

Material Imprimible

Curso Introducción a la programación neurolingüística

Módulo Presentación

**Contenidos:**

- ¿Qué es la Programación Neuro-Lingüística?
- Pilares de la PNL
- Modelo de la PNL
- Presuposiciones de la PNL

Decimos que estamos por iniciar un camino de cambio. Y como cada vez que estamos por adentrarnos en un nuevo camino, lo mejor es pensar qué queremos llevar en ese viaje, de tal manera que en esta clase vamos a celebrar ciertos acuerdos para llevar adelante este camino.

¿Por qué decimos que es un camino de cambio? Porque vamos a realizar transformaciones. Cuando uno comienza a utilizar las herramientas de la PNL, empieza a cambiar la forma en que percibe el mundo. Es como si hubiésemos vivido toda una vida con un velo que nublaba nuestra vista y de repente este se empieza a correr.

Al correr ese velo descubrimos un mundo nuevo. Vamos a aprender a usar nuestros sentidos para mejorar nuestro conocimiento del mundo. Y al hacerlo, perfeccionaremos también nuestras vidas.

En este camino también vamos a trabajar con nuestros pensamientos, con aquellas cosas que nos decimos a nosotros mismos, con nuestras creencias limitantes, con nuestros miedos, con todas las trabas que nos ponemos en la vida diaria. Vamos a aprender a pensar nuestras vidas, a atrevernos a soñar y lo que es más importante, a llevar a la realidad esos sueños.

También vamos a trabajar, y mucho, con nuestras emociones. Y como siempre que uno trabaja con las emociones, se producen muchas cosas. Algunas veces nos vamos a reír de nosotros mismos. Otras veces vamos a realizar un trabajo de introspección que nos va a ayudar a descubrir cómo dejar atrás emociones nocivas.

Asimismo, vamos a trabajar muy, muy fuerte en la forma en que nos comunicamos y eso afectará nuestras relaciones. Mejoraremos y haremos más ecológicas todas nuestras relaciones, las relaciones con los demás, pero principalmente la que tenemos con nosotros mismos. Al fin y al cabo somos la persona con quien más tiempo nos comunicamos en nuestra vida.

Somos la primera persona con la que hablamos a la mañana. ¿Cuántas veces te despiertas y lo primero que dices es ¡Ay, está lloviendo! Y ahora qué me pongo? También somos la última persona con la que nos comunicamos antes de ir a dormir. Apoyas la cabeza en la almohada, cierras tus ojos y repasas los hechos del día. Otras veces repasas lo que te espera la mañana siguiente. Otras veces piensas en algún problema que te afecta en ese momento y recién entonces te duermes.

Ahora, si pasamos la mayor parte de nuestra vida comunicándonos, obviamente al cambiar la forma en que nos comunicamos estaremos cambiando toda nuestra vida.

Bien. Llegó el momento de celebrar ciertos acuerdos. El primer acuerdo que vamos a celebrar es uno de confianza. Les vamos a pedir que confíen en el proceso y en las herramientas que vamos a aprender a utilizar. Les garantizamos que funcionan.

También les vamos a pedir confianza en el otro. Les vamos a requerir que confíen en nosotros del mismo modo que nosotros vamos a confiar en ustedes.

Y por último, les vamos a pedir que confíen principalmente en ustedes mismos. Al fin y al cabo, por algo llegaron a este curso. Y si tienen intenciones de aprender a utilizar la PNL, sin dudas merecen la confianza de que van a aprender a hacerlo bien y de que van a cambiar su vida.

El segundo acuerdo que vamos a celebrar es presencia. Les vamos a pedir que estén presentes aquí y ahora. Para eso es necesario que cada vez que se conecten o se sienten a trabajar en el curso, desconecten por unos momentos su mente de todas las interrupciones externas y de todos los problemas ajenos a lo que pasa acá y ahora.

También les vamos a exigir que tengan mucho respeto y mucho cariño. Dijimos que vamos a trabajar con nuestros pensamientos y nuestras emociones. Y siempre que uno trabaja con ellos, se remueven muchas cosas, cosas que afectan lo más profundo del ser de cada uno de nosotros. Y para ello es necesario tratarse con respeto. Pero no sólo con respeto, sino con respeto y cariño. Les vamos a pedir que se traten de un modo amoroso.

Además vamos a celebrar un acuerdo de flexibilidad. En este proceso van a pasar cosas. Algunas van a ser bienvenidas, algunas van a ser graciosas, otras van a ser cosas hasta hilarantes. Pero otras no van a ser tan cómodas. Van a pasar cosas que nos van a sacar de nuestra zona de confort y nos van a poner un poquito incómodos. Cuando eso pase, les vamos a pedir que respiren profundo y recuerden que lo que pasó no es ni más ni menos que lo que tenía que pasar.

El último acuerdo tiene que ver con soltar. A lo largo de este proceso vamos a encontrar un montón de circunstancias y situaciones con las que ya no queremos convivir. Vamos a descubrir mochilas que ya no queremos cargar. Vamos a descubrir voces que queremos sacar de nuestras cabezas. Situaciones con las que ya no queremos tener nada que ver. Cada vez que descubran alguna de estas cosas les requerimos nuevamente que inspiren profundo, que exhalen, que abran bien grande sus manos y las dejen ir.

## **PNL o Programación Neurolingüística**

Para poder saber qué es la PNL, vamos a remontarnos un poco a su origen. La **PNL** es una disciplina relativamente nueva al igual que muchas otras que se relacionan con el cerebro humano. Esto tiene una explicación simple, y es que surgieron de la mano de los avances de lo que se conoce como neurociencias.

A mediados de la década del 70, todas las ciencias y las disciplinas que tienen que ver con el cerebro humano dieron un salto cualitativo que vino acompañado por la aparición de los escáneres y los tomógrafos que permitían estudiar el cerebro humano por dentro.

Para esa misma época, un lingüista llamado John Grinder y un matemático llamado Richard Bandler se juntaron para elaborar una tesis donde estudiaban los patrones de conducta de quienes consideraban los grandes terapeutas de la época. Los modelos estudiados fueron el padre de la hipnosis médica, Milton Erickson, el creador de la Gestalt, Fritz Pers, y la terapeuta familiar Virginia Satir.

Bandler y Grinder llegaron a la conclusión de que los tres terapeutas tenían ciertos patrones que aplicaban muchas veces de modo inconsciente. Al investigar esas conductas, lo que buscaban era comprender cómo a través del lenguaje se producen cambios en el comportamiento de las personas.

Para saber más acerca del significado de la programación neurolingüística vamos a referirnos a su etimología o significado. Primeramente, hablamos de programación. Programar no es ni más ni menos que planificar de manera ordenada las distintas partes o actividades que componen algo que se va a realizar. En realidad vamos a hablar de la forma en que programamos nuestros pensamientos, sentimientos y comportamientos.

También decimos neuro, que viene de nervio, porque para programar nuestros pensamientos, sentimientos y comportamientos nos valemos de nuestro sistema neurológico, o sea, de nuestros cinco sentidos, de nuestra vista, nuestro tacto, nuestro oído, nuestro olfato y nuestro gusto. Son ellos los que nos permiten procesar el mundo y nuestros pensamientos.

Por último, hablamos de lingüística, porque para ejecutar esos programas utilizamos el lenguaje.

De tal manera que, de ahora en más cuando escuches hablar de programación neurolingüística o PNL, sabrás que estamos hablando de la forma en que programamos nuestros pensamientos y que procesamos el mundo a través de nuestros sentidos y por medio del lenguaje.

Hay muchas definiciones de PNL, tantas como autores o estudiosos de la materia. Por supuesto que no vamos a abarcarlas a todas, pero sí vamos a hablar de las más conocidas. Se dice que la PNL es el estudio de la experiencia subjetiva del hombre. Y justamente hablamos de experiencia subjetiva porque tiene que ver con la forma en que cada uno de nosotros procesa y entiende al mundo, de manera tal que, esa forma o esa experiencia subjetiva, influirá en la forma en que nos comunicamos y nos comportamos en el mundo.

Otra definición muy conocida dice que la PNL es una caja de herramientas para alcanzar objetivos y mejorar nuestras vidas. Lo que tiene de curioso esta definición es que habla de herramientas, y al hacernos la idea de herramientas, lo que estamos entendiendo o internalizando es que tenemos que saber usarlas y en qué momento usarlas. De nada sirven las mismas si no las utilizamos, puesto que la PNL es una disciplina eminentemente práctica, y a través de este proceso vamos a aprender un montón de cosas que tendrás que practicar en tu vida, poner en uso.

Otra de las definiciones es que la PNL es un enfoque holístico y sistémico que permite comprender a fondo la efectividad personal y organizativa, a la vez que posibilita el cambio y el crecimiento. Lo que tiene de curioso esta definición es, en primer lugar, que habla de holístico y sistémico, y nos da la idea de que la PNL no trata problemas por separado. La idea no es solucionar un problema para crear otro, sino solucionar un problema de manera ecológica para todo y toda la persona.

Asimismo, nos habla, nuevamente, de cambio, puesto que la PNL no sólo busca lograr transformaciones, sino que esos cambios sirvan para desarrollar y hacer crecer a la persona.

Otra de las definiciones que vamos a tratar es aquella que dice que la PNL es el estudio de la excelencia. Esta es una de las más conocidas y aunque suene ostentosa, es muy real.

La PNL está concebida desde su principio como el modelado de conductas excelentes, y tanto Bandler como Grinder lo que buscaban era moldear las conductas que hacían que

aquellos terapeutas que eran tan exitosos lo fueran. Y modelando las conductas de las personas que hacen determinada cosa de manera excelente, lo que estamos configurando es, ni más ni menos, que la excelencia.

Ahora bien. La PNL tiene cuatro pilares, que son los conceptos fundantes o basales sobre los que se apoya todo lo demás. Esos son la agudeza sensorial, el rapport, la flexibilidad y los resultados.

Hablamos de agudeza sensorial porque tiene que ver con nuestros sentidos. Tradicionalmente siempre hemos hablado de cinco sentidos; sin embargo, vamos a comenzar a hablar de nuestros seis sentidos, porque no solo vamos a referirnos a la vista, el oído, el tacto, el olfato y el gusto, sino también a las intuiciones.

Todo lo que tenemos para poder conocer el mundo que nos rodea y al otro con quien nos comunicamos son nuestros sentidos, y tenemos que aprender a utilizarlos de manera efectiva para poder observar de manera libre de prejuicios todo lo que la otra persona nos comunica, tanto a nivel consciente como inconsciente.

El segundo pilar es el rapport, y si bien este se traduce tradicionalmente como “sintonía”, es un paso más allá que la sintonía, dado que lo que busca es minimizar todas las diferencias que yo pueda tener con el otro y agigantar las similitudes. De esta manera, podré obtener éxito en mi comunicación. Tengo que lograr que el otro me vea y me sienta como un igual para poder tener éxito en mi comunicación.

El tercer pilar es la flexibilidad, que es la capacidad de intentar estrategias distintas si las que utilizamos anteriormente no nos dieron resultado. Es aquella habilidad que nos permite seguir diferentes caminos para lograr un resultado esperado. Si nos obstinamos y nos empeñamos en hacer siempre lo mismo, el resultado que vamos a obtener será siempre el mismo. Entonces tenemos que aprender a ser flexibles, a buscar maneras diferentes de hacer las cosas.

El último pilar son los resultados, que son, ni más ni menos, que los objetivos que queremos alcanzar. La PNL se orienta a los resultados para lograrlos y postula que es mejor saber exactamente qué y cómo lo queremos. Cuando nos proponemos un objetivo tenemos que ser claros en la descripción del mismo, porque si no, difícilmente lograremos lo que queremos.

La PNL es un set de herramientas, algunas muy muy sencillas de alcanzar y fáciles de utilizar, y otras un poco más complejas.

### **El modelo básico de la PNL**

El modelo básico consta de cuatro pasos, y cada etapa se relaciona con uno de los pilares. El primer paso son los objetivos, el segundo la acción, el tercero el resultado, y por último la flexibilidad. Veamos cómo funciona esto.

Lo primero que vamos a hacer cuando queremos alcanzar algo o conseguir una cosa será determinar el objetivo. Para la PNL, los objetivos son de suma importancia, tienen que ser claros, positivos y específicos. Tenemos que ser capaces de determinar nuestros objetivos de manera positiva, o sea, acercándonos hacia una meta o hacia algo que deseamos, y no por alejamiento de algo que nos disgusta o nos molesta. También tenemos que ser capaces de determinarlos de manera clara y específica, de poder ponerlos en palabras de manera simple.

El segundo paso tiene que ver con las acciones que realizamos para alcanzar ese objetivo. Y si vamos a ejecutar acciones para alcanzar un objetivo vamos a necesitar interactuar con otras personas. Para poder hacerlo de manera exitosa con otros y lograr que colaboren con nosotros para que consigamos ese objetivo, necesitaremos apelar al rapport, otro de los pilares de la PNL.

Es el rapport el que nos permite minimizar las diferencias y agigantar las similitudes de manera tal que los demás quieran colaborar con nosotros en la consecución de ese objetivo.

En ocasiones, los objetivos que nos proponemos no necesitan de otras personas para cumplirlos o alcanzarlos. Pues bien, en ese caso, necesitaremos entrar en rapport con nosotros mismos, ya que tendremos que hacernos preguntas acerca de los objetivos, de lo que queremos y de cómo lo queremos.

El tercer paso son los resultados, y acá nos vamos a relacionar directamente con el pilar de la agudeza sensorial, dado que son nuestros sentidos los que nos van a permitir determinar si el objetivo al que llegamos o alcanzamos es realmente el que queríamos. En PNL decimos que no sólo importa qué cosas queremos alcanzar, sino cómo queremos lograr esas cosas. Muchas veces en esta diferencia entre el qué y el cómo radica la felicidad o la satisfacción.

Muchas veces tendemos a preguntarnos qué queremos, pero no de qué modo o en qué grado lo queremos. Y cuando alcanzamos el objetivo, si bien era lo que queríamos, sentimos cierta frustración o insatisfacción, y es que, alcanzamos lo que queríamos pero no del modo en que lo queríamos. Nuestra agudeza sensorial nos va a permitir ver, oír y sentir si eso a lo que arribamos es exactamente el objetivo que queríamos lograr.

El paso que sigue tiene que ver con la flexibilidad, que es la que nos da la posibilidad de elegir entre muchas opciones o entre muchas acciones alternativas para alcanzar nuestro objetivo.

Supongamos que en el paso anterior determinaste que ese no era el objetivo que querías alcanzar, por lo que tendrás que realizar otras acciones que te acercan a ese objetivo. Y la única forma de poder realizar acciones diferentes es siendo flexibles, ya que es la flexibilidad la que nos permite ampliar el área de las soluciones y minimizar el área de los problemas. Además, es la que nos permite contar con un mayor número de alternativas o de opciones para poder alcanzar el mismo resultado.

Albert Einstein decía que si hacemos siempre lo mismo, el resultado va a ser el mismo. Y esto de hacer siempre lo mismo y esperar resultados diferentes no es ni más ni menos que la definición de la locura. De manera tal que tenemos que ser capaces de realizar diferentes acciones para alcanzar los resultados que queremos lograr.

¿Alguna vez te preguntaste acerca de tus objetivos de esta manera? Muchas veces en los cursos presenciales preguntamos acerca de los objetivos laborales, los personales o los objetivos para el año en curso de los participantes, y si bien muchas veces la respuesta tiene que ver con que sí se determinan objetivos, cuando empezamos a indagar nos damos cuenta que son más bien declaraciones de deseo, pero no son objetivos bien formados en la forma en que la PNL nos enseña a hacerlo.

Pero... ¿Cómo es esto? En PNL trabajamos con lo que conocemos como cuestionario de objetivos bien formados o el cuestionario de la buena forma para alcanzar objetivos. En el material complementario encontrarán ese cuestionario. Lo que les vamos a pedir es que se tomen unos momentos, que se sienten con un cuaderno, un lápiz o una lapicera y que realicen ese cuestionario, que determinen objetivos laborales y personales para este año de la forma en que la PNL nos enseña a hacerlo. Van a empezar a descubrir un montón de circunstancias y de variables que hasta ahora no se les habían presentado.

## Los presupuestos de la PNL

Los **presupuestos** o presuposiciones son cosas que vamos a dar por válidas para poder utilizar como guía en nuestro trabajo.

El primero nos dice que cuerpo y mente son parte de un mismo sistema y se retroalimentan continuamente de manera recíproca. Nuestros pensamientos afectan a nuestro cuerpo, y a su vez, las cosas que le pasan a nuestro cuerpo afectan nuestro modo de pensar.

Cuando nuestra mente procesa pensamientos de alto contenido emocional como por ejemplo enojo, angustia, felicidad, nuestro cuerpo siente en diversos lugares y de distintas maneras esas emociones. Podemos decir entonces que la ecología de una persona dependerá de la armonía dentro de este sistema de cuerpo y mente.

La segunda presuposición tiene que ver con que el mapa no es el territorio. Esta afirmación la hizo por primera vez Alfred Kossin, quien desarrolló la teoría semántica general, y que utilizó esta afirmación para explicar que las personas nos representamos el mundo que nos rodea a través de nuestros sentidos y del lenguaje, de manera tal que no podemos representar la totalidad del mundo que nos rodea.

Es decir, no somos capaces de ver, escuchar o sentir todo lo que pasa en el mundo, y a su vez, tampoco somos capaces de verbalizar todos nuestros pensamientos, razón por la que la idea o la representación que tenemos del mundo es apenas un mapa de ese mundo, pero no es el territorio completo. El territorio completo es mucho más vasto y mucho más grande.

Esta presuposición nos sirve para comprender que no tenemos ningún derecho a desacreditar la opinión de otra persona sólo porque no coincide con la nuestra. La PNL nos propone ser flexibles para aceptar todas las opiniones, aún aquellas que difieran con nuestro modo de ver el mundo.

No obstante, cuando decimos que vamos a aceptar no quiere decir que vamos a estar de acuerdo, sino que cada persona tiene derecho a hacerse su propia representación de la realidad que tendrá que ver con la forma en que fue educada, con sus valores personales, los valores que se manejan en la sociedad donde creció y se educó, que tendrá que ver con filtros personales, lingüísticos y de otro tipo. De manera tal que, de ahora en más, trata de flexibilizar al máximo tus conductas para aceptar la opinión de todos.

La tercera presuposición tiene que ver con que toda conducta humana tiene, en el fondo, una intención positiva. Aún aquellas conductas reprochables tienen, en esencia, una intención positiva.

Las personas siempre buscamos algún beneficio independientemente de que la conducta que desarrollemos nos lleve a conseguirlo o no. Tenemos que saber distinguir entre la intención y la consecución o la conducta o el resultado. No tiene sentido juzgar a las personas por sus conductas si no sabemos el propósito de la misma. Muchas veces es motivo de enojos o de frustración el desconocer esta presuposición, porque juzgamos a las personas por sus conductas sin saber la intención positiva subyacente.

La próxima presuposición tiene que ver con que tenemos los recursos necesarios. Es decir, este supuesto nos dice que contamos con los recursos fundamentales para actuar de manera eficiente. Sucede que a veces, esos recursos están dormidos o están latentes, o ni siquiera sabemos que los tenemos.

Puede suceder, por ejemplo, que una persona tenga grandes problemas para hablar en público; sin embargo, esa misma persona en su grupo de amigos se expresa con seguridad, habla sin problemas y es muy locuaz. Lo que haríamos en este caso es hacerle descubrir que tiene esos recursos, y que debe rescatar esos recursos que utiliza en un entorno de seguridad como es el de sus amigos, y aplicarlos o modelarlos cuando tenga que pararse en un escenario frente a un auditorio repleto de gente. Entonces, lo único que tendrá que hacer la persona es reconocer los recursos, buscarlos en experiencias anteriores de su vida, y replicarlos en las circunstancias que lo necesite.

La próxima presuposición tiene que ver con que el resultado de nuestra comunicación es la respuesta que obtenemos en el otro. Muchas veces confundimos la respuesta con nuestra intención. No importa la intención que yo tenga al momento de comunicarme con el otro si el resultado que obtengo no es el mismo. Yo puedo tener un objetivo muy loable, pero si el resultado de la otra persona es un enojo, sin dudas habré fallado en mi comunicación.

Este supuesto tiene mucho que ver con la flexibilidad, porque la PNL nos pide que amoldemos y afinemos nuestra comunicación de acuerdo a la respuesta de nuestro interlocutor, a la respuesta que queremos obtener, y si vemos que no la estamos logrando, tendremos que buscar otras alternativas para llegar a nuestro fin.

En general solemos poner la falla de nuestra comunicación en el receptor, olvidando que la comunicación depende exclusivamente de nosotros, ya que somos nosotros quienes

tenemos que asumir la responsabilidad y las posibilidades de éxito, y para esto es necesario ser muy flexibles.

Otra presuposición habla acerca de que saber lo que realmente queremos nos ayuda a obtenerlo. Anteriormente nos referimos acerca de los objetivos, y esta presuposición tiene mucho que ver con ellos, ya que muchas veces creemos que sabemos lo que queremos, pero al comenzar a indagar nos damos cuenta que en realidad nuestro deseo es otro muy diferente, y que tenemos resistencias internas muy grandes al objetivo que nos estamos planteando. La PNL nos invita a indagar en nuestro interior para saber qué queremos y cómo lo queremos, de qué manera, en qué contexto o en qué medida.

Una persona, por ejemplo, puede enfocarse en sí mismo, en su relación con un jefe conflictivo o invasivo, pero al llegar a su casa con su familia no tiene intenciones o no desea seguir enfocado en sí mismo, porque eso le restaría calidad de vida familiar, de manera tal que en su casa se enfocará hacia los demás. De este modo, cambiar el enfoque nos permite lograr lo que obtenemos. Por ejemplo, si esa misma persona usase un único enfoque de manera inadecuada, no sería ecológico para él.

La próxima presuposición nos dice que si es posible para alguien, es posible para mí. Si alguien tiene la capacidad de hacer algo, nada impide que yo pueda replicar el modelo o las estrategias que utiliza esa persona para alcanzar ese mismo objetivo.

El modelaje o la creación de los modelos eficaces nos acerca a la excelencia. Así fue como nació la PNL. Tanto Grinder como Bandler buscaban replicar los modelos de excelencia de los grandes terapeutas de la época, de manera tal que si es posible para otro, es posible para mí.

La próxima presuposición tiene que ver con que el comportamiento de una persona no es la persona. Muchas veces confundimos lo que las personas hacen con lo que las personas son. La diferencia es muy sencilla: si la pensamos en términos de ser y hacer, las personas no son aquellas cosas que hacen.

La siguiente presuposición nos dice que el elemento de más influencia dentro de un sistema es el más flexible, de manera tal que si quieres influenciar en algún ambiente, ya sea en tu trabajo, en tu familia o en cualquier otro ámbito, tienes que convertirte en la persona de mayor flexibilidad del sistema.

Otra presuposición nos dice que la comunicación se realiza en dos niveles: utilizamos la comunicación verbal y no verbal para entrar en contacto con otros, y esta comunicación y estos dos niveles de comunicación tienen que estar en sintonía, porque si una persona comunica algo de manera verbal pero con sus gestos y con su fisiología comunica algo diferente, lo que va a producir en la otra persona es confusión. Tenemos que aprender también a leer los dos niveles de comunicación en los demás, tanto el verbal como el no verbal.

Por último, el mapa se convierte en el territorio, y si bien antes dijimos que el mapa no es el territorio, vamos a ver ahora que cuando nos proponemos un objetivo y realizamos todas las acciones necesarias para alcanzarlo, aquello que soñamos se convierte en realidad. Según Albert Einstein, la realidad es el mayor sueño hecho realidad.

Dijimos que cuerpo y mente son un sistema que se retroalimentan, y este es un concepto sobre el que vamos a volver muchas veces a lo largo de este curso.

Lo que pensamos afecta directamente nuestra fisiología, y a su vez, nuestra fisiología afecta la calidad de nuestros pensamientos. ¿Eres consciente de tu cuerpo?

Lleva la atención a tu cuerpo. Quédate quieto por un instante y toma nota de tu posición en la silla. Lleva tu atención a tus pies, y fíjate cómo están apoyados en el piso.

Sube luego por tus piernas y siente si se encuentran relajadas o en tensión. ¿Hay algún músculo que se sienta tenso?

Sigue subiendo por tu cuerpo, prestando atención a los músculos de tu cuerpo. ¿Cómo se sienten? ¿Cómo están tus brazos?

Dirige tu atención a tu rostro. ¿Hay algún músculo en tensión o están relajados? ¿Qué emoción te transmite tu rostro en este momento?

Respira profundamente. Inhala y presta atención a cómo el aire recorre todo tu cuerpo. Exhala, y junto con el aire expulsa todas las tensiones que pudiera haber en tu cuerpo.

Respira una vez más. Inhala y junto con el aire lleva la atención a tu rostro. Sonríe y expulsa el aire eliminando cualquier rastro de tensión que pudiera quedar. ¿Cómo se siente?

Este pequeño chequeo de mente y cuerpo es un ejercicio excelente para evitar el estrés, las emociones reactivas y las explosiones de carácter en medio de nuestra vida. Como no lleva más que unos minutos, lo podemos hacer regularmente a lo largo del día y probar su efectividad.

Los deportistas de alto rendimiento saben muy bien que cuerpo y mente son un sistema, y es por ello que dedican tanto tiempo a su entrenamiento mental como a su entrenamiento físico.

Un deportista de alto rendimiento necesita alcanzar un estado mental óptimo para poder encarar sus competiciones. Pero... ¿cómo entrenamos nuestra mente? Hay diferentes maneras de hacerlo.

Los deportistas muchas veces realizan prácticas mentales donde repiten en su cabeza los movimientos o las rutinas de movimiento que practican con su físico cuando realizan un entrenamiento físico. Al repetir los movimientos o las rutinas, lo que están haciendo es causar de manera inconsciente lo mismo que generan cuando están haciendo el entrenamiento físico. Y es que nuestra mente no distingue la realidad del pensamiento. De tal manera que, si estamos entrenando, realizaremos lo mismo que si repetimos mentalmente y con mucho detalle ese entrenamiento en nuestra cabeza.

Otra forma de entrenamiento mental es la visualización. Los deportistas utilizan mucho el poder de la visualización. Se visualizan obteniendo resultados, logros, ganando campeonatos, llegando primero a la meta.

Otra forma de entrenar la mente es la práctica mental de situaciones de competencia. Y es que el momento de la competencia es de mucho estrés para un deportista y si no está bien entrenado mentalmente para afrontarlo, puede hacerlo fracasar. Es por eso que recrean en su mente las situaciones de competencia, los nervios que sentirán en ese momento, recorrerán con su mente ese hormigueo que siente el deportista en el momento de la competencia para poder afrontarlo de una manera exitosa. Repitiendo mentalmente el momento de la competencia en su mente, acostumbran a su cuerpo a trabajar con ese estrés.

Alguien que sabía mucho acerca del poder de la mente fue Milton Erickson, uno de los modelos de excelencia en los que se basa la PNL. Este era un médico y psicólogo que de chico, a los 17 años, sufrió poliomelitis. Esta enfermedad le provocó severas discapacidades.

Sin saberlo, porque era muy chico aún, se sometió a sí mismo a un proceso de autohipnosis tendiente a activar los recursos inconscientes. Recuperó los movimientos gracias a un trabajo intenso de introspección, practicando una y otra vez en su mente los

movimientos que no podía hacer con sus piernas, pero que recordaba que hacía previos a su enfermedad. Este trabajo intenso le permitió volver a caminar.

De mayor, Milton Erickson tendría un segundo ataque de poliomelitis que lo dejaría en silla de ruedas. Aun así, el poder de la autohipnosis lo ayudó a sobrellevar la enfermedad de manera muy vital, permitiéndole disfrutar de su vida familiar hasta los 79 años.

Tanto los entrenadores deportivos como los deportistas saben muy bien acerca de la motivación y de la importancia en el entrenamiento. Motivación viene de “motus” o “motivus”, que no es ni más ni menos que la causa del movimiento. Y cuando hablamos de motivación, hablamos de aquello que nos mueve a actuar.