

Material Imprimible

Curso Introducción a la programación neurolingüística

Módulo Accesos oculares

**Contenidos:**

- ¿Qué son los accesos oculares?
- Experiencias construidas y recordadas
- Experiencias visuales
- Experiencias auditivas
- Experiencias kinestésicas
- Estrategias mentales
- Visualizaciones

## **Accesos oculares**

Los griegos decían que los ojos son la ventana del alma, y si bien no tenían herramientas científicas como para comprobarlo, estuvieron muy acertados, porque muchos años después se comprobó que realmente los ojos son quienes muestran lo que está pasando en nuestra mente, los que denotan hacia el exterior nuestra estructura profunda de pensamiento. De manera tal que, luego de muchos años, se le dio un sustento científico a esto de que “los ojos son la ventana del alma”.

En esta oportunidad vamos a hablar de los **accesos oculares**, porque el movimiento de nuestros globos oculares es uno de los indicadores más evidentes de lo que pasa en nuestra mente.

Continuamente, mientras hablamos o pensamos, nuestros ojos se mueven hacia un lado o hacia el otro. Grinder, Dilts, DeLozier y Bandler realizaron diferentes estudios para ver de qué manera las personas movían sus ojos, y determinaron que básicamente realizan dos operaciones con su mente: una es recordar y la otra construir. Todo lo que hacemos las personas durante el día cae en una de esas dos categorías. Recordamos, o sea, traemos una experiencia del pasado al momento presente, o construimos una experiencia nueva en nuestra mente. Construir será lo mismo que imaginar, que soñar, que mentir.

Cuando las personas recordamos una experiencia, nuestros ojos van hacia un lado, pero cuando las construimos, nuestros ojos van hacia el otro, por lo que, observando los ojos de una persona, podemos saber si está recordando o construyendo una experiencia.

Esto pasa en una gran mayoría de los casos. Son muy pocas las personas que tienen los accesos oculares cambiados y no tiene absolutamente nada que ver con que la persona sea diestra o no lo sea. Es independiente de con qué mano escriba. De todas maneras, la gran mayoría de las personas mueven los ojos de acuerdo al esquema que vemos en pantalla cuando construyen o recuerdan una experiencia.

La imagen de la pantalla refleja los ojos de mi interlocutor. Si yo quisiera saber cómo recuerdo y cómo construyo yo, tendría que invertir la imagen, de tal modo que estaría recordando hacia la izquierda y construyendo hacia la derecha.

Si recuerdan cómo era la línea de tiempo que nos enseñaron en el colegio, nos vamos a dar cuenta que seguimos el mismo sentido lógico en el movimiento o en el patrón de

movimiento ocular. Construimos hacia la derecha y recordamos hacia la izquierda. Rememoramos hacia el pasado, construimos hacia el futuro.

Cuando explicamos los sistemas representacionales vimos que las personas visuales necesitan ir con sus ojos hacia arriba porque los centros de procesamiento de imagen están en la parte alta del cerebro. ¿Y de qué manera utilizarán los ojos? Pues dependerá si están construyendo una experiencia o si la están recordando. Por eso es tan importante la observación de los movimientos oculares cuando me comunico con otra persona, porque observando sus ojos, podré saber si esa persona está imaginando, inventando, construyendo lo que me está diciendo o si realmente lo está recordando.

También habíamos dicho que las personas auditivas necesitaban estar con sus ojos a la altura de sus pabellones auditivos, en la línea media, porque justamente es allí donde están los centros que procesan la audición. ¿Y lo mismo que las visuales? Dependerá si están construyendo o recordando hacia qué lado esas personas muevan los ojos. Si mi interlocutor es auditivo y necesita recordar un sonido o las palabras que le dijo alguien, necesitará llevar sus ojos hacia la izquierda a la altura de la línea media, mientras que si está imaginando una conversación que va a tener, necesitará llevar sus ojos en la línea media hacia el lado derecho. Cuando los ojos se mantienen firmes en la línea media y mirando hacia el frente, decimos que la persona está haciendo una síntesis sensorial, es decir, una síntesis de todos sus sentidos.

Por último, habíamos aprendido que las personas kinestésicas suelen llevar sus ojos hacia abajo, y esto se debía a que los centros de procesamiento de sensaciones corporales o de emociones están en la parte baja. Cuando la persona va con sus ojos hacia la derecha, lo que está haciendo es recordar una sensación corporal, mientras que cuando está recordando una emoción, lleva sus ojos en la línea baja hacia la izquierda. Finalmente, cuando está con los ojos en el centro y hacia abajo, lo que está haciendo es recordar un sabor.

Por lo dicho, de ahora en más, cuando converses con alguna persona, te sugerimos que tomes nota de qué movimientos oculares hace. Y resulta que estos son rápidos, son movimientos que llevan milésimas de segundo, o un segundo o menos, porque lo que hace la persona es ir con sus ojos, buscar lo que necesita y volver inmediatamente. Por esto, hay que estar muy atentos para poder registrar el patrón de movimiento ocular de la persona en el momento en que se comunica con nosotros.

Los accesos oculares es una herramienta que se utiliza mucho en las entrevistas laborales para detectar si el candidato está siendo honesto o no en aquellas cosas que se le preguntan o que responde.

Ahora, probemos qué pasa si llevas tus ojos, tal como lo muestra la imagen, hacia arriba, a la izquierda, y tratas de recordar el color del cabello de tu primera maestra. Intenta traer la imagen de su cabello a tu mente y recordar su color. Como los accesos oculares fueron hacia donde recordamos de manera visual, probablemente la imagen de tu primera maestra haya acudido a tu mente.

Ahora coloca los ojos de la forma en que indica la imagen, hacia arriba, a la derecha, como si fueses una persona visual, y trata de imaginar la casa de tus sueños. Haz una imagen mental acerca de cómo sería. Piensa en la casa de tus sueños con los ojos fijos arriba, a la derecha, de manera tal de que la imagen acuda a tu mente.

Estos dos ejercicios fueron relativamente fáciles, porque lo que hicimos fue llevar los ojos hacia el área visual y evocar imágenes. O sea, que tratamos de evocar lo que corresponde a ese patrón de movimiento ocular. Sigamos jugando.

Ahora trata de recordar el color del cabello de tu primera maestra. ¿Tu vista fue hacia arriba? Bueno, el truco en este caso era que lleves tus ojos hacia la línea media y hacia la derecha.

Trata de recordar el color del cabello de tu primera maestra con los ojos en la línea media hacia el lado derecho. Y acá pueden pasar dos cosas: que la imagen no aparezca, y que los ojos intenten moverse continuamente hacia arriba, buscando esa imagen, o puede pasar que si insistes en mantener los ojos en la línea media hacia la derecha, los ojos molesten un poco, lo que impide seguir con el ejercicio.

Ahora vas a llevar tus ojos hacia abajo, al centro, y con los ojos fijos en esa posición, vas a intentar imaginar la casa de tus sueños. Y otra vez, puede pasar que tus ojos intenten salirse de esa posición para poder imaginar, o, como nos acaba de pasar a nosotros al intentar seguir el ejercicio con ustedes, sin evocarlo y sin quererlo, el gusto de un té de manzanilla que tomamos hace unos instantes vino a nuestra mente. Nosotros no buscábamos ese recuerdo. Sin embargo, al llevar los ojos hacia el área de lo gustativo

recordado, que es hacia abajo y en el centro del globo ocular, un sabor acudió a nuestra mente. Sigamos intentando y veamos qué pasa.

Les vamos a pedir que imaginen cómo se sentiría en su boca un helado de pollo. ¿Qué hicieron sus ojos? Seguramente, luego de dar alguna vuelta tratando de buscar un sabor de helado que no conocen, sus ojos terminaron quedándose en el área de lo gustativo recordado. Sin embargo, nosotros les pedimos que se imaginen como sabría un helado de pollo. Y es que nuestra mente no puede imaginar sabores o gustos que no conoce, por lo que cuando queremos imaginar algún sabor que desconocemos, nuestros ojos pueden o dar vuelta primero, o ir directamente al área de lo gustativo recordado.

### **Estrategias mentales**

¿Saben qué es una **estrategia mental**? Esta consiste en una serie ordenada de pensamientos que resulta en una secuencia estructurada de acciones.

Y... ¿cómo categorizamos a esos pensamientos que van a desencadenar las acciones? Según nuestros sistemas representacionales. Puede ser que una persona comience una estrategia mental imaginando o construyendo una imagen en su cabeza, luego oyendo una voz imaginaria, que podrá ser la de él o la de alguien más, y luego teniendo un diálogo externo. Las personas vamos construyendo estrategias mentales de esta manera para todo lo que hacemos en la vida.

Para armar una estrategia mental, lo primero que debemos hacer es una serie ordenada de pensamientos que luego desencadenará en una secuencia ordenada de acciones. Tenemos estrategias para todo: para levantarnos de la cama, para motivarnos en el trabajo o para hacer determinada rutina deportiva, etc. Todo en nuestra vida se rige por estrategias mentales.

Veamos cómo funciona una estrategia simple. A la mañana tienes que levantarte de la cama, y esta cuestión tan básica, simple y cotidiana que todos hacemos todos los días de nuestras vidas, difiere de una persona a otra.

Las personas tenemos distintas estrategias para salir de la cama. Algunas necesitan poner el despertador y otras no. Sencillamente se despiertan y salen de la cama. La persona que necesita poner el despertador, requiere un estímulo auditivo externo para ayudarse a salir de la cama. Sin embargo, hay otras que no lo necesitan, y sencillamente recurren a su kinestesia, es decir, se mueven, se despiertan y salen de la cama.

---

Inclusive entre las personas que ponen el despertador puede haber distintas estrategias. Una puede poner el despertador, pararlo y decirse a sí mismo “bueno hago cinco minutitos más de fiaca y salgo de la cama”. Entonces, su estrategia pasará a tener el primer componente, un auditivo externo, que es el despertador, luego un auditivo interno, que es decirse a sí mismo “me quedo cinco minutitos más”. Otras personas no pueden levantarse así porque si dicen “hago cinco minutos” se duermen hasta las 11 de la mañana, y una vez que escuchan el despertador necesitan recurrir inmediatamente a la kinestesia y saltar de la cama para despertarse.

En esta estrategia simple como es salir de la cama, vimos tres formas diferentes de conseguir lo mismo, que es levantarnos de la cama. Hay muchas más, podríamos incluso incluir una estrategia de una cuarta persona, que serían los que ponen el despertador varias veces: a las seis de la mañana, a las seis y media, etc., entonces estaré en una estrategia del tipo auditivo externo constantemente.

Como vemos, para cada acción hay muchas estrategias posibles, y cada uno de nosotros tiene diferentes estrategias para la misma acción. Quizás lo que proponemos desde la PNL es que descubramos qué estrategias funcionan para nosotros en cada caso.

Cuando quieres cambiar algo en tu vida, lo necesario es analizar qué estrategia realizas para poder modificarla y modelar una que sí funcione. Supongamos que tenemos problemas para levantarnos en la mañana. Todas las mañanas nos quedamos dormidos. Evidentemente, nuestra estrategia para salir de la cama no está dando resultado.

Si nuestra estrategia fuera poner el despertador, pero lo colocamos demasiado cerca y, al sonar, lo apagamos para seguir durmiendo, es evidente que esa estrategia no está funcionando. El problema es que, gracias a mi respuesta kinestésica, puedo apagarlo fácilmente sin levantarme. Por lo tanto, necesito pensar en una nueva estrategia que implique alejar el estímulo auditivo externo, de modo que no pueda apagarlo sin salir de la cama. Por ejemplo, podría colocar el despertador a dos o tres metros de distancia, obligándome así a levantarme para detenerlo. Con esto cambié mi estrategia, y al hacerlo quizás logre despertarme a la mañana.

Si esa segunda estrategia no diese resultado, tendré que buscar una tercera, una que realmente se adapte a mí y que me dé resultado para conseguir mi objetivo principal, que en este caso es salir de la cama.

Antes dijimos que tenemos estrategias para todo. No obstante, hay algunas que están muy estudiadas y otras que se modelan con mucha facilidad. Existen muchos modelos de estrategias mentales básicas: de aprendizaje, de motivación, de decisión, de realidad, de convencimiento, de memorización, y creativas.

Las estrategias, como manifestamos, se pueden modelar una vez que las descomponemos. Lo primero que tengo que hacer antes de ponerme a trabajar es evocar una imagen mental acerca del resultado que espero de ese trabajo que voy a iniciar. Primeramente tengo que preguntarme “¿cómo quiero que termine este trabajo?”, y hacer una imagen mental.

Luego de imaginarlo, le pregunto a alguien si está de acuerdo, por ejemplo a mi jefe, porque no quiero ponerme a trabajar, llegar al final y que este me diga que no lo quería así. Entonces, el segundo paso en mi estrategia de trabajo será un auditivo externo, es decir, escuchar la voz de mi jefe diciéndome si está de acuerdo o no.

El paso 3 será una acción kinestésica, que en este caso sería ponerme a trabajar.

De esta manera, esa sería mi estrategia de trabajo básica, y se que, en mi caso, funciona. Ahora bien, si yo imaginase el fruto de mi trabajo y lo hiciese directamente, me saltease el paso 2 de mi estrategia, que era escuchar la voz de mi jefe, probablemente dicha estrategia no funcione, porque cuando le lleve el trabajo a mi jefe podría pasar que me diga que no es lo que quería. Entonces trabajé, gasté energía y tiempo en algo que no me dio resultado porque no conseguí el objetivo.

Tenemos que aprender a desarmar las estrategias para las acciones de nuestra vida de este modo y ver qué es lo que no nos está funcionando. Si tienes algún problema en tu vida, en el trabajo, en la comunicación con tu pareja, algún problema de creatividad, descompone tu estrategia. Piensa en uno o dos casos en que no hayas alcanzado el objetivo y descompone la estrategia que utilizaste para detectar en qué momento de la misma fallaste.

Supongamos que tienes un problema con tu pareja. El primer paso será preguntarte “¿qué pasó en nuestra relación que terminé discutiendo con mi pareja?” Lo primero que hice fue, por ejemplo, crear una imagen mental acerca de algo que mi pareja hizo o dijo y no me gustó.

Lo segundo fue imaginarme voces internas que me decían, por ejemplo, “lo hizo porque no te quiere”. Entonces así voy descomponiendo esa estrategia de la discusión con mi pareja hasta tenerla planteada en forma de pasos.

Una vez que descompuse la estrategia podría analizar en qué momento de la misma tuve el problema, y a raíz de eso cambiarla por una que dé resultado y que me evite las discusiones con mi pareja, a quien quiero y respeto, y modificarla por una que funcione.

### **La estrategia de Walt Disney**

Vamos a hablar de uno de los genios creativos por excelencia de la historia de la humanidad, como fue Walt Disney. Vamos a ver si tenía una estrategia y si la aplicaba recurrentemente al momento de concebir sus proyectos.

De Walt Disney nos quedaron frases como “piensa, cree, sueña y atrévete”, o frases como “si puedes soñarlo, puedes hacerlo. Recuerda que todo esto comenzó con un ratón”. Como vemos en las dos frases, el poder que Disney le da al soñar y al crear imágenes mentales es enorme.

Walt Disney tuvo una vida realmente de película. A los 16 años quiso estar presente en la guerra, y si bien su edad no lo permitía, falsificó sus documentos para poder ir como chofer de ambulancia de la Cruz Roja. Al estar allí, se diferenció rápidamente porque pintó su ambulancia con personajes de historieta, de tal modo que cuando llegaba hacia un lugar, cambiaba el humor de manera automática en un ambiente plagado de dolor y de miedo. Walt Disney aportaba una nota diferente, casi como si fuese un precursor de Patch Adams, en esto de cambiar anímicamente una situación muy dolorosa.

A la vuelta de la guerra, Walt comienza su carrera creativa y empieza a ser caricaturista. Realiza su primer film, su primer largometraje, con su personaje más conocido, que fue nada más ni nada menos que el ratón Mickey o Mickey Mouse.

Cuando analizamos los dichos del propio Walt y los de sus colaboradores, nos damos cuenta que tenía una estrategia creativa que aplicaba a todos sus proyectos y que utilizaba cuando creaba nuevos personajes para sus películas.

Pero... ¿qué es una estrategia? Es la forma en que organizamos y manejamos nuestros pensamientos y comportamientos para lograr un resultado, y si nosotros tratamos de modelar la estrategia de Walt Disney, lo primero que tenemos que hacer es descomponerla paso a paso. Es decir, necesitamos ver cómo este construyó esta estrategia y qué pasos tiene. Para eso nos remontamos directamente a los dichos de Walt y a los de sus colaboradores.

Walt Disney dijo que “el caricaturista debe ver claramente en su mente cómo cada parte de la animación encajará dentro de su historia. Debe sentir cada expresión, cada reacción, debe poder tomar suficiente distancia de la historia como para darle una segunda mirada... para ver si las personalidades van a ser interesantes y atractivos para la audiencia.”

En esta declaración, Disney nos da una pista enorme acerca de su estrategia creativa. Primero dice que tenemos que ver claramente nuestra mente, crear imágenes mentales. Luego sostiene que tenemos que sentir cada expresión y cada reacción. O sea, pasamos de visualizar a sentir. Y posteriormente tenemos que poder tomar suficiente distancia de la historia para mirarla de nuevo, es decir, para darle una segunda mirada.

Como podemos ver, en esta declaración empezamos a tener una pista de la estrategia creativa de Disney. Primero lo visualizamos en nuestra mente, luego lo sentimos, y después le damos una segunda mirada pero desde lejos. Sigamos viendo.

Ahora vamos a ver una declaración de uno de sus colaboradores, y esta sí no deja lugar a dudas. Uno de sus colaboradores declaró que “en realidad hubo tres diferentes Walts: el soñador, el realista y el aguafiestas. Y nunca sabías cuál iba a venir a la reunión...”

En esta declaración vemos absolutamente clara la estrategia creativa de Disney. Notamos que parece ser que Disney adoptaba estas tres posturas: la del soñador, la del realista y la del aguafiestas, y la aplicaba recurrentemente a sus proyectos y a sus personajes.

La estrategia de Disney te propone tres posturas corporales, tres posturas físicas. Por eso, cuando la apliques, es importante determinar tres lugares diferentes para cada uno de estos personajes. No sólo va a implicar una cuestión física, una posición física diferente, sino tres maneras diferentes de pensar. El soñador, el realista y el aguafiestas o el crítico.

Cuando adoptamos la postura del soñador, lo que estamos haciendo es animarnos a soñar, a visualizar en nuestra mente lo que queremos lograr. El soñador sueña en primera persona, sueña que logra aquello que quiere. Por eso, para adoptar esta postura, como es una de imágenes mentales creadas, necesitamos adquirir una postura erguida, con los hombros altos, con nuestra mirada hacia arriba a la derecha, y animarnos a soñar eso que queremos.

En la etapa del soñador no están permitidos los juicios, todo vale. No es el momento de pensar en todo aquello que se puede oponer a nuestro sueño, sino de dejar volar la imaginación y soñar en grande aquello que queremos conseguir. Mientras más detalles utilicemos en las tres posturas que vamos a ver de esta estrategia, mejor.

La idea es que se animen a soñar lo que quieren con mucho detalle, que vean en su mente todas las particularidades de ese objetivo que desean, y que lo vean como si ya lo hubiesen logrado.

Bien. La segunda postura tiene que ver con el realista, y en ella necesitamos sentir el carácter de cada personaje. El realista, en realidad, quiere descubrir la viabilidad de ese proyecto, cómo se verán afectados, cómo se sentirán los demás involucrados en ese proyecto, qué recursos tenemos nosotros y cuáles necesitamos para alcanzar ese proyecto.

Es una posición más realista, que necesita bajar los hombros. Ya no voy a estar en la postura del soñador. En esta necesito bajar y sentir si eso es viable o no. ¿Qué me falta? ¿Qué tendría que tener para conseguir ese sueño que me animé a soñar en la primera etapa? ¿Es viable? ¿Los demás me van a acompañar en la consecución de este sueño o se van a oponer? Y si se oponen, ¿en qué cosas se van a oponer? ¿Qué podría yo hacer para que no se opongan?

La tercera postura es la del aguafiestas o el crítico, donde vamos a alcanzar una metaposición, es decir, salirnos del cuadro y mirar esto desde afuera. Ya no lo vamos a ver en primera persona, no lo vamos a vivir desde nosotros, sino que vamos a hacer de cuenta que nos salimos del cuadro y miramos desde afuera y veremos cómo eso impacta. De esta manera, nos animamos a criticar y a decir por qué o en qué mi sueño o mi proyecto no va a gustarles a los demás.

Esto muchas veces en áreas laborales tiene que ver con el impacto que un proyecto, un producto o un servicio puede tener en el público. ¿Qué cosas no le van a gustar a los consumidores de mi servicio? ¿Qué cosas van a criticar mis compradores de determinado producto acerca de mi producto? Y si fuese algo de mi vida personal, ¿qué cosas impactarán negativamente sobre mi entorno? Cuando yo realice ese cambio, ¿qué cosas voy a generar en los demás? Y a partir de eso, animarnos criticar, porque desde ella vamos a construir mejoras para nuestro proyecto.

Muchas veces vas a tener que volver a realizar dos o tres veces el circuito hasta ajustar tu proyecto y decir “cuando llegues al crítico, no hay más críticas. Así como está, está

perfecto”. ¿Por qué? Porque en la primera ronda el crítico te hará muchas críticas, y vas a retroalimentar tu proceso con ellas tratando de satisfacer esas críticas que te hizo el aguafiestas. De tal manera que a medida que avances en el proceso, vas a ir refinando tu proyecto para que, en el último recorrido por la estrategia de Disney, cuando llegues al aguafiestas y al crítico te vas a dar cuenta que ya está, que así como está, puedes seguir adelante. Ese será el momento de empezar a implementar tu proyecto.

La estrategia de Disney fue realmente genial y se tradujo en un éxito financiero y empresarial gigante. Aún hoy las empresas Disney son un monstruo enorme de los negocios mundiales, son líderes absolutos en sus rubros.

Hay un libro llamado “El aprovechamiento de los secretos de la gestión de Disney en su empresa” que tiene que ver con la aplicación del pensamiento y de las estrategias de Disney en la organización. Podemos decir que el éxito comercial de Disney tiene que ver con creer, atreverse, soñar y hacer.

Basado en esos cuatro pilares, se desarrolló toda una estrategia de negocios, una estrategia amplia con muchas consideraciones, pero acá vamos a ver solo algunas para que notemos cómo esa estrategia se traduce en políticas de negocio. En la corporación Disney dicen que “nunca un cliente, siempre un invitado”. Disney no tiene clientes, tiene invitados a sus parques temáticos y así los trata. De esa manera concibió su parque temático.

También dicen que “todos para uno y uno para todos”, ya que, al fin y al cabo, esta consigna que vemos en la película de los tres mosqueteros no es solo un slogan: se vive en el día a día de la organización.

Además, en Disney “el trabajo en equipo es fundamental”. Ellos sostienen que hay que compartir nuestro propio punto de vista porque es la sumatoria de todos ellos lo que enriquece el negocio y le da mayor creatividad e innovación.

Asimismo, Disney dice que “hay que atreverse a atreverse”. Es decir, hay que darse permisos para soñar, para creer que se va a poder hacer un proyecto aunque a todo el mundo le parezca irrealizable. Así se hizo enorme Disney, atreviéndose a atreverse aun cuando muchos le decían que no.

Y por último, “la práctica es el secreto del éxito”. La práctica es el secreto de una empresa como Disney. No obstante, esta no siempre sale bien, pero cuando esto ocurre nos tenemos que acordar que es retroalimentación y aprendizaje, no es fracaso.

Cuando nos equivocamos en algo, ese error sirve de retroalimentación para el proceso. Entonces, a practicar, practicar, practicar, a intentar, a intentar, a intentar tantas veces como sea necesario hasta ajustar nuestros proyectos para hacerlos exitosos.

## **Visualizaciones**

**Visualizar** no es más ni menos que crear imágenes mentales, y en esto tenemos que tener en cuenta que para la programación neurolingüística lo que estamos haciendo es acceder a nuestro sistema de representación visual.

No hay manera de generar imágenes mentales si accedemos a nuestro sistema de representación auditivo o kinestésico, por lo que cuando quieras visualizar el futuro que deseas para tu vida, vas a tener que adoptar la postura corporal de una persona visual, es decir, tener la espalda recta y los hombros altos, y vas a tener que ir con tus ojos hacia arriba y a la derecha, donde sabemos que creamos imágenes, ya que si los llevamos hacia arriba y hacia la izquierda vamos a estar accediendo a imágenes del pasado.

La programación neurolingüística utiliza mucho el poder de la visualización, y lo hace de una manera determinada, porque si generamos imágenes mentales al azar, no estamos acercándonos a esa vida que soñamos. Entonces, para que esas imágenes reflejen lo que queremos, necesitamos crear imágenes mentales con propósito.

Cuando vamos a visualizar la vida que soñamos o la que queremos, lo hacemos teniendo un propósito en mente, sabiendo que queremos alcanzar un objetivo. De esa manera, las imágenes mentales estarán alineadas a ese propósito.

En programación neurolingüística utilizamos las visualizaciones para generar cambios de conducta, y también porque sabemos que son una fuente inagotable de innovación y creatividad, tanto para nuestra vida como para un nuevo proyecto laboral.

Son muchas las personalidades de la historia de la humanidad que nos hablan acerca del poder de la visualización. Personajes como Nikola Tesla, Albert Einstein, Leonardo da Vinci o Walt Disney han dejado declaraciones y muestras de sobra acerca de la importancia que le daban a la visualización y a la creación de imágenes. Todos ellos formaban en sus mentes lo que querían ver plasmado en el mundo, y de esa manera comenzaban a conseguir sus objetivos.

También las visualizaciones son fundamentales en el campo deportivo para el éxito en las competencias. Diversos estudios han demostrado el enorme poder de la visualización en el aprendizaje y la consecución de objetivos. En uno de ellos, realizado con gimnastas deportivas, se dividió a las participantes en dos grupos. El primero practicaba una nueva rutina o movimiento de forma física, repitiéndolo con su cuerpo una y otra vez. El segundo grupo, en cambio, no lo ensayaba físicamente, sino que dedicaba sus sesiones a visualizar mentalmente el movimiento, recreándolo una y otra vez en su mente. Al comparar los resultados, se descubrió que el grupo que había utilizado la visualización obtuvo entre un 50% y un 60% más de éxito que quienes practicaron físicamente la rutina. Un experimento similar se llevó a cabo con jugadores de básquet. Mientras a un grupo se le pidió que practicara tiros libres en la cancha, al otro se le guió en visualizaciones donde se imaginaban a sí mismos ejecutando tiros libres perfectos. Los resultados fueron sorprendentes: los jugadores que entrenaron mentalmente lograron entre un 50% y un 60% más de aciertos que quienes practicaron de manera tradicional. Estos hallazgos confirman que la visualización no solo complementa la práctica física, sino que potencia significativamente el rendimiento y acelera el logro de objetivos.

Si queremos alcanzar nuestros objetivos y tener la vida que soñamos, no es ese tipo de visualización la que nos va a ayudar a conseguirlo. Necesitamos crear nuestras propias imágenes, nuestras propias visualizaciones.

Para que te vayas familiarizando con la visualización, vamos a dar algunos tips, recomendaciones y sugerencias para que empieces a visualizar. Las primeras tienen que ver con lo externo, es decir, las condiciones externas necesarias para comenzar a visualizar. Si bien una vez adquirido el hábito, uno visualiza y crea imágenes mentales en cualquier ámbito, en cualquier lugar y en cualquier momento, es decir, no hace falta un ambiente aislado ni mucho menos, basta conseguir el hábito. La sugerencia es que busques el momento del día apropiado donde poder dedicarle 15, 20, 30 minutos a tu propia vida, a la visualización de tu futuro.

También es importante que busques el lugar apropiado, donde no seas interrumpido, donde puedas sentarte, cerrar tus ojos y dedicarte por un ratito a soñar.

Otra sugerencia es crear el ambiente indicado. Si bien las personas que están muy avanzadas en la meditación no necesitan hacerlo, es bueno efectuarlo hasta adquirir el

hábito. Ese ambiente puede tener que ver con descubrir qué tipo de iluminación te resulta mejor para visualizar: algunos les hará bien visualizar con la luz del sol, a otros en penumbras.

También deberás prestar atención a la música: a algunas personas les resulta más práctico tener una música suave de fondo, otras incluso tienen sus músicas o sus sonidos preferidos que saben que los inducen mejor al trance de la meditación. Podrá ser una música tranquila, como el sonido del mar, o alguna canción que haga que entres más fácil en ese estado de visualización.

Lo mismo ocurre con el perfume de ese ambiente: algunas personas no necesitan una inducción de esa manera, pero a otras les ayuda poner un hornillo o un sahumero al momento de sentarse a meditar. La idea es que descubras qué condiciones, qué lugar y qué momento son buenos para vos.

En cuanto a las condiciones internas a nosotros, lo primero que vas a tener en cuenta es la postura física, que tiene que ser la de la persona visual con la espalda recta y los hombros altos.

No es necesario que estés sentado, aunque ayuda y mucho, porque nos mantiene la espalda recta y los hombros altos, lo que alinea nuestros chakras, que son los centros energéticos de nuestro cuerpo.

Si no quieres sentarse en el piso puedes hacerlo en una silla, apoyando firmemente las plantas de tus pies en el piso y llevando la cola bien atrás hasta que toque el respaldo de la silla, debido a que al llevar la cola hacia atrás, la espalda automáticamente se endereza y los hombros están altos. En cambio, si llevas la cola sobre la parte delantera de la silla, la espalda va a estar encorvada, lo que no ayuda para la visualización.

Otra recomendación es que comiences la meditación o la visualización llevando tu atención a la respiración. La forma más fácil, práctica y rápida de entrar en un estado de meditación profunda es respirando, prestando atención a la respiración, ya que así, el resto de las preocupaciones y el mundo parecen desaparecer. Respira de manera calma y pausada, profunda, varias veces, concentrándote en cómo el aire entra en tu cuerpo, cómo lo recorre y cómo sale. Eso va a hacer que entres en estado de meditación.

Por último es importante que te des permisos, que permitas que tu mente sueñe. Cuando visualizamos, soñamos despiertos, de tal manera que tenemos que dejar afuera todos los inhibidores que van a tratar de meter el miedo y animarnos a soñar la vida que queremos, a darnos permiso.

Es el momento de soñar con todo lo que quieres en tu vida, por lo que debes darte todos los permisos necesarios. Deja afuera todas las censuras y anímate a soñar tu vida, y cuando visualices no pierdas de vista tu objetivo. Recordemos que visualizar es crear imágenes con propósito, por lo que no perdamos de vista el deseo para que esas imágenes que acudan a nuestra mente estén alineadas con el propósito de nuestra vida.