

Material Imprimible

Curso Eneagrama

Módulo 4: El potencial, el desarrollo y la Programación
Neurolingüística

Contenidos:

- Las características de la personalidad en relación con los demás.
- ¿Cómo se relacionan con los otros eneatis tipos?
- Las afinidades profesionales.
- Los espacios de desarrollo y potencial.
- El sistema representacional.
- El metamodelo y su aplicación.
- Los niveles lógicos de aprendizaje.

Las características de cada eneatispo

Vamos a comenzar haciendo un pequeño repaso por las características más salientes de cada eneatispo en relación con las afinidades profesionales. ¿Comenzamos?

El eneatispo 1, que es el reformador, como buscan la perfección y no tiene grises a la hora de juzgar qué está bien y qué está mal, se inclina por tareas en las que pueda tener el control para mejorar las cosas y para ordenar.

Por ejemplo, tienden a realizar trabajos relacionados con la contabilidad, la administración y las finanzas. Pero también en control de calidad, arbitraje, abogados, gerentes generales, entre otras actividades afines.

Por su parte, el eneatispo 2, que es el ayudador, al ser personas que seducen para sentir que el otro los necesita y dan fingiendo no esperar pero precisan agradecimiento, prefieren tareas relacionadas con el área comercial, salud física y mental, el servicio, las comunicaciones, y el asistencialismo.

En cuanto al eneatispo 3, el buscador del éxito, se caracteriza por intentar gustar a los demás de manera permanente y están muy identificados con su trabajo. Con lo cual las tareas con las que se siente más a gusto son las que requieren desafíos, ya que son personas competitivas, pero con resultados medibles. Por ejemplo, marketing, ventas y comunicación social.

¿Les parece si seguimos con el eneatispo 4? Es también llamado el romántico. Están pendientes de los demás, y creen que nunca tendrán aquello que carecen. Son empáticos y muy creativos, por lo que sus tareas preferidas se relacionan con ambientes cambiantes, creativos, artísticos o humanitarios, nada que sea rutinario o corriente.

Respecto del eneatispo 5, el investigador, podemos decir que son personas amantes del conocimiento, intuitivos y sabios. Son observadores por antonomasia. Es por esto que las tareas que prefieren son en laboratorios, bibliotecas, o vinculadas con la informática, sin demandas en la relación.

Pasemos al eneatispo 6, el lealista. Suelen buscar la autoridad y el poder al mismo tiempo que huyen de ello. Además, fingen autoconfianza y ocultan un profundo miedo por lo que les pueda pasar. Entre sus tareas preferidas podemos citar aquellas en ambientes de esfuerzo y compromiso, como, por ejemplo, empresas grandes y estables, y con roles claros.

En cuanto al eneatispo 7, llamado el entusiasta, al ser personas entusiastas, extrovertidas, multifacéticas, planificadoras, hiperactivas, descomprometidas, materialistas, egoístas y escapistas, buscan tareas cortas, estimulantes y variadas. Por ejemplo, en consultorías, en pequeñas empresas independientes, ventas, eventos, publicidad.

Por su parte, el eneatispo 8, es decir, el dominador, son personas que se caracterizan por buscar la justicia a su modo y por tener una fuerte personalidad que sobre todo sacan a relucir para defender a los suyos. De esta manera, prefieren tareas de alto riesgo, de alto compromiso, de alta energía y de alto impacto.

Por último, nos vamos a centrar en el eneatispo 9, esto es, el conciliador. Son personas que tienen la particularidad de fundirse con el entorno por lo que les cuesta mucho expresar sus necesidades. Entienden todas las opciones y es muy difícil discutir con ellos, ya que evitan como pueden el conflicto.

Es por esta razón que entre sus tareas preferidas podemos mencionar aquellas que resultan ser estables, predecibles, sin grandes exigencias ni conflictos que puedan alterar el curso de su pacificación.

Además, cabe agregar que cada eneatispo tiene una determinada meta a la que ansía llegar. De alguna manera, es como un lugar al que a cada uno le gustaría arribar. Y, de esta manera, mantener relaciones armoniosas en ese sentido.

¿Qué les parece si vemos las metas que se propone cada eneatispo? Como siempre, comenzamos por el eneatispo 1 cuya meta es la serenidad. Por su parte, para el eneatispo 2 su meta es la humildad.

Mientras que para el eneatispo 3 resulta ser la sinceridad. A diferencia del eneatispo el 4, para el que la ecuanimidad es su meta, su camino, su razón de estar y de ser en la vida.

En cuanto al eneatispo 5, podemos decir que su meta es el desapego. Para el eneatispo 6, en cambio, la meta es el valor, ya que lo buscan con afán durante toda su existencia.

Por último, el eneatispo 7 tiene como meta la sobriedad, mientras que para el eneatispo 8 su meta es la sencillez. En tanto que para el eneatispo 9, como podemos deducir, su meta es la diligencia.

Sin embargo, más allá de las metas que persigue cada eneatispo, también existen dos áreas de conflicto que son la evasión y los peligros. Vamos a comenzar por el área de evasión de cada eneatispo.

Para el eneatispo 1 el área de evasión es la cólera. Mientras que para el eneatispo 2 es la necesidad. En cuanto al eneatispo 3 podemos decir que el área de evasión es el fracaso y para el eneatispo 4 es la mediocridad.

¿Pasamos al eneatispo 5? Bien, entonces, podemos mencionar que su área de evasión en la vaciedad. Para el eneatispo 6 es la transgresión mientras que para el eneatispo 7 es el dolor. Por último para el eneatispo 8, el área de evasión es la debilidad y para el eneatispo 9 es la sensibilidad.

Ahora bien, ¿qué pasa con el área de peligro para cada eneatispo? Para el primero de ellos es la ira. Para el eneatispo 2 el área de peligro es el orgullo, y para el eneatispo 3 es el engaño.

Sigamos con cada eneatispo que nos falta. Para el 4, es el autotortamento mientras que para el eneatispo 5 el área de peligro es la tacañería. Para el eneatispo 6, por su parte, es el miedo. Para el eneatispo 7 es el

desenfreno. Y, por último para el eneatispo 8 es la arrogancia y para el eneatispo 9 es la negligencia.

Niveles de desarrollo

Podemos definir los **niveles de desarrollo** como la representación de la dimensión vertical del eneagrama. Esta dimensión incluye la complejidad y tridimensionalidad de la naturaleza de cada ser humano.

Los niveles de desarrollo explican, de algún modo, las diferencias que existen entre personas con el mismo tipo de personalidad, así como también la forma en que las personas cambian para bien o para mal, es decir, cómo evolucionan o involucionan, y cómo eso se expresa concretamente en su tipo de personalidad.

Además, nos permiten ver cómo es que los rasgos sanos de un eneatispo pueden deteriorarse a promedio y luego a concretamente insanos, y cómo eso se transparenta mediante diferentes actitudes que pueden percibirse en los individuos.

De esta manera, dos personas con el mismo eneatispo y ala, que más adelante vamos a estudiar qué es, pueden verse significativamente diferentes si una está en los niveles sanos y la otra está en niveles insanos.

Bien. Entonces podemos afirmar que el continuo está conformado por nueve niveles de desarrollo, es decir que vamos a encontrar tres niveles en la sección sana, tres niveles en la sección promedio y tres niveles en la sección insana o malsana.

Cabe aclarar que cuando una persona está en un nivel de desarrollo insano significa que está completamente identificado con el ego, y que no logra verse a sí mismo como nada más que eso. El ego, de esta forma, está defendido para que la persona se sienta a salvo.

¿Vemos los tres niveles para cada eneatispo? Para el primero de ellos, en el nivel sano predomina el idealismo, en el nivel promedio predomina la autodisciplina y en el nivel insano o malsano predomina la ira.

Para el eneatispo 2, en cambio, en su nivel sano prevalece la generosidad, en el nivel promedio prevalece la sociabilidad y en su nivel insano prevalece la manipulación.

Por su parte, el eneatispo 3 en su nivel sano presenta superación, en su nivel promedio presenta eficacia y en su nivel insano presenta simulación. Respecto del eneatispo 4, podemos decir que en su nivel sano sobresale su creación, en su nivel promedio, la originalidad y en su nivel insano, el autotortamento.

¿Seguimos con los eneatispos de que faltan? Bien, es el turno del eneatispo 5, para el cual, en el nivel sano prepondera la comprensión, en el nivel promedio, el análisis y en el nivel insano prepondera la hostilidad.

Para el caso del eneatispo 6, el nivel sano se caracteriza por el compromiso, el nivel promedio se caracteriza por la responsabilidad y en el nivel insano por la autodepreciación.

Por su parte, el eneatispo 7 en su nivel sano tiende al disfrute, en su nivel promedio tiende al dinamismo mientras que en su nivel insano o malsano tiende al egoísmo.

Respecto del eneatispo 8, podemos decir que en su nivel sano predomina la construcción, en su nivel promedio predomina la fuerza y, del otro lado, en su nivel insano predomina la destrucción.

Por último, para el eneatispo 9 en su nivel sano prevalece la paz, en su nivel promedio prevalece la tranquilidad pero en su nivel insano o malsano prevalece la negligencia.

Las alas

Desde la perspectiva del eneagrama, las alas tienen una gran influencia en cada eneatispo, ya que, más allá de descubrir cuál es nuestro eneatispo principal y corroborar que efectivamente nos descentramos y centramos a

los tipos de personalidad correspondientes, nuestra forma de ser también puede estar muy condicionada por los tipos de personalidad situados a la derecha y la izquierda de nuestro eneatispo principal.

Esto es lo que se denomina **alas**. De todas manera, hay ciertas personas que tienen dos alas; otros, una sola y hay quienes no tienen ninguna. Sin embargo, los expertos en eneagrama sostienen que la mayoría de los seres humanos tenemos un ala dominante, que influye sobre nuestro eneatispo principal.

Cabe aclarar que esa influencia es tanto desde el ego como desde la esencia. Por eso es importante saber la influencia que podemos estar recibiendo de estas alas, ya que nos ayuda a conocer en detalle cuáles son las trampas a las que nos tenemos que enfrentar para llegar a estar bien con nosotros mismos, con los demás y con el entorno.

Por ejemplo, el eneatispo 2 puede adoptar comportamientos del eneatispo 1 y del eneatispo 3. Existen muchos niveles para cada eneatispo, los cuales describen nuestro nivel de identificación o desidentificación con nuestro ego.

De la misma manera nos muestran nuestro grado de conexión o desconexión con nuestra verdadera esencia. Por esto resulta clave comprender la influencia de las alas en nosotros mismos.

A lo largo de la vida, y fruto del impacto que han tenido algunas experiencias sobre nosotros, nuestra manera de interactuar en el mundo suele evolucionar hacia una mayor comprensión y conciencia.

Pero también puede suceder lo contrario, y podemos involucionar hacia una mayor ignorancia e inconsciencia, lo que provoca que la lucha, el conflicto y el sufrimiento se adueñen de nuestra vida cotidiana.

Por ejemplo, una persona desconectada de sí misma se quejará cuando un día de lluvia le impida ir a tomar el sol a la playa con sus amigos. En

cambio, otra más conectada y absolutamente integrada en la vida, se adaptará a las circunstancias.

El hecho externo es el mismo para las dos, pero la reacción emocional es distinta, según su grado de sabiduría, es decir, su nivel de conexión y evolución.

¿Les parece si ahora vemos las características de cada eneatispo en relación con su ala? Como decíamos, podemos recibir influencia de los eneatispos que tenemos a nuestro lado.

De esta forma, un eneatispo 1 con ala en eneatispo 9 tendrá las características de un gran profesor. Y será más paciente pero también más frío que un eneatispo 1 sin la influencia del eneatispo 9.

En cambio un eneatispo 1 pero con ala en 2 se caracteriza por ser un reformador social y será considerado más hábil socialmente pero más irascible o castigador que el eneatispo 1 sin influencias de las alas.

Por su parte, el eneatispo 2 con ala en el eneatispo 1 tiene la particularidad de ser considerado como el altruista. Se caracteriza por ser más servicial y ordenado pero también tiene como parte negativa el tener un sentimiento de superioridad.

En cuanto al eneatispo 2 con ala en el eneatispo 3, podemos decir que toma las características de un comunicador social. Lo positivo que podemos rescatar de la influencia del eneatispo 3 en el eneatispo 2 es la simpatía y la sociabilidad pero centran su originalidad en el reconocimiento que otras personas puedan darle.

Ahora es el turno del eneatispo 3. Si tiene su ala en el eneatispo 2, será considerado como un motivador. Su aspecto más positivo será su comunicación aunque tendrán más tendencia a aparentar.

En cambio cuando el eneatispo 3 tiene su ala en el eneatispo 4, se lo conoce como el profesional. Como peculiaridad positiva podemos mencionar su

tendencia a la introspección y como peculiaridad negativa es que se volverá más competitivo.

¿Seguimos con el resto de los eneatis? Pasemos al eneatis 4. Cuando su ala está en el eneatis 3, se lo considera un artista productivo. Por esta razón se dice que se vuelve más productivo y extrovertido mientras que su principal defecto será que, paradójicamente, tendrá menos originalidad creativa.

Por su parte el eneatis 4 con ala en el eneatis 5 se denomina el sensible intuitivo. Entre sus virtudes podemos mencionar como la más sobresaliente el hecho de ser personas más geniales, y tienen la capacidad de dar significado a las ideas y las cosas. Mientras que entre los defectos podemos mencionar que se vuelve más atormentado.

¿Les parece si seguimos adelante con este tema de las alas y nos metemos de lleno en el eneatis 5? Cuando este eneatis tiene su ala en el eneatis 4, se lo llama genio incomprendido. Su principal virtud es la capacidad de mayor brillantez y su principal defecto es la menor capacidad de relacionarse con los demás y con su entorno.

Ahora bien, si el eneatis 5 tiene su ala en el eneatis 6, se lo denominará el observador laborioso. Entre sus principales virtudes podemos mencionar la capacidad de adaptarse mejor social y organizacionalmente. Mientras que entre sus defectos podemos decir que se vuelven menos originales intelectualmente hablando.

Pasemos al eneatis 6. Si su ala está en el eneatis 5, se dirá que es el responsable. Su característica positiva principal es su estabilidad y su nivel de compromiso y su característica negativa principal es que se vuelve más introvertido y más serio.

Por su parte cuando el eneatis 6 tiene su ala en el eneatis 7 se lo denomina el encantador. Tendrá como particularidad virtuosa el ser más simpático y chispeante mientras que su particularidad viciosa será el volverse una persona más ansiosa e inestable.

Respecto del eneatipo 7, cuando tiene su ala en el eneatipo 6 se lo conocerá con el nombre de hiperactivo. Si nos detenemos a pensar en su peculiaridad positiva, podemos decir que se trata de una persona más propensa al compromiso mientras que su peculiaridad negativa es que es una persona más ruidosa y más desconcentrada.

En cambio, cuando el eneatipo 7 tiene su ala en el eneatipo 8, se lo conoce como el insaciable. Entre sus características positivas, podemos hallar su capacidad de arriesgarse y de focalizar. Entre sus características negativas, podemos hallar su tendencia a ser personas más descomprometidas y más inmoderadas.

Vamos que ya falta menos. Llegamos al eneatipo 8. Cuando su ala está en el eneatipo 7, se dice que es el líder carismático. Entre sus talentos estará en ser personas más energéticas y carismáticas. En cambio, entre sus defectos estará en ser personas más propensas a los excesos y más despóticas.

Bien. Si el ala del eneatipo 8 está en el eneatipo 9 se lo considera como un señor feudal. Entonces entre sus virtudes podemos mencionar el ser personas más afables y menos tendientes a los excesos. Entre sus defectos, notaremos mayor crueldad y más desconexión emocional.

Por último, llegamos al eneatipo 9. Si este eneatipo tiene su ala en el eneatipo 8 se lo considera como un toro sentado. Esto es porque su principal defecto es el hecho de tener explosiones de mal humor repentinas y desproporcionadas, mientras que su virtud es tener mayor energía física.

Si, en cambio, el eneatipo 9 tiene su ala en el eneatipo 1, se lo considera el pacifista soñador. Su principal virtud es tener mayor autodisciplina y orden mental, pero su principal defecto puede jugarle en contra ya que es tener una tendencia la procrastinación.

Bien. Ahora que ya analizamos el tema de las alas vamos a ver qué conductas predominan entre los eneatis respectos del comportamiento social.

En sus interrelaciones con los demás, los eneatis 1, 2 y 6 tienen como característica social el hecho de ser personas colaboradoras. Mientras que los eneatis 3, 7 y 8 se muestran fuertes. Por su parte, los eneatis 4, 5 y 9 son de mantenerse más bien aislados.

En cuanto a los eneatis 4, 6 y 8 en sus relaciones interpersonales son altamente emocionales. En cambio los eneatis 2, 7 y 9 se muestran positivos y, por último, los eneatis 1, 3 y 5 se presentan como personas lógicas.

El movimiento interno

El primer estado es el estado inconsciente, es decir que no sabemos lo que es el ego y, por consiguiente, no nos damos cuenta de que vivimos plenamente identificados con este falso yo.

Dicho de otro modo, vivimos con el piloto automático puesto, y reaccionamos de manera impulsiva cada vez que la realidad no se adecua a nuestros deseos y necesidades egocéntricas. Al no tener control sobre nosotros mismos, no somos responsables ni dueños de nuestros actos.

Por lo general, pensamos constantemente en el pasado y en el futuro, y no tenemos en cuenta el momento presente. De esta manera, adoptamos el rol de víctimas, y culpamos siempre a las demás personas por nuestro propio sufrimiento.

Entonces, nuestro deseo es el evadirnos y narcotizarnos para evitar el contacto con nuestro vacío existencial, esto es, nos escapamos de nosotros mismos cuando más cerca de nosotros tenemos que estar y creemos que la vida no tiene sentido.

Luego, si avanzamos un paso hacia la conciencia de nuestra esencia, nos encontramos en un estado en el que somos conscientes de la inconsciencia.

En este estado descubrimos lo que es el ego y empezamos a darnos cuenta de que estamos identificados con este falso yo.

Si bien seguimos reaccionando de forma impulsiva, también tomamos conciencia de que cambiar esta actitud tan nociva solo depende de nosotros mismos.

De esta manera, empezamos a tener control sobre nosotros y nos consideramos parte responsable de nuestros actos, aunque sigamos siendo esclavos de nuestra mente.

Sin embargo, en algunas ocasiones conseguimos crear cierto espacio para no identificarnos con nuestros pensamientos. Pensamos en el pasado y en el futuro, pero intentamos centrarnos en el momento presente.

Y, a diferencia de lo que sucede en el primer estado, es decir, en el de inconsciencia, dejamos de culpar a los demás y empezamos a aprender de nuestros errores. Creemos que la vida tiene el sentido que le queramos dar.

El tercer escalón para encontrar nuestro estado del yo esencial es el estado consciente. En este nivel dejamos de estar identificados con nuestro ego y lo tenemos controlado en todo momento.

Ya no reaccionamos de manera impulsiva, aunque a veces podamos perder este estado de autocontrol en momentos de mucha adversidad, siempre y cuando dejemos de prestar la suficiente atención.

Somos dueños de nosotros mismos y, por lo tanto, totalmente responsables de nuestros actos. Pensamos de forma consciente y lo hacemos en positivo, ya que nos quedamos con el aprendizaje que se oculta detrás de cualquier experiencia. Y, por fin, vivimos el momento presente.

Por otra parte, asumimos que somos cien por cien corresponsables y cocreadores no solo de nuestro bienestar, sino también de nuestras

circunstancias actuales. Sentimos que la vida tiene sentido porque la hemos convertido en un proceso de aprendizaje para llegar a ser felices.

Por último, llegamos a un estado en el que somos conscientes de la conciencia. Aquí entramos en contacto con nuestra esencia o con nuestro yo verdadero, y nos sentimos unidos a todo lo que existe.

Aceptamos y amamos todo lo que sucede porque comprendemos que es lo que es y vivimos en un profundo estado de imperturbabilidad interior. Además, cultivamos la atención consciente, ya que nos observamos a nosotros mismos en tercera persona.

De esta manera, entendemos de manera completa y profunda que somos capaces de tomar la actitud que más nos convenga y que más nos beneficie en todo momento.

Cuanto más inconscientes somos, más cerca del ego por lo tanto más tendientes al sufrimiento. Pero a medida en que vamos avanzando en la conciencia nos acercamos más a la conciencia y, de esta manera estamos más cerca de nuestra esencia.

En este camino de hacernos conscientes debemos ser capaces de entrenar y de tener la suficiente energía para poder llegar a nuestra meta que es la comprensión de nosotros mismos y de las relaciones que forjamos con los demás y con el entorno.

La Programación Neurolingüística

La **Programación Neurolingüística** es una técnica cuasi científica de comunicación que tiene como objetivo 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.

Este modelo comunicacional fue creado por Richard Bandler, John Grinder y Frank Pucelik en California, Estados Unidos, en la década de 1970, y está basado en la afirmación de que existe una conexión entre los procesos

neurológicos, de allí "neuro", el lenguaje, es decir, lingüística, y los patrones de comportamiento aprendidos por medio de la experiencia, por eso, programación.

Estos patrones de comportamiento a los que aluden los propios autores se pueden cambiar para lograr objetivos específicos en la vida. Bandler, Grinder y Pucelik afirman que la metodología de la PNL puede modelar las habilidades de ciertas personas y luego esas habilidades pueden ser adquiridas por cualquier otra persona.

Ahora bien. Ustedes se preguntarán de qué manera se puede vincular este concepto con nuestro tema de análisis, es decir, el eneagrama. Iremos respondiendo este interrogante.

En primer lugar, podemos afirmar que ambos son complementarios. ¿Recuerdan cuando decíamos que el miedo y el deseo eran como las dos caras de una misma moneda? Lo mismo ocurre con el eneagrama y la PNL.

Esto es así porque el eneagrama constituye un modelo de desarrollo humano, mientras que la PNL aporta las técnicas específicas para que tal desarrollo sea posible.

Dicho de otra manera, el eneagrama aporta a la PNL un marco conceptual de desarrollo humano, mientras que la PNL aporta al eneagrama las técnicas específicas para la realización práctica de tal desarrollo.

Además, los modelos de PNL pueden resolver los problemas inherentes a cada eneatis, que ya hemos visto, junto con otras técnicas que tienen como propósito lograr un mayor y más adecuado desarrollo personal.

El eneagrama, como ya hemos visto, permite conocer todos los rasgos de la personalidad creencias, valores, criterios, aptitudes, actitudes, entre otros rasgos, y saber cuáles son sus desviaciones, trastornos y conflictos, y cómo afectan al desarrollo evolutivo de la persona.

La PNL, por su parte, ofrece procedimientos prácticos y efectivos aplicables a diferentes ámbitos, como la educación, el trabajo, las relaciones o los negocios, en general, y al desarrollo personal, en particular.

Lo que nos sucede muy a menudo a las personas es que para actuar cotidianamente desarrollamos modelos mentales, ya sea de pensamientos, imágenes, supuestos, historias, que nos permiten organizar la información percibida del entorno e interpretarla.

De esta manera según el modelo mental será la actitud de respuesta frente a los acontecimientos. Cabe aclarar que este proceso ocurre de manera inconsciente, de allí la importancia de reconocerlo y si es necesario modificarlo si condiciona o limita las experiencias y acciones cotidianas.

Así como los modelos mentales pueden impedir los cambios, la comunicación y el aprendizaje también pueden acelerarlos y expandirlos. Existen dos presuposiciones básicas del modelo mental que nos hacemos.

Uno de esas presuposiciones es que el mapa no es el territorio. Esto significa que todas las personas nos hacemos una representación del mundo que nos rodea, es decir un mapa.

Pero este mapa no coincide exactamente con la realidad, que vendría a ser el territorio. Todas las personas tenemos interpretaciones del mundo totalmente diferentes porque hemos filtrado o desechado lo que para nosotros es o no significativo.

De alguna manera u otra creamos nuestra realidad que es la interpretación subjetiva que le damos a las cosas. Es decir, construimos nuestros mapas mentales, nuestras conductas y formas de actuar a través de la representación interna que hace cada uno sobre la realidad.

Es decir que ese es nuestro mapa y difiere de la realidad porque es una mera representación de algo. Veamos un ejemplo para clarificar. Si

pensamos en una silla, no tenemos en nuestra mente a la silla en sí misma, sino a una representación de ella que hacemos en nuestro cerebro.

Ahora bien, como se basa en la experiencia, todas las personas pensamos la silla desde distintos lugares, ya sea por el tamaño, el color, la comodidad que nos brinda, el material con que está hecha, la textura, entre otras posibilidades.

Si logramos entender que las personas tenemos diferentes mapas, creencias y sus respectivos filtros, lograremos entonces comprender y ser comprendidos, lograremos no juzgar y reducir las discusiones a la mínima expresión. En fin, nos aproximaremos a una mejora en la comunicación con todo nuestro entorno.

Cada vez que nos encontremos con alguien que usa un mapa distinto al nuestro, podemos comprender que ha construido un mapa diferente y no es que está equivocado. Podemos, además, aprovechar esta oportunidad y ampliar nuestro propio mapa.

El segundo modelo mental se relaciona con cómo nuestras creencias y pensamientos inciden de manera directa en nuestras percepciones de la realidad.

De esta manera, nuestras creencias actúan como filtros. Los **filtros** en PNL se pueden definir como las lentes con los que vemos la vida. Cada ser humano procesa la información que le llega del entorno por medio de sus cinco sentidos.

Esta cantidad de datos es abrumadora e imposible de asimilar en su totalidad. Entonces es sometida a filtros mentales que seleccionan qué datos, de esa enorme cantidad que se recibe, serán tenidos en cuenta.

Como decíamos estos filtros están formados por las creencias, el lenguaje y los valores pero también por los cinco sentidos, es decir por la vista, el oído, el tacto, el gusto y olfato.

Según los preceptos de la Programación Neurolingüística, los cinco sentidos pertenecen a los filtros neurológicos y consideran que tienen menos relevancia si los comparamos con los filtros socioculturales.

De esta manera, la sociedad en que vivimos determina conceptos acerca de la vida, de las actitudes, de las creencias y de los valores que condicionan, de alguna u otra manera, nuestra visión del mundo. Para la PNL, una de las limitaciones culturales más importantes es el lenguaje.

Según Alfred Korzybski, experto en Semántica, "cada estructura lingüística, debido a la naturaleza misma del lenguaje, ordena de una cierta manera nuestra percepción del mundo. Dicho de otra forma, la lectura que hacemos del mundo está condicionada por nuestra estructura lingüística".

Entonces, aquello que no puede expresarse con una palabra no tiene una representación mental, es como si no existiera. Y, por el contrario, un vocabulario amplio y variado permite una mayor apertura de pensamiento. También la estructura de una lengua condiciona la manera de pensar.

En PNL, los filtros personales, a su vez, son los que nos dan mayor posibilidad al cambio, ya que como lo dice su nombre, estos filtros dependen exclusivamente de nosotros y nuestra historia. De ahí su relación con el eneagrama.

De hecho, la percepción, que parece automática, se aprende en la primera etapa de la vida. Los modelos o mapas que creamos en el proceso de vivir están basados en nuestras propias experiencias individuales, por eso buena parte de nuestro modelo del mundo será exclusiva de cada uno de nosotros.

Ahora bien. Podemos preguntarnos de qué manera nos afecta nuestro mapa. La influencia de nuestro mapa es tan fuerte que no solo afecta nuestra conducta, sino que también determina lo que vemos.

Un claro ejemplo que podemos mencionar es cuando dos personas testigos de una misma situación describen lo acontecido con distintos focos y sensaciones porque han seleccionado informaciones diferentes.

Pero entonces nos surge otro interrogante: cómo identificar los límites de nuestro mapa y cómo expandirlo. Para cada momento de nuestra vida cotidiana, para cada cosa que hagamos, estamos en tres zonas diferentes y nos movemos desde una hacia otra de ellas.

La primera se denomina la "zona de confort" y es el espacio de lo ya conocido, en la que nos sentimos protegidos, en la que todo lo hacemos bien, donde nos movemos como un pez en el agua.

Además, las cosas nos resultan familiares y cómodas, aunque no sean del todo agradables. Sin embargo, ya no tenemos nada más que aprender allí porque somos expertos. Salir de nuestra zona de confort implica hacer un cambio, y ese cambio está en nosotros mismos.

La segunda zona a la que aludíamos es la "zona de aprendizaje", en la que nos podemos hacer más sabios. En esta zona ya no nos sentimos como en la anterior sino que experimentamos cierto grado de incomodidad.

En este sentido esta zona la solemos atravesar cuando viajamos a lugares desconocidos, cuando aprendemos algo, cuando tenemos nuevas sensaciones y cuando enriquecemos nuestros puntos de vista. Es la zona en la que podemos experimentar, comparar y aprender.

La última zona es la zona de pánico, también llamada la "zona de la no experiencia", ya que está por fuera de la zona de aprendizaje. Esta es la zona de los grandes desafíos, en la que nos pueden ocurrir cosas inesperadas, cosas sorprendentes.

Salir de la zona de confort no implica que no se pueda regresar a ella, sino que podremos ampliar los espacios donde nos encontramos cómodos. Cuando salimos de la zona de confort ampliamos nuestro mapa y generamos más opciones.

El mapa que construyamos es el que nos ayuda a transitar el territorio, y por ende influirá en nuestras relaciones, en nuestras decisiones, en nuestra realidad y en nuestra vida.

Otra relación importante entre la PNL y el eneagrama es la necesidad de realizar la introspección adecuada para revisar nuestro sistema de creencias, y así transformar las creencias limitantes y en potenciadoras.

La PNL integrativa, además, facilita el autoconocimiento y la expansión de la conciencia en un nivel transpersonal. De ahí su similitud con el eneagrama.

Bien. ¿Les parece si profundizamos más sobre este tema y nos adentramos en los niveles lógicos de aprendizaje? Quien dio el puntapié inicial en esta temática fue Gregory Bateson y luego la PNL lo tomó y lo profundizó.

Podemos utilizar los niveles lógicos para descubrir y comprender el modelo del mundo de un sujeto y, de esta manera, elegir una forma de intervención eficiente una vez que localicemos los obstáculos que nos impiden conseguir lo que deseamos.

Entonces, para la PNL existen cinco niveles lógicos de aprendizaje, que son: el entorno, los comportamientos, las habilidades y capacidades, los valores y las creencias y, por último, la identidad. A estos cinco niveles se le suma un nivel transpersonal o espiritual.

Comencemos por el primer nivel, es decir, el entorno. Con este primer nivel nos referimos al contexto en el que nos desenvolvemos. De esta manera, un comportamiento solo tiene sentido en el contexto en que se produce.

Por lo tanto, es importante tener en cuenta todo lo que concierne a nuestro entorno familiar, profesional, de amistades, entre otros, y en especial, recoger las informaciones específicas del caso en cuestión.

El segundo nivel es el comportamiento o conducta, es decir aquellas acciones que llevamos a cabo en el entorno. En ese sentido, solo un comportamiento adecuado a la situación tiene posibilidades de modificar nuestro entorno en el sentido deseado. La pregunta que nos plantea es qué hacer.

El tercer nivel son las capacidades, competencias y aptitudes que empleamos para adquirir y poner en práctica nuestros comportamientos. Conforman un nivel muy importante. Nuestra capacidad más importante es la capacidad de aprender, ya que ella condiciona a las demás.

De esta manera, nuestras capacidades aumentan aprendiendo. Y no nos estamos refiriendo solamente a lo que aprendemos en ámbitos educativos o académicos sino que también aprendemos de lo que nos pasa, de nuestra experiencia, de lo que vivimos.

El cuarto nivel es el sistema de creencias. Pero primero vamos a definir qué entendemos por ellas. La **creencia** es una afirmación personal que consideramos verdadera.

De forma consciente o de forma inconsciente afecta a la percepción que tenemos de nosotros mismos, de los demás y del mundo en general. Podemos establecer una diferencia entre los hechos que proceden del terreno de la percepción, es decir, visibles, audibles o palpables por todos, y las creencias que representan nuestras interpretaciones.

Es por esta razón que no todos tenemos las mismas creencias sobre los mismos hechos. Sin embargo, y aunque resulte muy extraño, tendemos a considerar nuestras creencias como universalmente ciertas, y esperamos que los demás las compartan.

Esta tendencia que, en general, tenemos todas las personas no facilita nuestras relaciones sociales sino que más bien las hace más complicadas.

Cabe aclarar que el conjunto de nuestras creencias está organizado en un todo coherente que constituye nuestro modelo del mundo. Todas las personas, en mayor o menor medida, estamos profundamente vinculados a él.

Por eso, cada vez que cuestionamos una creencia se desestabilizan todas aquellas que se derivan de ella o que están relacionadas de una u otra manera con ella.

Allí radica la razón por la cual somos tan reacios a modificar alguna creencia. También es cierto que no todas nuestras creencias tienen la misma fuerza y que cambiaremos con más facilidad aquellas que no implican un cambio radical con nuestro modelo del mundo.

Además, nuestras creencias tienen una influencia determinante sobre nuestras capacidades, ya que si de movida nos creemos incapaces de aprender o pensamos que el proceso de aprendizaje es largo y difícil, estamos cerrando cualquier oportunidad de desarrollar nuevas competencias o habilidades.

Nos contentaremos con aquellas competencias que estamos casi obligados a adquirir. También suele suceder que nos cueste mucho esfuerzo asimilar estas nuevas competencias.

En muchas ocasiones las creencias constituyen sistemas, ya que se compone por cuatro subsistemas: las creencias propiamente dichas, los valores, los criterios y las rutinas de clasificación o filtros mentales. A su vez, cada subsistema es relevante en la conducta o comportamiento de una persona, empresa u organización.

Podemos señalar, brevemente, que los valores son las creencias más importantes que tenemos, cuya convicción y certeza marcan el camino que recorreremos durante toda nuestra existencia.

Los criterios son, por así decirlo, las reglas o normas que nos permiten saber cuándo un valor fue satisfecho. Algunos ejemplos podrían ser el dinero, la familia, la profesión, entre otros valores.

El último subsistema es las rutinas de clasificación, que son verdaderos filtros y que nos permiten conocer a qué presta más atención, preferentemente, una persona. Existen muchos filtros mentales y se siguen descubriendo aún más.

Bien. Llegamos al quinto nivel en el aprendizaje según el modelo de la Programación Neurolingüística. Nos estamos refiriendo a la identidad. Nuestra **identidad** es el sentimiento que tenemos de ser uno, es decir, la percepción que tenemos de nosotros mismos.

Es, en cierta manera, la imagen que cada uno tiene de sí mismo. Si bien esta imagen de nosotros mismos evoluciona, siempre mantenemos el sentido de nuestra unidad y nuestra coherencia.

Se trata, evidentemente, de un nivel fundamental en este proceso de aprendizaje. La representación que cada uno tiene de sí mismo influye en los demás niveles lógicos.

Desde este nivel, juzgamos nuestros comportamientos, la adquisición de nuevas capacidades, la adopción de nuestros valores y creencias, ya que los medimos con la pregunta "¿Es coherente con lo que soy?".

Además, en este nivel contactamos con nuestra misión, que es la representación de lo que queremos conseguir en el mundo. Por lo tanto, como decíamos, la pregunta es "¿quién?" y las palabras clave son coherencia interna y misión.

¿Les parece si vemos de qué se trata el nivel espiritual? Este nivel sobrepasa a las personas. Es decir que más allá de nuestra identidad, nuestros valores y nuestras creencias está nuestra pertenencia a esferas que nos sobrepasan, ya que no repercuten solo en nosotros.

Este nivel espiritual, contrariamente a los Niveles Lógicos que solo me conciernen a mí, abarca nuestra pertenencia a diferentes grupos, como la familia, la religión, la empresa, entre otros grupos sociales, o nuestro

sentimiento de formar parte de la especie humana o del universo, nuestras convicciones ideológicas.

De esta manera, la pregunta clave es “¿para quién?” o “¿con quién?”. Mientras que la palabra esencial es “transmisión”, sobre todo, de lo que somos y de lo que es importante para nosotros, hacia los demás y para el mundo.