mapa. Un mapa más rico y que ofrece más recursos, percibirá ciertas situaciones como menos problemáticas.

**6. Todo el mundo posee la fuerza que necesita**

Este es uno de los principios de la PNL que tiene que ver con el desarrollo personal de la persona, ya que se refiere a que **cada persona posee la fuerza necesaria** para conseguir lo que se proponga. El problema surge cuando la [**autoconfianza**](https://psicologiaymente.com/psicologia/autoeficacia-albert-bandura) se ve afectada por las creencias limitantes de la persona.

**7. El cuerpo y la mente forman parte del mismo sistema**

Este principio se refiere a que **el ser humano es cuerpo y mente**. En otras palabras, cada sentimiento y cada emoción afectan al cuerpo. Esto también se cumple a la inversa. Por ejemplo, una enfermedad que afecte al cuerpo va a tener repercusiones a nivel psicológico. Por tanto, para la PNL, los cambios de pensamiento que modifican los problemas corporales son importantes.

**8. El significado de la comunicación depende del resultado**

Es necesario establecer **pautas de comunicación claras**, que no den lugar a malos entendidos, ni opción a interpretaciones personales sesgadas por parte del receptor del mensaje.

**9. No existen los fracasos sino las oportunidades**

Cuando una persona está continuamente en movimiento tiene diferentes caminos para alcanzar la meta. Los fracasos deben ser vistos como oportunidades, es decir, como **medidas que permiten superarse** y avanzar en la dirección deseada.

**10. Si algo no funciona hay que intentar otra cosa**

En ocasiones, las personas insisten en hacer algo que no funciona, además no cambian la manera de actuar. En este punto tiene sentido la famosa frase “no esperes resultados diferentes si haces siempre lo mismo”. Los practicantes de PNL se proponen ayudar a **reconocer y modificar esos comportamientos** que no son eficaces y que hacen tropezar, una y otra vez, con la misma piedra.