

Material Imprimible

Curso Introducción a la programación neurolingüística

Módulo Sistemas representacionales

Contenidos:

- ¿Qué son los sistemas representacionales?
- Visuales: Características, expresiones verbales - Ilustración
- Auditivos: Características, expresiones verbales - Ilustración
- Kinestésicos: Características, expresiones verbales - Ilustración
- Sistemas representacionales y comunicación
- Agudeza sensorial
- Experiencia interior

¿Qué son los sistemas representacionales?

Las personas tenemos una sola manera de percibir el mundo que nos rodea. Si estas no tuviesen ojos, oídos, una piel que transmite sensaciones, una boca que les permita detectar el gusto del mundo, y un olfato que les deje distinguir los distintos aromas, perfumes u olores, no tendrían modo de conocer lo que pasa fuera de ellos.

Sin nuestros cinco sentidos, las personas seríamos como cajas herméticamente cerradas que desconocen lo que pasa fuera de ellas, que desconocen lo que hay por fuera de la caja.

Ya Aristóteles categorizó a nuestros cinco sentidos y dijo que eran los que proveen a nuestra mente la información del mundo exterior.

Nuestros sentidos son como orificios que permiten ingresar información del mundo exterior. Son nuestros sentidos los que nos permiten conocer el mundo. Son nuestros órganos sensoriales los que nos permiten representarnos ese mundo en nuestra mente. Es por esto que decíamos que cada persona conoce el mundo y se lo representa de diferente manera, porque las personas no usamos de la misma manera nuestros cinco sentidos.

Algunas personas pretenden o esperan arrogarse la representación unívoca del mundo. Sin embargo, cada uno de nosotros tiene una idea diferente acerca del mundo. Cada uno de nosotros construye su propio mapa del mundo.

Esto es tan así que Richard Bandler en un seminario de PNL llegó a afirmar que “puesto que no tenemos ningún derecho a la verdad, continuaremos mintiéndoles en este seminario”. Si bien la frase es un poco graciosa y extremista, lo que quiso representar Bandler es que nadie tiene derecho a arrogarse con la verdad.

Existen tantas verdades como personas porque existen tantas representaciones del mundo como personas.

Habíamos dicho que si bien algunos mapas pueden parecerse, ninguno es idéntico a otro. Ni siquiera el mapa del mundo que podemos tener nosotros y nuestros hermanos, que fuimos criados en la misma familia, que tuvimos la misma educación, ni siquiera esos son idénticos. Pueden compartir elementos, pero nunca ser iguales.

Son nuestros cinco sentidos los que nos permiten representarnos el mundo. Gracias a nuestros sentidos lo conocemos y nos hacemos una idea mental acerca de él.

Ahora bien. En programación neurolingüística hablamos del sistema VAKog para diferenciar a las personas visuales, auditivas y kinestésicas.

Categorizamos a las personas de acuerdo a la manera en que se representan el mundo en visuales, auditivos o kinestésicos.

Los visuales son aquellas personas que conocen el mundo por medio de sus ojos, es decir, se representan el mundo en su mente a través de sus ojos. Conocen el mundo por lo que ven de él y no le dan tanta importancia a lo que escuchan ni a lo que sienten.

Le dan relevancia preponderante a todo lo que entra por sus ojos, a lo que ven del mundo, y de la misma manera en que conocen el mundo por medio de su vista, lo representan en su mente.

Un visual piensa en imágenes. No solo conoce el mundo en imágenes, también lo piensa en imágenes.

El segundo grupo de personas son los auditivos, y conocen el mundo principalmente a través de sus orejas.

Le dan importancia a lo que escuchan, a las palabras y a los sonidos del mundo. No solo a las palabras que se dicen, sino a cómo se dicen.

Un auditivo es capaz de detectar diferentes matices en la voz del otro, y necesita escuchar para saber qué pasa en el mundo. Si no escucha, se está perdiendo lo que pasa a su alrededor. Y de la misma manera que conoce el mundo por medio de sus oídos, se lo representa en su mente.

El auditivo se simboliza mentalmente al mundo por medio de palabras y sonidos. No ve imágenes, sino que escucha cosas en su mente y de esa manera se representa el mundo.

Por último están los kinestésicos, que son aquellos que conocen el mundo a través de su tacto, de su gusto y de su olfato.

Cuando hablamos del tacto tenemos que tener en cuenta que nuestra piel recorre toda la superficie de nuestro cuerpo y no solo nuestras manos. No estamos hablando de tocar, estamos hablando de sentir con nuestra piel.

El kinestésico necesita sentir para conocer el mundo, y del mismo modo que conoce el mundo sintiéndolo, se lo representa en su mente. Las representaciones mentales de los kinestésicos tienen que ver con sensaciones corporales, emociones y sentimientos.

En conclusión, podemos decir que tenemos tres grupos diferenciados de personas. No obstante, esto no quiere decir que si soy visual no tengo oído ni puedo sentir. Quiere decir que mi sistema representacional de preferencia, el que más cómodo me resulta, el que más fácil utilizo, es el visual.

Las personas visuales

Las **personas visuales** son aquellas que conocen el mundo principalmente por medio del sentido de la vista. Necesitan ver el mundo para saber qué pasa allí afuera.

Estas son personas con un nivel de energía alto, y esto se debe a que como no necesitan estar callados ni quietos para saber qué pasa en el mundo, ya que lo hacen por medio de sus ojos, tienen un nivel de energía alto.

Asimismo, son personas que gastan mucha energía en el transcurso de un día, por lo que su respiración es alta con la parte superior del sistema respiratorio y puede parecer algo agitada. Esto tiene un motivo, y es que las personas visuales hablan mucho y aprovechan las pequeñas pausas que hacen en sus alocuciones para tomar bocanadas de aire grandes en un muy breve lapso de tiempo.

Es como cuando salimos a correr y nos agitamos, que abrimos la boca y tomamos una gran cantidad de aire en un solo segundo. No hay manera de realizar este tipo de respiración con la parte media o con la parte baja de nuestro sistema respiratorio, razón por la que la respiración es alta y visible para su interlocutor. Muchas veces las personas visuales, cuando son muy visuales, incluso llegan a levantar levemente los hombros en el acto de inspirar.

De igual manera, las personas visuales también tienen los hombros altos y la espalda erguida, y esta explicación también se debe al gasto de energía que hacen. Para poder hablar tanto como lo hacen las personas visuales, es necesario sostener esa energía con todo el cuerpo, y es por eso que su espalda está recta, su posición es erguida y sus hombros se encuentran altos, ya que no hay manera de sostener la energía y un volumen de voz elevado con los hombros bajos o la espalda encorvada.

Si quieren hacer la prueba intenten dar un discurso de al menos cuatro o cinco minutos en sus casas en una posición encorvada. A medida que vayan hablando se van a dar cuenta que el volumen de su voz va bajando y va perdiendo energía hasta convertirse en un murmullo, debido a que el cuerpo no está ayudando a sostener ese caudal de voz.

Esto es muy fácil de ver en los cantantes líricos que adquieren naturalmente una postura erguida de hombros muy altos.

Otra característica de las personas visuales es que hablan mucho y lo hacen en un volumen de voz elevado en un ritmo vertiginoso. Dicen muchas palabras por minuto, y son los que más hablan de todos por una sencilla razón: no necesitan estar callados para saber o enterarse de lo que pasa en el mundo. Pueden darse el gusto de hablar todo el tiempo y aun así saber qué está pasando.

Además, se dice que las personas visuales tienen las manos móviles y altas debido a que necesitan de ellas para poder explicar las cosas. Generalmente sus manos se mueven de diferente manera a la altura de sus hombros o de su pecho. Las usan para señalar, mostrar detalles, determinar direcciones o para cualquier otra cosa que estén hablando.

En general, el visual habla con sus manos, y es muy útil al momento de querer reconocer a qué sistema representacional responde un interlocutor.

Otra característica de las personas visuales es que son prolijos y vistosos en su forma de vestir, dado que para ellas lo que no se ve no existe.

El visual no ingresa en su mapa del mundo aquellas cosas que no es capaz de ver con sus ojos, de manera tal que cree lo mismo de los demás. Si los otros no lo ven, no existe, y aunque suene algo extremo, se visten en consecuencia.

Podemos decir que los visuales se visten eminentemente para el afuera. A veces realizan una combinación de colores. Muchas veces siguen la gama de un color en toda su vestimenta. Otras veces utilizan algún elemento de su vestimenta para producir un choque visual que llame la atención de los demás sobre él. Por ejemplo, una mujer visual podría acudir a una fiesta con un vestido negro y usar algún tipo de accesorio o un labial impactante de rojo furioso para llamar la atención.

A su vez podemos manifestar que las personas visuales son prolijas y ordenadas en sus cosas. Los escritorios o el área de trabajo de una persona visual está siempre ordenado y prolijo, y si sos una persona visual el consejo es que antes de sentarte a estudiar o a trabajar despejes el área de trabajo y dejes solamente el material necesario para trabajar o estudiar, ya que si dicha área está llena de cosas te vas a gastar el tiempo tratando de

ordenar ese caos y vas a gastar energía y tiempo en lugar de utilizarlo para estudiar o trabajar.

Otra característica distintiva de estas personas es que recuerdan y aprenden de acuerdo a lo que ven. Recuerdan los detalles que vieron con sus ojos, no así lo que escucharon o lo que sintieron.

Al momento de aprender, las personas visuales necesitan ver las cosas, razón por la que les viene muy bien utilizar herramientas gráficas como los cuadros sinópticos, los mapas mentales o cualquier elemento gráfico que le ayude a ver la información. Además utilizan muchos colores, subrayan y resaltan con marcadores de colores los textos importantes porque eso los ayuda a recordar mejor.

También podemos decir que las personas visuales suelen tener sus ojos hacia arriba, lo que tiene una explicación sencilla a nivel cerebral, y es que los centros cerebrales que procesan las imágenes están en la parte alta del cerebro, motivo por el que cuando un visual necesita recordar o imaginar algo, acude con sus ojos hacia la parte alta del cerebro, rescata la imagen de lo que quiere recordar o de lo que está imaginando, y vuelve nuevamente con sus ojos hacia abajo.

Es muy fácil reconocer a las personas visuales porque desbordan energía, mueven mucho las manos y sus ojos continuamente van hacia arriba.

Los griegos decían que los ojos son la ventana del alma, y a pesar de que no tenían herramientas científicas para dicha afirmación, con los años nos enteramos que esto era así.

Es importante saber que existen ocupaciones, profesiones u oficios que son ideales para este tipo de personas, y son todas aquellas que tienen que ver con el sentido de la vista, del gusto o del diseño. Por ejemplo: paisajistas, arquitectos, fotógrafos, también los diseñadores, ya sean gráficos, de moda o industriales. Estos utilizan mucho el sentido de la vista y el sentido del buen gusto, que es una característica particular de las personas visuales.

En realidad como conocemos el mundo lo representamos en nuestra mente y como lo representamos en nuestra mente lo expresamos en palabras. ¿Qué quiere decir esto? Que las personas visuales conocen el mundo por medio de sus ojos, se lo representan en

su mente por medio de imágenes y hablan con expresiones que involucran de alguna manera el sentido de la vista, por lo que si prestamos atención a los predicados verbales que utilizan nos vamos a dar cuenta que tienen mucho que ver con el ojo.

Emplean expresiones como fue como un flash, estaba oscuro como una boca de lobo, mirá lo que te digo, mirá lo que me dijo. También utilizan metáforas que tienen que ver con el sentido de la vista o con el sentido del buen gusto o el orden. Metáforas que recurren a los colores, al brillo, a la claridad o la oscuridad de las situaciones. Como por ejemplo, es una situación poco clara, las cosas no son blanco o negro, estaba como enceguedido, tiene una visión muy naif de las cosas. Vemos cómo siguen las cosas. ¿Viste? Es muy común en las personas que utilizan muletillas que tienen que ver con su sistema de representación principal. En el caso de los visuales la muletilla viste o mirá es muy común.

¿Y qué pasa si no sólo no soy eminentemente visual, sino que tengo muy poco desarrollado mi canal visual? Habíamos dicho que mientras más amplio sea nuestro mapa del mundo, más flexibles y más posibilidades de éxito tendremos en nuestra comunicación. Por esto, si tu canal visual está poco desarrollado sería interesante que comiences a desarrollarlo.

Para hacerlo, es útil concentrar la atención en los colores que te rodean. Presta atención a la habitación, a qué colores hay, a cuál es el color que más se repite, a cuál es el color que no aparece.

Otra cosa que ayuda a desarrollar mucho el canal visual es volcar toda la información en forma de gráficos y dibujos. Pensar en imágenes es de gran utilidad para desarrollar el canal visual y al momento de comprender las cosas y las relaciones entre las cosas.

Asimismo, cuando tengas unos minutos a solas trata de visualizar. Utiliza la visualización creativa para proyectar tu propia película acerca de cómo quieres que sea tu vida.

Además, trata de recordar los elementos y su distribución exacta en el ambiente que te rodea. Dale una mirada a la habitación en la que estás, cierra los ojos y trata de recordar la mayor cantidad de elementos y su ubicación, a ver a cuánto llegas. Con la práctica verás que puedes recordar mucho más que al principio.

También desarrolla la capacidad de observación, y la forma de hacerlo es mirando obras de arte, fijarnos en el uso de los colores que hace cada artista, en los juegos de luces y sombras, y cómo cada artista en particular se distingue del otro por el uso de determinados colores y juegos de luces y sombras.

Por último, comienza a prestar atención en tu postura corporal. Si quieres desarrollar el visual sin dudas tendrás que enderezar tu espalda, levantar tus hombros, elevar tus ojos hacia arriba y adoptar toda la postura corporal que tendría una persona visual.

Las personas auditivas

Para conocer a los auditivos, lo primero que tenemos que pensar es que cuando uno necesita escuchar algo, tiene que callarse la boca, razón por la que los auditivos pasan gran parte del tiempo en silencio, escuchando lo que pasa afuera. Esta característica de estar callados determina todas las demás que vamos a ver a continuación.

Las **personas auditivas** tienen un nivel de energía más bajo que los visuales porque como no están hablando todo el tiempo y están callados escuchando, gastan mucha menos energía que los primeros.

Su respiración ya no tiene que ser agitada, dado que como la persona auditiva está callada, no se cansa, de manera tal que tiene una respiración media, tranquila, serena.

Su respiración se realiza con la parte media del sistema respiratorio y el ritmo respiratorio no es tan fácil de detectar a simple vista. En cambio, en los visuales podíamos ver cuando respiraban, y lo hacían de manera agitada, moviendo sus hombros.

Asimismo, los hombros de las personas auditivas están en la línea media, no altos, sino como en reposo, no están ni altos ni bajos, no necesitan sostener la energía, de manera tal que pueden mantener sus hombros en la línea media, en una posición descansada o relajada.

También podemos decir que la voz de las personas auditivas es más baja, es más pausada, más tranquila que la de las personas visuales, ya que el auditivo habla poco, lo justo y necesario. Solo va a hacerlo si considera que tiene algo que aportar a esa conversación. No va a hablar para decir más de lo mismo ni para agregar datos de color.

El auditivo dice solamente lo que es significativo al asunto que se está tratando. Para decir lo mismo que dicen los demás, se queda callado y escucha. En una reunión, por ejemplo, vamos a reconocer a la persona auditiva porque está todo el tiempo callado, con su mano apoyada en la barbilla o en la cabeza, escuchando y mirando, escuchando cómo el diálogo, la charla, la conversación discurre.

En determinado momento, el auditivo va a pedir la palabra y en una voz apenas audible va a decir algo que va a cambiar el rumbo de la reunión. Cuando un auditivo habla, hay que escucharlo, por la sencilla razón que no dicen más de lo mismo, sino algo que nadie dijo, algo que es necesario poner en palabras.

Otra característica distintiva son los gestos que utilizan para comunicarse. En general el auditivo tiene sus manos cerca de su boca o de sus oídos. A veces hacen el gesto del teléfono al oído para decir “te llamo”. Otras veces emplean gestos rítmicos como el repiqueteo con los dedos, o apoyan su mentón sobre su mano o su cabeza sobre su mano. Este gesto de apoyar la cabeza en las manos es un gesto instintivo. Nuestro pabellón auditivo es una especie de amplificador que recoge los sonidos del mundo y a medida que se va achicando en una especie de cono acerca los sonidos a nuestro cerebro, por lo que en ese gesto de escuchar con la mano apoyada en la cabeza o al revés, con la cabeza apoyada en la mano, lo que el auditivo está haciendo es amplificar la capacidad de escucha de ese embudo que es nuestra oreja. Lo que está haciendo es amplificar la posibilidad de recoger más sonidos con sus orejas. Es un gesto inconsciente muy característico de las personas auditivas.

Otro gesto característico es ladear la cabeza. A medida que la persona auditiva se concentra comienza a inclinar su cabeza hacia un lado o hacia otro. Este también es un gesto inconsciente que lo que busca es amplificar la capacidad de escucha de ese oído.

Otra característica es que en su forma de vestir son conservadores y discretos. Son prolijos, al igual que los visuales, pero de una manera diferente. Son prolijos de una manera conservadora, de una manera muy discreta, por la sencilla razón de que el auditivo no quiere ser visto. Mientras que el visual necesitaba ser visto para ratificar su existencia, para el auditivo la peor pesadilla es que lo vean.

¿Y por qué ser visto es un problema? Porque cuando uno llama la atención de las demás personas por su apariencia y su vestimenta, los otros depositan en uno toda su atención, y uno tiene que hacerse cargo de esa energía grupal. Si entramos a una fiesta o a una

reunión y llamamos la atención de todos los presentes, es como si ese grupo nos estuviese entregando una carga de energía, y nosotros tenemos que hacer algo con eso. El auditivo no quiere hacer nada, porque hacer algo con esa energía implica hablar, y si el auditivo habla, no escucha lo que está pasando. Y si no escucha, no conoce el mundo. Inconscientemente las personas auditivas se visten para no ser vistos. Se visten de una manera tal que puedan confundirse en la multitud de gente y no llamar la atención de los demás.

A su vez podemos manifestar que las personas auditivas suelen ser muy serenos y sedentarios. Son personas con energía más baja, lo que los lleva a ser tranquilos, calmos. Muchas veces confundimos a una persona muy auditiva con una persona tímida o con una persona introvertida. En realidad lo que le pasa al auditivo es que tiene un nivel de energía más bajo porque necesita estar escuchando, lo que lo hace quedarse más quieto. Esto no quiere decir que sean tímidos, sino que están escuchando para enterarse qué pasa en el mundo.

Otra característica es que recuerdan y aprenden de acuerdo a lo que escucharon del mundo. Un auditivo necesita repetirse o leerse la lección varias veces para poder escuchar, precisa escuchar al profesor en clase para poder aprender, ya que recuerda lo que se dijo y cómo se dijo.

Por esto, al momento de estudiar o de trabajar tenemos que recordar que para un auditivo lo importante es la repetición o escucharse a sí mismo o a otros diciendo lo que tienen que aprender. De manera tal que, si sos auditivo, ya no te van a servir las herramientas gráficas como le servían a los visuales, sino sentarte y leer varias veces lo que tenes que aprender. Y muchas veces dicha persona murmura lo que está estudiando, porque está repitiendo mentalmente en su mente la lección.

Por último, tenemos que tener en cuenta que el auditivo suele tener los ojos en la línea media a la altura de sus orejas. ¿Por qué? Por la sencilla razón de que los centros cerebrales que procesan los sonidos están a la altura media de nuestro cerebro, a los costados hacia atrás de nuestros pabellones auditivos.

Por dicho motivo, cuando un auditivo necesita recordar o imaginar algo, lo que hace es ir a su cerebro, buscar el sonido o las palabras de ese recuerdo o de esa idea que está imaginando, y traerlos a la realidad. Entonces el movimiento que hace el ojo es ir hacia

un costado o hacia el otro, traer ese sonido o esas palabras que necesita, y volver. Por eso los ojos suelen estar en la línea media.

Existen diversas ocupaciones, profesiones o actividades ideales para personas auditivas. Una de las típicas tiene que ver con la psicología o el coaching, ya que incluyen tener que escuchar mucho al otro y distinguir los distintos matices de voz.

Los psicólogos tienen la habilidad no sólo de escuchar lo que se dice, sino de analizar qué no se dijo. Las personas auditivas tienen una gran facilidad para los detalles, son muy analíticos y suelen procesar la información con el hemisferio lógico de su cerebro, por lo que son muy buenos para los detalles.

Un psicólogo no sólo escucha lo que dice el paciente, escucha de qué manera lo dice, qué no dice, de qué cosas no quiere hablar este paciente y qué cosas no quiere traer a la terapia.

Otra ocupación que tiene que ver con las personas auditivas es la de escritor, puesto que estos suelen imaginar en sus mentes diálogos entre sus personajes y monólogos enteros, y escuchan de qué manera sus personajes le hablan y le dicen cosas, le susurran cosas a su mente.

También podemos mencionar la abogacía, más aún si son abogados que se dedican a llevar adelante juicios orales. Hay que tener mucha agudeza auditiva para interrogar testigos, para detectar en qué momento a ese testigo se le quiebra la voz, para detectar en su tono de voz, en los matices y los colores de la misma, en qué momento esa persona está dudando, en qué momento está segura, cómo repreguntarle a un testigo.

Sin duda alguna, la profesión por excelencia para las personas auditivas es la de músico. Si investigamos, analizamos y estudiamos las vidas de los grandes músicos, nos vamos a dar cuenta que oían sinfonías completas en su mente.

Otra ocupación ideal para personas muy auditivas es la de telemarketers, la de operadores telefónicos, en cualquier ámbito de aplicación, no importa si es para ventas, para marketing, si es una línea de ayuda para personas con problemas psicológicos, o una línea de ayuda como el 911. Lo importante es que las personas que están en atención de líneas telefónicas tienen que tener muy entrenado su sistema auditivo.

Ahora bien. Dijimos que de la misma manera que conocemos el mundo, lo representamos en nuestra mente, por lo que las personas auditivas no sólo escuchan el mundo, sino que se lo representan en su mente por medio de palabras y sonidos. Y como se lo representan de esa manera, al momento de hablar, las personas auditivas utilizan palabras, expresiones verbales, metáforas que tienen que ver con el sentido del oído.

Las siguientes son expresiones auditivas:

- Un silencio elocuente hizo oídos sordos a la propuesta
- Sigamos adelante sin oír las críticas
- Su risa es como un cascabel
- Es puro bla bla bla bla bla bla
- La propuesta que hicimos no tuvo eco
- Estaba afinado como un violín
- Mmm, ese apellido me suena
- Esta situación me hace mucho ruido
- Y una muletilla que repiten continuamente las personas auditivas, así como los visuales repetían el mirá, las auditivas repetirán el oíme, escuchame

Las personas auditivas utilizan muchas muletillas que son onomatopeyas. Por ejemplo, el uso de la “mmm”. La letra m cuando están pensando: “mmm, no sé”. Estas personas hablan utilizando onomatopeyas en el medio de sus diálogos. El tok tok, hacer las frenadas de los autos en medio de una charla, son expresiones sumamente auditivas.

¿Y qué pasa si no tengo muy desarrollado mi canal auditivo? ¿Qué pasa si soy una persona muy visual y necesito aprender a desarrollar mi canal auditivo para mejorar mis relaciones? Un buen método es escuchar charlas, conferencias o música con los ojos cerrados. Un ejercicio excelente para desarrollar el canal auditivo es buscar en YouTube la misma canción representada con distinta variedad de instrumentos. Esto es más fácil de lograrlo con música clásica que con otro tipo de canciones, pero si buscamos alguna pieza de música clásica, vamos a notar que podemos encontrarla solo realizada con instrumentos de viento, solo con cuerdas.

Una excelente manera de desarrollar el canal auditivo es escuchar distintas versiones de la misma pieza musical con los ojos cerrados. Distinguir cómo suena esa pieza con los vientos, con las cuerdas, o ser capaces de escuchar una melodía y ver en qué momento

entra cada instrumento. Esto es algo que a las personas poco auditivas les puede llegar a costar muchísimo. Sin embargo, como todo, es un entrenamiento y un ejercicio, y a medida que empieces a afinar tu oído, cada vez lo vas a poder hacer con más facilidad.

Otra forma de desarrollar la audición es concentrar la atención en los sonidos imperceptibles que te rodean. ¿Eres capaz estando en tu casa de escuchar una canilla que gotea? ¿Escuchar el sonido de la brisa que entra por la ventana? ¿Escuchar los sonidos a lo lejos de la calle? Tómate unos momentos al día y concentra tu atención en los sonidos que se escuchan, pero en esos sonidos imperceptibles, que están por debajo de los que escuchamos habitualmente.

Otra forma es escuchar en nuestra mente a nuestro futuro. Reproducir en nuestra cabeza las palabras que queremos escuchar en nuestro futuro. ¿Qué queremos que nos digan? ¿Qué cosas quiero que me diga mi jefe en mi trabajo? ¿Qué palabras espero escuchar de mi pareja? ¿Qué palabras espero escuchar de mis profesores si soy estudiante?

Otro ejercicio es tratar de recordar las conversaciones, pero recordar las palabras exactas que se dijeron, los tonos que se usaron a lo largo del día. ¿Cuántos intercambios tuviste con cuántas personas? Bueno, tratar de reconstruir en nuestra mente todas esas conversaciones, tal y como sucedieron.

También es útil desarrollar la escucha, lo que implica escuchar música y tratar de distinguir los instrumentos. Es decir, esto que decíamos antes de ¿soy capaz de detectar en qué momento de una melodía entra cada grupo de instrumentos?

Otra forma de desarrollar la escucha es hacer como sí, o sea, el famoso “hagamos de cuenta que soy auditivo”. Si fuese auditivo, ¿cómo me ubicaría corporalmente en el mundo? ¿Ladearía levemente mi cabeza hacia un lado o hacia el otro? ¿Aquietaría mi respiración? Haría una respiración con el sector medio de mi sistema respiratorio, pausada, tranquila. ¿Cerraría mi boca? ¿No hablaría? ¿Pondría mis hombros en la línea media? Y escucharía automáticamente todo lo que dice el mundo.

Recordemos que las personas somos seres sistémicos, por lo que si yo adopto toda la postura corporal de una persona auditiva, en unos instantes voy a estar actuando como tal. Por el contrario, si adopto toda la postura corporal de una persona visual, en unos

momentos estaré actuando como si fuese una persona visual. Por lo tanto, esta práctica del “hagamos como si” o “hagamos de cuenta que”, es muy útil al momento de buscar desarrollar un canal perceptual diferente al que uso habitualmente.

Las personas kinestésicas

Las **personas kinestésicas** son aquellas que conocen el mundo a través de su piel, su olfato, su gusto y un poco más, porque, como dijimos al principio del curso, las personas no tenemos sólo cinco sentidos, sino seis, y ese sexto sentido es la intuición. Pues bien, las personas kinestésicas comprenden el mundo por medio de su piel, su olfato, su gusto y tienen bastante afinado este sentido de la intuición.

Estas personas necesitan sentir el mundo para conocerlo, perciben sus olores, sus sabores, temperaturas, sensaciones físicas que les evoca ese mundo. De la misma manera que aprecian el mundo para conocerlo, se lo representan de esa forma en su mente.

Una persona kinestésica será aquella que recuerde qué sensación tuvo acerca de la situación que desea retener. No se acordará tanto qué palabras se dijeron en una reunión, o cómo estaban ubicados los muebles del lugar en donde se llevó a cabo la misma, ni los colores de la pared, pero sí rememorará con mucha precisión qué cosa advirtió y las sensaciones físicas y emocionales que le produjo.

Asimismo, las personas kinestésicas son personas con la energía baja. Anteriormente dijimos que los auditivos tenían la energía un poco más baja que los visuales, y los visuales una energía alta. Si hiciésemos una escala energética de los tres sistemas de representación, los visuales estarían arriba con una energía desbordante, los auditivos estarían al medio, relajados, tranquilos, y los kinestésicos estarían debajo de todo, con una energía baja, ya que están siempre como cansados, relajados, como necesitando descansar un poco.

Si pensamos en la forma en que conocen y se representan el mundo, nos vamos a dar cuenta que sentir el mundo cansa. Cuando percibimos y nos representamos el mundo a través de nuestros canales kinestésicos, la energía baja automáticamente.

Un ejercicio que solemos hacer en los cursos tiene que ver con, justamente, evocar algún suceso que haya movilizad o emociones y revivirlo desde ese canal de representación. ¿Cómo te sentiste? ¿Dónde sentías esas emociones? ¿Hay alguna parte de tu cuerpo que pueda recordar eso que sentiste? ¿De qué manera lo sentiste? Cuando uno recuerda,

automáticamente la energía baja, porque la kinestesia es como si cansase a la persona, como si el peso del mundo reposase sobre los hombros de la misma.

La respiración acompaña esta sensación de cansancio, de agobio, y se transforma en una respiración abdominal, en una respiración con la parte baja de nuestro sistema respiratorio, una respiración profunda.

Las personas kinestésicas respiran de manera profunda, y las reconocemos porque largan suspiros en medio de la jornada, hacen esas respiraciones profundas y sentidas.

A su vez, sus hombros están bajos, sus espaldas están levemente encorvadas. Dijimos antes, es como si tuviesen el peso del mundo en sus hombros, lo que hace que sean levemente encorvados hacia adelante, y con el tiempo puede inclusive desarrollar problemas de postura.

Otra característica de las personas kinestésicas es que hablan en un tono y un volumen de voz bajo, se toman muchas pausas para contar las cosas. Hablan, se detienen, sienten y vuelven a hablar.

Distinguimos a las personas kinestésicas también por sus predicados verbales, que después vamos a ver, pero básicamente porque mientras están hablando hacen largas pausas, y en ellas exhalan el aire en un suspiro largo.

Los gestos típicos de las personas kinestésicas tienen que ver con la necesidad de sentir, por lo que suelen tocar al otro mientras hablan. Son estas personas que te dicen “escúchame”, y te sacuden el brazo como si uno tuviese la oreja en el brazo.

Uno no necesita ser tocado para escuchar; sin embargo, el kinestésico necesita tocar, tener contacto con el otro para comunicarse. No obstante, muchas veces el contacto con el otro en intercambios laborales o con cierta distancia social, no es posible, ya que uno no puede ir por la vida tocando a las personas con las que se comunica.

¿Qué ocurre en estos casos? De manera inconsciente el kinestésico reemplaza el contacto con el otro por un contacto consigo mismo. A veces frotan con su mano su brazo, otras veces se tocan las manos, restriegan una mano con la otra, como si se estuviesen calmando al tocarse sus manos.

En realidad lo que está pasando en esa situación es que es una persona muy kinestésica y la distancia social que se impone entre él y su interlocutor no le permite tocar a la otra persona. Si yo trabajase, por ejemplo, en atención al cliente, no puedo tocar al cliente,

pero como necesito ese contacto, inconscientemente mi cerebro me lo otorga haciendo algún gesto sobre mi propio cuerpo.

Dijimos antes que mente y cuerpo funcionan como un sistema. Pues bueno, en este tipo de situaciones vemos cómo nuestro cerebro, de manera inconsciente, conduce a nuestro cuerpo a darnos lo que necesita. En el caso de las personas kinestésicas será un roce de piel, y en el de las personas auditivas será ese gesto de apoyar la cabeza en la mano para escuchar mejor.

Otro gesto distintivo de las personas kinestésicas es que arrastran los pies al caminar porque están siempre como cansados, como bajos de energía, lo que hace que caminen de una manera cansina.

A veces los kinestésicos se hacen fama de desprolijos, y en realidad no es que sean desprolijos en su vestimenta, sino que buscan vestirse de una manera cómoda para ellos mismos, que les permita libertad de movimientos y bienestar con su propia piel.

El kinestésico, a diferencia del visual y del auditivo, se viste para él. Habíamos dicho que el visual se vestía para que lo vean y poder ratificar su existencia, mientras que el auditivo se vestía para pasar desapercibido. Si nos fijamos, los dos se están vistiendo para el afuera. El kinestésico, en cambio, se viste para sí mismo, puesto que necesita sentirse cómodo, por lo que no le presta atención a la mirada ajena, ni para bien ni para mal. Necesita ropa cómoda, amplia, de texturas suaves, que se sientan bien a la piel.

Otra característica es que suelen ser hedonistas, es decir, disfrutan de los placeres de la vida y son así por la sencilla razón de que sienten mucho más que un visual o que un auditivo. Estos disfrutan del buen comer, de la buena bebida, de los perfumes, y por eso se hacen fama de hedonistas, porque en realidad lo que les pasa a los kinestésicos es que saben disfrutar de ese tipo de placeres.

Otra característica de estas personas es que recuerdan y aprenden de acuerdo a sensaciones y sentimientos. El kinestésico necesita experimentar para aprender. Necesita probar, intentar, hacer. Y en situación de aula este es un inconveniente para los docentes, porque es muy fácil dictar clases para las personas visuales y auditivas.

Todo nuestro sistema educativo está prácticamente basado en experiencias visuales. Tenemos una pizarra donde la maestra escribe basado en personas auditivas. La maestra se para frente a sus alumnos y habla para ellos, pero tenemos un sistema educativo que no está pensado en función de la kinestesia.

Nos olvidamos que una gran porción de alumnos son kinestésicos y necesitan hacer, experimentar, sentir en sus manos, que evoquemos sensaciones físicas y sentimientos para poder aprender.

Esto es muy fácil de conseguir cuando, por ejemplo, esperamos que una persona aprenda a coser. Le mostraré cómo se hace, lo sentaré a la máquina de coser y le pediré qué cosa. Se equivocará una vez, se equivocará dos, y aprenderá a coser cosiendo. No obstante, tenemos que empezar a usar nuestra imaginación, a esmerarnos en buscar formas creativas de incluir experiencias kinestésicas para enseñar, por ejemplo, geografía, historia, materias que no tienen que ver con el hacer.

Sin embargo, hay maneras, y siempre hay que buscar modos creativos de hacerlo. Para el kinestésico una forma de hacer es, por ejemplo, pedirle que sea él quien trabaje en la pizarra mientras la maestra explica. Otra manera de incluirlos y de darles herramientas que los ayuden a aprender será, por ejemplo, pidiéndoles que elaboren mapas, o historias a partir de lo aprendido, donde se incluyan sensaciones físicas y sentimientos.

La educación y el aprendizaje es una tarea que requiere de mucha creatividad, y al momento de preparar o incorporar actividades para utilizar con los alumnos necesitamos esmerarnos e integrar los tres sistemas representacionales, porque en las aulas tenemos estudiantes de los tres sistemas y precisamos que todos se sientan incluidos y contenidos, y tenemos que darles herramientas que penetren por los tres canales de representación, para que los conceptos y los aprendizajes queden bien anclados.

Por último diremos que los ojos de las personas kinestésicas suelen estar hacia abajo por lo mismo que manifestamos de los visuales y los auditivos: porque los centros que procesan las emociones y las sensaciones físicas están en la parte baja del cerebro.

¿Qué ocupaciones, profesiones u oficios serán los ideales para las personas kinestésicas? Sin duda alguna, todas aquellas que tengan que ver con el manejo del cuerpo, ya sea profesora de danza, de yoga, de educación física, kinesiólogos o masajistas y profesiones u oficios relacionados con el manejo del cuerpo.

Ni hablar de los cocineros, puesto que tienen que tener muy refinado su olfato y su gusto para poder detectar las mejores combinaciones, para imaginarlas en su cabeza antes de llevarlas a la realidad. Saber qué gusto se marida con qué otro, qué especie es la más conveniente para un plato o no. Y eso requiere tener mucho olfato, mucho gusto y poder representarse en la mente de esa manera los gustos y los sabores de la comida.

Asimismo, los catadores de vino o de té, sin duda alguna, son sumamente kinestésicos, ya que tienen tan desarrollado su paladar que son capaces de distinguir los distintos elementos en una copa de vino.

Los perfumistas también son kinestésicos, ya que, para “llegar a ser nariz” (así se conoce a quienes elaboran las fragancias de los perfumes), es decir, para poder distinguir con su nariz y sus papilas olfativas los distintos componentes de un perfume, deben realizar un entrenamiento olfativo muy intenso.

Bien. Anteriormente dijimos que nos representamos el mundo en nuestra cabeza de acuerdo a cómo lo conocemos, y a su vez hablamos con expresiones verbales, metáforas y predicados que tienen que ver con esa forma de representarnos el mundo. Es importante saber que las personas kinestésicas utilizarán metáforas y expresiones verbales que tienen que ver con el gusto, el olfato, las sensaciones físicas o los sentimientos.

Por ejemplo:

- Me quedé helada
- Ah, tiene una sonrisa muy dulce
- Cuando lo vi, se me erizaron los pelos
- Se quedó duro como una estatua
- Algo me huele mal en este asunto
- ¿Me darías una mano para terminar esto?
- Me dejó un sabor amargo en la boca
- Me congeló con la mirada
- El aire se cortaba con una tijera
- Además, utilizan muletillas. Así como los visuales utilizaban el “viste” y los auditivos el “escúchame” u “oíme”, el kinestésico empleará el “sentiste”.

A veces estas personas producen una sinestesia. ¿Saben qué es? Es cuando invertimos los sentidos, y cuando una persona tiene muy desarrollado un canal, tiende a hacer sinestesia. El kinestésico te dice “sentiste” cuando en realidad en lo que está pensando es si escuchaste algo. “¿Sentiste ese ruido?” En este caso, trasladó el sentido del oído a la kinestesia.

Y... ¿Cómo desarrollar este canal si soy una persona muy poco kinestésica? Por ejemplo, aromatizando los espacios de trabajo o la casa con elementos de aromaterapia, hornillos, sahumeros o perfumes que resulten del agrado, ya que cuando uno comienza a perfumar los ambientes que lo rodean automáticamente el canal kinestésico se despierta.

También conectándonos con las texturas de las cosas, es decir, tocar y sentir con las manos, tocar las diversas telas de nuestra vestimenta y las diferentes temperaturas de las cosas.

Además, aprendiendo a disfrutar de la comida. Solemos comer de manera apurada sin gozar el sabor de cada bocado que nos llevamos a la boca. No le damos tiempo a nuestras papilas gustativas, a disfrutar de ese festival de sabores que representa cada trozo de comida. Una manera de desarrollarlo es disfrutar el momento de la cena o del almuerzo, y masticar con tiempo degustando cada bocado.

Asimismo, podemos desarrollar el olfato hasta lograr distinguir a las personas y los lugares por sus aromas. El olfato tiene una gran importancia al momento de evocar sensaciones y sentimientos. Y si no, hagan la prueba de tratar de recordar el aroma de la casa de los abuelos. Generalmente asociamos los recuerdos de nuestra infancia con sus aromas. Recordamos a nuestras personas queridas por medio del perfume que tenían.

Hace el intento de desarrollar el olfato de manera tal de distinguir incluso lugares que no te evocan sentimientos, que no te recuerdan sentimientos de cariño. ¿Cómo huele la oficina?

Igualmente, para desarrollar el canal kinestésico podemos intentar distinguir qué especies e ingredientes hay en cada comida.

Y por último, considerar que cuerpo y mente son un sistema. Si yo adopto la postura corporal de una persona kinestésica, es decir, bajo mis hombros, encorvo levemente mi espalda, respiro profundo y largo con mi estómago, en unos breves minutos estaré operando en el canal kinestésico. Si yo le digo a mi cuerpo que haga como si yo ya fuese kinestésica, en apenas unos minutos luego de adoptar la postura corporal de la kinestesia, mi mente va a estar operando en ese canal.

Los sistemas representacionales y su importancia al momento de comunicarnos con los demás

Cuando nos comunicamos con otra persona, en realidad entramos en contacto con su mapa del mundo, es decir, con la representación mental que tiene de la realidad. Esta está condicionada por su sistema representacional, es decir, por la forma en que percibe, procesa y organiza la información. Por eso, puede suceder que, siendo yo una persona predominantemente visual, deba interactuar con alguien cuyo sistema principal sea auditivo o kinestésico. En estos casos, es importante reconocer estas diferencias para lograr una comunicación más efectiva.

Poder detectar qué sistema de representación es el que utiliza mi interlocutor para representar el mundo en su mente me va a permitir tomar contacto con su mapa del mundo y conocer su idea y su representación del mundo, para poder comunicarme de una manera más eficaz.

Cuando no hacemos uso de esta información, ocurre con frecuencia que, aun diciendo lo mismo, lo expresamos de una forma tan distinta que llegamos a creer que no nos estamos entendiendo.

Ante una situación confusa, una persona visual dirá que hay algo que no le queda claro; una persona auditiva manifestará que hay algo en esa situación que le hace mucho ruido; mientras que una persona kinestésica dirá que hay algo que no le huele bien. Las tres personas están refiriendo a lo mismo; sin embargo, cada uno de ellos lo expresa a través de su sistema de representación de preferencia.

Conocer el **sistema representacional** de mi interlocutor me permite acceder con mayor facilidad a su mapa mental y adaptar mi mensaje a la forma en que él procesa la información. De esta manera, puedo comunicarme de un modo que resulte más comprensible y efectivo para la otra persona, aumentando significativamente la eficacia de la comunicación. Si el objetivo es lograr un resultado específico con esa interacción, tener en cuenta esta información se convierte en una herramienta clave para alcanzar dicho propósito.

1. ¿Y cómo me comunicaré con una persona visual? Bueno, lo primero que tengo que tener en mente es chequear si la persona es visual: mirar si sus hombros están altos o tiene la espalda erguida, mirar sus manos y si se mueven mientras habla, si habla mucho, si lo hace en un tono de voz elevado y dice muchas palabras por minuto, si utiliza palabras y predicados verbales que tienen que ver con el sentido de la vista. Si es así, estaré ante la presencia de una persona visual.

2. Estas personas necesitan un determinado tipo de comunicación. Primero y principal, usaré palabras, muletillas y predicados verbales que tengan que ver con el sentido de la vista. Adoptaré la postura corporal de las personas visuales, pondré mis hombros altos y enderezaré mi espalda, lo que me va a ayudar a comenzar a entrar en rapport con esa otra persona.

Asimismo, una persona visual necesita que le mostremos las cosas. ¿Y cómo lo hacemos? Por medio de imágenes, ya sea relatándoselas o mostrándoselas. Lo ideal, en el caso de las personas visuales, es utilizar gráficos, cuadros, imágenes ilustrativas, mapas mentales, gráficos en papel, PowerPoint.

Cuando me comunico con una persona visual me tengo que acostumbrar a preguntar del modo en que necesita que le pregunten, y una consulta típica para hacerles es “¿cómo ves las cosas?” Las personas visuales necesitan estar en ambientes atractivos desde lo visual, que estén bien iluminados, que se vean ordenados.

Si voy a recibir a una persona visual en mi oficina es una buena idea despejar el escritorio y ordenarlo antes que llegue, porque eso va a evitar distracciones. Necesitamos preparar el ambiente para recibir a una persona visual.

Otra de las características es que es necesario chequear la información de manera visual. Se dice que el visual entiende algo cuando es capaz de dibujarlo. Albert Einstein decía “si no puedo dibujarlo, no lo entendí”. Pues bien, las personas visuales necesitan poder volcar en un papel un resumen visual o gráfico de la reunión. Si no lo pueden hacer, es porque probablemente no hayan entendido algo o no tengan un resultado positivo de esa reunión.

Así que, si hay que hacerle devoluciones a una persona visual acerca de un proyecto, una reunión o un encuentro, una buena idea es que sea hecho de manera visual.

Por último, al visual es necesario darle tiempo. ¿Por qué? Porque es de las personas que más habla. Recordemos que la mayor parte del tiempo se la pasa hablando. Entonces, es necesario sostener la mirada y darle espacio para que se exprese.

En algunas reuniones es necesario encauzar esa charla y ese exceso de palabras de las personas visuales. Si es una reunión de un grupo de personas o de un equipo de trabajo, tendré que tener el timing, la sensibilidad necesaria, para encauzar ese palabrerío de las

personas visuales. Evitar que se vayan por las ramas, volverlos continuamente al objetivo de la reunión o del encuentro.

Si me voy a comunicar con las personas auditivas, tengo que tener en cuenta que estas hablan poco, dicen lo significativo, y son muy lógicos y racionales en la forma de captar la información, de recibirla y de darla.

¿Y cómo reconozco una persona auditiva? Pondré atención, afinaré mi percepción y me fijaré si los hombros están en la línea media, si la respiración es difícil de detectar, ya que, recordemos, estas respiran tan tranquilamente que es difícil ver la respiración, así que probablemente si no veo movimientos respiratorios, se trate de una persona auditiva. Además, me fijaré si tiene gestos auditivos, es decir, si apoya la cabeza en las manos, si roza cerca de la boca o las orejas con sus manos, si las utiliza para hacer un repiqueteo sobre el escritorio o los pies para marcar el ritmo en el piso.

Buscaré todas las señales de las personas auditivas en sus palabras, y una vez que detecte que la persona es auditiva, lo primero que haré es tener en cuenta que tengo que usar predicados auditivos, palabras que tengan relación con el sentido del oído, y adoptar su postura corporal, hacer como si yo también fuese una persona auditiva.

Lo segundo a considerar es que en general las personas auditivas son muy detallistas y necesitan explicaciones y razonamientos lógicos para poder convencerse de las cosas, razón por la que si voy a hablar con personas auditivas, tengo que saber no hablar de más y dar sólo las explicaciones racionales necesarias que la situación requiera.

También es bueno utilizar planillas, cuadros de datos, cifras, porcentajes y todo lo que tenga que ver con explicaciones lógicas y datos certeros, ya que a las personas auditivas les interesa recibir la información de esa manera. Para que el auditivo entre en conexión con el tema, necesito recurrir a su modo de recibir la información, y su modo es racional y lógico. Le gustan los datos, las cifras y las planillas de cálculo, y son sumamente detallistas para analizarlos.

En este caso preguntaré su opinión o qué sugerencia haría respecto al tema que estamos conversando. No tiene sentido preguntarle cómo ve las cosas, sencillamente porque el

auditivo no ve las cosas. Ahora sí sería bueno preguntar qué sugerencias se le ocurre hacer, porque él escucha continuamente en su mente este tipo de cosas.

Una característica de las personas auditivas es que tienen mucho diálogo interno, puesto que continuamente están escuchándose a sí mismos o a otros adentro de sus cabezas. Cuando la persona auditiva no está escuchando el afuera, está escuchando el adentro. Su mente está continuamente con voces que le hablan o le susurran cosas, por lo que preguntar qué sugerencia haría es invitarlo a sacar eso que escucha al afuera.

En cuanto al ambiente de la reunión o del encuentro, tengo que evitar los ruidos externos que puedan interferir con la comunicación. Es decir, tengo que lograr que la reunión o el encuentro estén lo suficientemente aislado del ruido exterior como para no distraerlo.

Asimismo, con las personas auditivas es bueno pedir y dar datos concretos e información. Es decir, no irnos por las ramas. Muchas veces incluso hasta en los intercambios de mails por cuestiones laborales, evitamos irnos por las ramas con las personas auditivas, ya que a estas les molesta y perturba el hablar de más y el hecho de divagar por diversos temas.

Por último, lo ideal para tratar con personas auditivas es facilitar el diálogo. Tenemos que recordar que estas son personas que hablan poco, y en una reunión de equipo quizás esto no sea tan importante, pero en un encuentro entre dos personas, si una está callada, es necesario lograr que hable.

Y para facilitar el diálogo, primero tenemos que dar espacio, invitar al otro a que exprese su opinión. De esta manera, vamos a tener más posibilidades de éxito con las personas auditivas.

Bien. Nos queda hablar de las personas kinestésicas. Para chequear que mi interlocutor sea una persona kinestésica, tendré que mirar la posición de sus hombros, si están bajos, caídos. Su espalda, si está recta o inclinada. Escuchar qué palabras dice, si son predicados que aluden a emociones o a sentimientos. Además, ver su respiración.

Una vez que sepa que se trata de una persona kinestésica, tendré que usar predicados kinestésicos, adoptar el “como si” yo también fuese kinestésica para entrar en rapport rápidamente con esa persona. A estas les gusta expresar sus emociones y sentimientos

respecto a las cosas, aún en un ámbito laboral. Por eso, si voy a tratar con una persona kinestésica, tengo que dejar que exprese sus emociones y sentimientos.

Asimismo podemos decir que la forma de presentar los datos con las personas kinestésicas pasa por usar ejemplos, opiniones de clientes o implicados en el asunto que estamos tratando. Es decir, debemos traer a cuento algún ejemplo que apele a lo emotivo o a lo emocional para poder entrar en tema.

Las personas kinestésicas necesitan experimentar o hacer las cosas, por lo que cuando le pida su opinión respecto a algo, lo que le voy a solicitar que me diga qué haría él, qué medidas tomaría, qué acciones o cursos de acción efectuaría en determinadas circunstancias.

De igual manera, cuando trato con una persona kinestésica tengo que preparar el ambiente de una manera diferente a cuando voy a recibir a un visual o a un auditivo. Lo ideal es que este huela, sienta y sepa bien. Pero... ¿De qué manera? Perfumándolo por medio de desodorantes de ambiente, hornillos aromáticos, y preparando sillas, sillones o lo que fuese cómodos para la reunión.

Además, debo tener en cuenta que tengo que tener algo para invitarlo a beber. En el caso de que fuese un encuentro más largo, un refrigerio para que tenga algo para comer. En resumen, tengo que darle importancia a esos placeres hedonistas que dijimos que el kinestésico disfruta, como los perfumes, la comodidad, el gusto, y para eso necesito preparar el ambiente con tiempo.

Adicionalmente, el pedido de feedback o la retroalimentación de la reunión con un kinestésico tiene que pasar, fundamentalmente, por el hacer o el experimentar. Muchas veces ayuda pedir pruebas pilotos, ensayos, role playing, donde el kinestésico pueda ver en acción aquello de lo que se trató la reunión.

Por último, tenemos que tener en cuenta que el kinestésico necesita dejar que las emociones fluyan. Un kinestésico que se ve impedido de expresar sus emociones no se comunica bien y no está cómodo, por lo que tenemos que invitarlo a expresar las emociones. De esa manera estaremos estableciendo un rapport muy fuerte con la

persona y las posibilidades de alcanzar el objetivo que tenemos en ese proceso de comunicación van a ser muy altas.

La agudeza sensorial

La **agudeza sensorial** es uno de los pilares de la programación neurolingüística porque gracias a ella logramos conocer el mundo, y el mapa que nos hagamos del mundo depende de cuán desarrollada tengamos nuestra agudeza sensorial. Es por eso que es importante tratar de desarrollar nuestra percepción y nuestros sentidos para poder captar una porción más grande del mundo que nos permita movernos y actuar mejor en él, y comunicarnos óptimamente con las demás personas que habitan allí.

Las personas utilizamos una estructura superficial y una profunda de pensamiento, y continuamente nos movemos entre estas dos estructuras en nuestras relaciones personales.

La estructura superficial está dada por aquello que decimos, es decir, son las palabras que usamos realmente. Cuando hablamos de dicha estructura nos referimos específicamente a qué dijo la persona, qué palabras usó, de qué manera lo dijo.

Sin embargo, esas palabras en realidad están representando una estructura profunda de pensamiento. Cuando nos expresamos con nuestras palabras, lo que hacemos es poner en palabras algo más profundo, más abarcativo, por lo que decimos que es una estructura profunda de pensamiento.

Cuando pasamos nuestros pensamientos a palabras, muchas veces perdemos detalles. Entonces, la estructura profunda es lo que realmente pensamos, lo que queremos manifestar, que no siempre es lo que terminamos diciendo.

Cuántas veces nuestros filtros sociales, individuales, incluso la disponibilidad o la capacidad de diálogo que tengamos, son un impedimento para expresar esa estructura profunda. Muchas veces sucede que las personas que tienen poca facilidad de palabras, que tienen un lenguaje o educación escasa, que no pueden expresar de manera correcta aquello que están pensando, lo que sucede en su mente, terminan diciendo algo que no tiene nada que ver con lo que en realidad concibe su mente.

Cuando nos comunicamos con las personas tenemos que saber que existen estas dos estructuras y que no siempre coinciden. Y no solo muchas veces no coinciden, sino que son contrapuestas. Por ejemplo, si vas a una reunión con tu jefe, una persona que te cae mal y con la que no tratarías si no fuera porque es tu jefe, pero no puedes expresarle abiertamente lo que sientes. Todo lo que piensas acerca de él permanecerá en tu mente,

mientras que, en tus palabras, solo saldrán cuestiones laborales y formales. Te mostrarás educado y correcto, pero no manifestarás lo que realmente pasa por tu cabeza.

Las personas que manejan correctamente las herramientas de programación neurolingüística buscan acceder a esa estructura profunda de pensamiento. Y en una conversación, en una comunicación, esa estructura profunda de pensamientos puede no expresarse en palabras, por lo que tenemos que ver la forma de acceder a ella por otros medios que no sea escuchando lo que la persona dice. Esos otros medios serán los gestos, la postura corporal y algunos otros detalles.

Hay una historia detrás de cada persona. Hay una razón por la que son de la manera que son. Piensa en eso antes de juzgar a alguien. Recuerda que las personas no son las cosas que hacen ni lo que dicen. Las personas son seres mucho más complejos y siempre hay una diferencia entre el ser y el hacer. Entonces, quedémonos siempre con el ser.

En programación neurolingüística usamos la **calibración** para llegar a esa estructura profunda de pensamiento. Muchas veces nos va a pasar que una y otra son similares, que las palabras nos dan un rastro acerca de la estructura profunda de pensamiento. Esto pasa, por ejemplo, en comunicaciones francas, abiertas, como podrían ser las que tiene una pareja o un grupo de amigos, puesto que uno no va a descubrir algo demasiado diferente en la estructura profunda de lo que aparece en la superficie.

Cuando en una relación se establece un lazo de confianza tal que nos permite expresarnos, las estructuras no son tan diferentes. Pueden no ser tan abarcativas, porque uno no puede poner en palabras exactamente lo que piensa, pero pueden parecerse bastante.

No obstante, no todas las relaciones conllevan ese marco de confianza tal que nos permita expresarnos tal cual pensamos. Muchas relaciones enmascaran la estructura profunda de pensamiento por diferentes motivos. ¿Y cómo podemos acceder a esa estructura profunda de pensamiento? A través de la calibración.

Cuando estamos calibrando a una persona, lo que estamos haciendo es poner toda nuestra percepción y observación al servicio de detectar esa estructura profunda, y esta se va a expresar en la fisiología de la persona y no en las palabras.

Al principio de este curso dijimos que las personas nos expresamos por dos canales, uno verbal y uno no verbal. El verbal utiliza palabras, una forma de expresión digital, mientras que el no verbal tiene que ver con la fisiología de la persona, con los gestos, con su postura corporal, con pequeños rastros.

Y... ¿cómo podemos percibir exactamente qué cosas tendremos que analizar cuando calibramos a una persona? En primera instancia, vamos a analizar sus movimientos oculares. ¿Realiza los movimientos oculares de una persona visual, de una persona auditiva, de una persona kinestésica? Después vamos a ver que también podremos analizar si esa persona está apelando a sus recuerdos o está construyendo lo que dice.

También analizaremos su postura corporal. ¿Tiene la postura corporal de una persona visual, auditiva o kinestésica? ¿En ella hay algo que se esté expresando, que no dicen palabras? Muchas veces la postura corporal nos habla de abatimiento, otras de felicidad, otras de distancia. Es fundamental aprender a leer la postura corporal de nuestro interlocutor.

Otra cosa a la que le vamos a prestar mucha atención es al movimiento de sus manos, no solo para saber si la persona es visual, auditiva o kinestésica, ya que las manos a veces también nos cuentan si la persona está nerviosa o relajada. ¿Se mueven mucho sus manos? ¿A qué altura las mueven? ¿De qué manera las mueve? ¿Qué gestos hace con sus manos? Hay gestos que enmascaran la mentira y otros que son un fuerte indicio acerca de la veracidad de los dichos de la persona, por lo que tenemos que empezar a prestar atención a ese tipo de movimientos.

También vamos a analizar la forma en que respira la persona. ¿Es una respiración alta? ¿Es una respiración media? ¿Es una respiración baja? ¿Se ve agitado? ¿Se ve relajado? ¿De qué manera? ¿Hay algo que hayamos dicho que haya cambiado su ritmo respiratorio? Muchas veces los abogados utilizan este tipo de observación para detectar el momento en que sus testigos se ponen nerviosos o no.

A su vez, vamos a prestar mucha atención al tono y a los movimientos musculares. ¿Otra vez hay tensión en su rostro? ¿Se muestra relajado? ¿Su sonrisa es genuina? ¿O es una sonrisa no sentida, una sonrisa simulada? ¿Qué está diciendo el cuerpo de la otra persona?

Además, para calibrar a una persona es necesario prestarle mucha atención al tono y al ritmo de voz. ¿Habla rápido? ¿Habla lento? ¿Dice muchas palabras por minuto? ¿Su volumen de voz es alto o bajo? ¿Le tiembla la voz o tiene una voz segura? ¿Responde

apenas le hago una pregunta o tarda en responder? Todas esas cosas nos están diciendo acerca de la estructura profunda.

Para los más avanzados en el manejo de las herramientas de programación neurolingüística, la piel es otro detalle importante a observar. El enrojecimiento leve de los labios, de los pómulos, de ciertas áreas de la misma, el endurecimiento de las aletas de nuestras fosas nasales, delatan tensión, y el enrojecimiento puede delatar vergüenza. Por eso, tenemos que empezar a observar con mucha, mucha, mucha delicadeza.

¿Qué está pasando en la piel de esa persona? ¿Qué pasa en la piel de su rostro? ¿Qué pasa en sus pupilas? Estas, ante el miedo, suelen dilatarse. Hay un montón de rastros en toda la fisiología de la persona que nos van a dejar llegar de mejor manera a la estructura profunda de pensamiento que está teniendo esa persona en ese momento.

En nuestras comunicaciones interpersonales, las personas decimos mucho más con nuestro cuerpo que con nuestras palabras, por lo que vamos a tener que prestar especial atención a la fisiología de nuestros interlocutores para ver qué está pasando con esa persona en ese momento.

La calibración es una herramienta muy usada por los psicólogos en terapia, ya que ellos necesitan calibrar a sus pacientes para detectar el estado emocional de su paciente. ¿Somos capaces de hacer este trabajo? ¿Somos capaces de saber cómo está la otra persona aún antes que nos salude, aún antes que abra la boca? Sin necesidad de palabras, sólo por su postura corporal, sus gestos. ¿Somos capaces de deducir qué le está pasando a esa persona en ese momento?