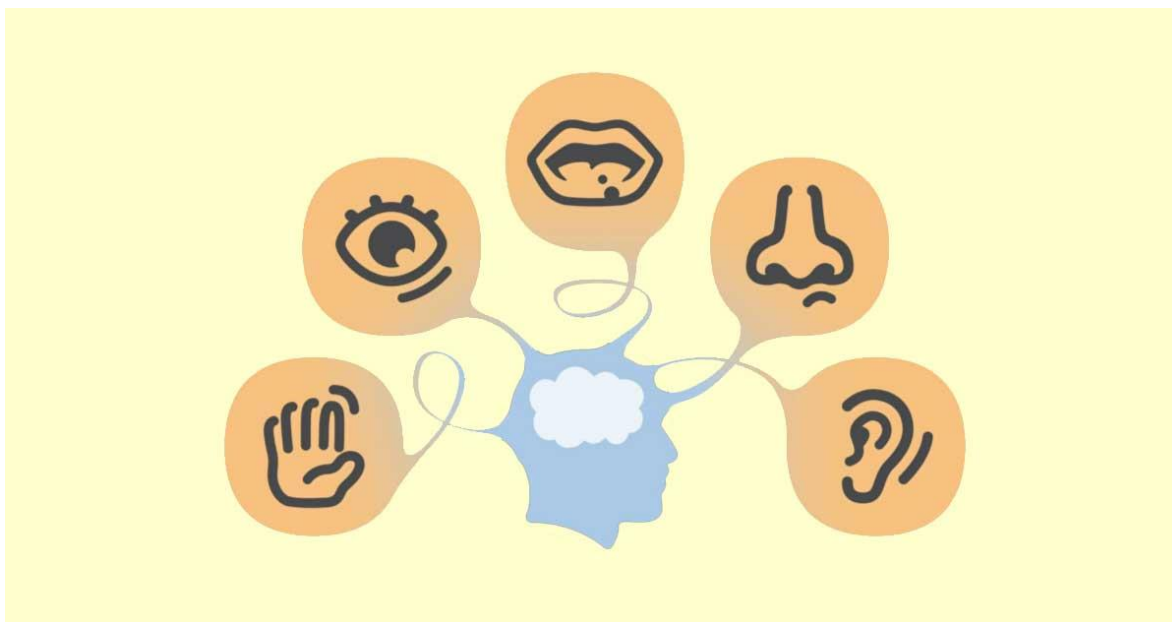


PNL: SISTEMAS REPRESENTATIVOS

¿Cómo puede ser que tres personas hayan viajado juntas al mismo lugar de vacaciones y lo recuerden de una manera tan distinta?



¿Alguna vez te pasó que las personas no ven de la misma manera que vos las cosas? O tal vez, en una situación puntual, notaste que las personas no dicen las cosas importantes, o quizás, alguna vez sentiste que la persona no tenía conexión con su relato.

Con estas interrogantes nos permitimos entrar de lleno a un tema central dentro de la PNL (Programación Neurolingüística), los sistemas de representación o sistemas representativos.

Esta temática profundiza en la manera que cada persona interpreta el mundo, a través de sus sentidos (visión, audición, olfato, gusto, tacto). Ese mundo que percibimos no es el mundo real: el territorio, es nuestro mapa, hecho por nuestra propia neurología.

De manera que, el ejercicio de prestar más atención, y realizar distinciones más sutiles a nuestros sentidos puede enriquecer de manera significativa nuestra calidad de vida.

¿QUÉ SON LOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN?

Los sistemas representativos son los filtros por los cuales recogemos, almacenamos y decodificamos la información que seleccionamos del exterior, en nuestra mente.

En otras palabras, es la manera en que percibimos las cosas que suceden en el mundo. Ahora bien ¿cuáles son esas formas de percibir el mundo? En principio, y de manera general, existen 3 (tres) sistemas primarios.

El sistema Visual (SV): es el sistema que tiene por excelencia el órgano sensorial ocular, a través de la vista; (ver) cuando miramos objetos en el mundo exterior, y (vi) cuando visualizamos cosas con la mente.

El sistema Auditivo (SA): es el sistema que tiene por excelencia el órgano sensorial del oído, a través de la escucha; denominamos (Ae) cuando escuchamos sonidos externos y (Ai) para la escucha interna.

El sistema auditivo Kinestésico (SK): es el sistema que tiene por excelencia los sentidos del gusto, el olfato y el tacto; cada uno interpreta informaciones del mundo a través de las sensaciones, emociones y los sentidos internos del equilibrio y del movimiento.

En la misma línea, resulta importante precisar que los sistemas no son estáticos, sino más bien, dinámicos, interactuando entre sí. En una persona puede predominar un sistema, y además nutrirse de los beneficios de los otros 2 (dos).

A medida que la persona más va profundizando en cada sistema, y lo practica, más natural es su paso de un sistema a otro, como resultado, mejores herramientas para sus situaciones comunicativas.

En el libro 'Introducción a la PNL' desarrollado por Joseph O'Connor y John Seymour amplían la importancia de la práctica y dominación de esta herramienta.

Específicamente, los autores sostienen: “El desarrollo de una amplia sensibilidad en cada uno de nuestros sentidos estriba en la agudeza sensorial, y es una meta explícita de la PNL”.

¿PARA QUÉ ME SIRVEN LOS SISTEMAS REPRESENTATIVOS?

Los sistemas de representación son maneras de interactuar con el mundo que nos interpela. Saber en qué sistemas estoy y en cuáles me muevo, es información valiosa para poder entrar y salir de un sistema de manera natural y fluida y aprovechar las ventajas que cada uno me trae para cada situación.

Por otra parte, también me permite comunicarme mejor con un otro. Sabiendo en qué sistema se encuentra en ese momento, auditivo, por ejemplo, puedo ingresar a dicho sistema y moverme según su lógica.

SISTEMAS REPRESENTATIVOS PREFERIDOS

Aproximadamente desde los 11 o 12 años, ya tenemos ciertas preferencias por uno u otro sistema, entonces hay personas preferentemente visuales, otras preferentemente auditivas y otras preferentemente kinestésicas. ¿Cómo las detectamos? La información nos llega de muchas maneras: indicadores mínimos que puedo ver (hacia dónde lleva los ojos, sus gestos, movimientos de las manos postura corporal, etc) oír (su tono, velocidad y volumen de la voz, ritmo de la respiración, además de las palabras o predicados) o por los estilos de pensamiento que detecto.

Ahora, si bien puede predominar un sistema primario en nuestras comunicaciones, podemos pasar a los otros dos, con algo de técnica y una pizca de conciencia. De hecho, constantemente empleamos los tres sistemas, aunque no seamos conscientes de ellos solo que hay uno que usamos más que los otros.

Es posible visualizar una escena, sentir las sensaciones asociadas a ella y escuchar los sonidos simultáneamente. Aunque es difícil atender a las tres cosas a la vez.

Por ejemplo, al mismo tiempo que estás leyendo este escrito, quizás no estás siendo consciente de tu brazo derecho, hasta que te lo mencionamos.

Las personas preferentemente visuales suelen mostrar los siguientes:

- Hombros hacia arriba.
- Parpadeo rápido.
- Movimiento de los ojos hacia arriba: piensan en imágenes.
- Se señalan los ojos cuando hablan.
- Respiración alta y rápida.
- Mentón alto y cabeza hacia delante.
- Caminan sin apoyar el pie completo o hacen movimientos, mientras conversan, levantando los talones.
- Mueven mucho las manos, marcando espacios o señalando hacia afuera o hacia arriba.
- Tienen escaso movimiento corporal.
- Suelen estar pálidas por la respiración superficial.
- Al pensar en imágenes, el proceso de pensamiento va mucho más rápido que su capacidad de ponerlo en palabras, por esto es que hablan a una alta velocidad.
- Al hablar, suelen usar predicados visuales, como “viste”, “mirá”, “poner en perspectiva”, “hacer foco en”.
- Suelen alternar con mayor facilidad entre tareas y resolver rápido las situaciones.
- Además, al tener este proceso de pensamiento tan disruptivo, suelen ser las más creativas.

Las personas preferentemente auditivas tienen las siguientes características:

- Cabeza ligeramente hacia atrás.
- Hombros balanceados.
- Respiración diafragmática, a ritmo medio.
- Mueven los ojos en la línea media para escuchar o buscar información.
- Piel uniforme.
- Suelen señalarse los labios u oídos.
- Emiten suspiros.
- Están bien apoyados contra el piso.
- Usan predicados relativos al decir y oír.
- Hablan organizando muy bien las oraciones, en tono medio y ritmo lento. Suelen parecer monótonos.

- Son más detallistas que los visuales o kinestésicos.
- Usan un pensamiento lógico, racional y secuencia. Primero una cosa, luego otra.

Las personas preferentemente kinestésicas tienen las siguientes características:

- Hombros caídos hacia adelante.
- Cabeza levemente hacia abajo.
- Movimientos lentos.
- Gesticulan con las manos hacia sí mismos.
- Suelen tocarse y tocar a los demás.
- Respiración baja, abdominal y profunda.
- Pies bien apoyados.
- Cambian el color de la piel de acuerdo a los estados emocionales.
- Hablan con ritmo lento y tono grave o bajo.
- Usan predicados relacionados con sentimientos y sensaciones.
- Se dejan llevar por la intuición.
- Están mucho más conectados con las emociones que los visuales o auditivos.
- Mantienen una distancia más cercana con sus interlocutores comparados con personas preferentemente visuales o auditivas.

Ejemplos de Predicados

A continuación, facilitamos una lista de predicados -palabras con base sensorial- para que pueda aplicar en una situación concreta.

Visuales

- Mirar
- Imagen
- Foco
- Imaginación
- Escena
- Visualizar
- Perspectiva
- Brillo
- Reflejo
- Clarificar

- Examinar
- Ojo
- Enfocar
- Ilustrar
- Ver
- Oscuridad

Auditivas

- Decir
- Acento
- Ritmo
- Tono
- Resonar
- Sonido
- Sordo
- Timbre
- Discutir
- Notar
- Gritar
- Sin habla
- Vocal
- Armonioso
- Resonante
- Mudo

Kinestésicas

- Tocar
- Contacto
- Empujar
- Acariciar
- Presión
- Cálido
- Frío

- Áspero
- Suave
- Sufrir
- Oler
- Perfumado
- Ácido
- Sabor
- Salado
- Dulce

CONCLUSIÓN

A modo de cierre, los sistemas de representación, son una herramienta fundamental en PNL que nos ayuda a poder comunicarnos mejor con el otro, acercándonos a su mapa. También nos permiten elegir en cada momento cómo nos resulta más conveniente procesar la información, según la situación en la que estemos. Hay situaciones en las que me conviene activar mi sistema representativo visual, otras veces el auditivo y en otras, el kinestésico.

Lo ideal sería, en un primer lugar, saber cuál es o cuales son nuestros sistemas primarios de preferencia, observarnos. Conocernos para luego conectarnos con los otros y crear puentes.

El objetivo de este contenido es aprenderlo, incorporarlo y utilizarlo para crear influencias positivas en los demás.

En un entorno familiar, en equipos de trabajos, o para charlar en un bar con amigos, los sistemas de representación nos facilitan mucha información para crear conexiones más profundas con los demás. Además que, en nuestra vida cotidiana personal y profesional, nos dan mucho poder al conocer cómo aprovechar las mejores ventajas de cada uno.

Fuente: <https://accresio.com/pnl/sistemas-representativos/>
