

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA E INTELIGENCIA EMOCIONAL

ACTITUD ASERTIVA



MSc. Cecilia Marcillo

Quito-Ecuador 2013



BASE LEGAL PARA DIGITALIZACIÓN DE LIBROS CON DERECHOS DE AUTOR

El Sistema Integrado de Bibliotecas de la Universidad Central del Ecuador, digitalizará su acervo bibliográfico siempre y cuando sea para fines educativos y de investigación. No se permite la reproducción y distribución para la comercialización directa e indirecta del mismo.

La digitalización del material bibliográfico se lo realiza de acuerdo al Código Orgánico De La Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación Art. 212 numeral 9, Literal ii “(...) Una biblioteca o archivo podrá, además, realizar los siguientes actos (...) La reproducción electrónica y comunicación pública de obras de su colección para ser consultadas gratuita y simultáneamente hasta por un número razonable de usuarios, sólo en terminales de redes de la respectiva institución o para usuarios de esa institución bajo su control, en condiciones que garanticen que no se puedan hacer copias electrónicas de esas reproducciones” y literal vii “La reproducción, adaptación, traducción, transformación, arreglo, distribución y comunicación de una obra protegida por derechos de autor o una prestación protegida por derechos conexos, en uno o más formatos accesibles para el uso exclusivo de personas con discapacidad”.

Este material se considera un producto intelectual a favor de su autor; por tanto, la titularidad de sus derechos se encuentra protegida por el Código Orgánico De La Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación. La violación a dichos derechos constituye un delito que será responsabilidad del usuario.

Este libro está disponible físicamente en:

BIBLIOTECA		PISO	
		ESTANTE	
		BANDEJA	
CONVENIO INTERINSTITUCIONAL		UNIVERSIDAD	

**PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA
E INTELIGENCIA EMOCIONAL**

"ACTITUD ASERTIVA"

Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta obra, por cualquier medio o método sin autorización por escrito del Editor.

Autor: MSc. CECILIA MARCILLO

© Cecilia Marcillo

Derecho de Autor 041354

Editado por **GRAFISA PUBLICIDAD**

Av. Juan de Salinas y Mariano Ortega

Teléfono: (02) 2 870-604

Rumiñahui - Ecuador

Portada: Patricio Sanguano

Diseñador Gráfico

Diagramación: María Isabel Bolagay M.

Ing. Diseño Gráfico y Comunicación Visual

Impreso en los Talleres Gráficos de:

Gráfica Publicidad

Sangolquí - Ecuador

Primera Edición (Junio del 2013)

ISBN 978-9942-13-133-1



9 789942 131331

IMPRESO EN ECUADOR

**PROGRAMACIÓN
NEUROLINGÜÍSTICA
E INTELIGENCIA
EMOCIONAL
"ACTITUD ASERTIVA"**

MSc. CECILIA MARCILLO

QUITO - ECUADOR

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

ANTECEDENTES

“LA REALIDAD ES COSA DE FE”, sostenía Gregory Bateson un antropólogo, científico social, lingüista y cibernético; fue el inspirador de la terapia familiar y de la neurolingüística y quien acuñó el Constructivismo.



Hacia críticas sobre la manera de pensar tan rígida y a veces cerrada de las personas de los círculos intelectuales de su época, con sus amigos sociólogos, psicólogos, biólogos, psiquiatras, lingüistas, se dedicó a investigar cómo influye la comunicación en las personas. Bateson decía que la mente, el espíritu, la comunicación y el pensamiento se conjugan con la dimensión externa del ser humano para construir la realidad individual y,

observó que el comportamiento y conducta humana producen cambios en la sociedad. Habló de dos dimensiones: pasional e intuitiva del ser humano que se confrontan a los contrarios que subyacen a su propia vida, por ejemplo, el bien-el mal, el odio-el amor, orden-conflicto, agresividad- asertividad, estabilidad-cambio, entre otras

Todos los seres humanos tenemos sentimientos contrarios en nuestra propia naturaleza, y estos sentimientos empiezan a descubrirse desde que nos empoderamos de nuestro ser existencial, esta etapa de empoderamiento difiere entre los individuos.

En la etapa de la niñez es donde se experimentan diversas vivencias que más tarde afloran en diversos comportamientos, una vivencia, por ejemplo, es el maltrato físico o psíquico en el hogar; a este respecto, José María Sémelas (2010) sostiene que:

Los niños son las grandes víctimas de los maltratos físicos o psíquicos en el hogar. En los niños, el efecto de la violencia es devastador. Van acumulando trastornos de ansiedad, se convierten en personas depresivas, con un aumento considerable de la conducta agresiva. En la edad adulta, posiblemente estos niños tienen más posibilidades de padecer trastornos psiquiátricos y conductas suicidas, agresivas y violentas”.

Mujer agredida por esposo



Perdóneme, no sé en qué pensaba



Niño agredido por su madre



Esto podría explicar porqué muchas personas dan respuestas no asertivas en sus relaciones interpersonales y sociales, hace falta cambiar los esquemas desde la niñez, por ello proporcionar herramientas de control mental a través de la palabra se torna cada vez más necesario y este control mental debe iniciar con la comunicación Intrapersonal.

Bateson con su trabajo logró conjugar la neurolingüística con la psicología del lenguaje o psicolingüística para construir un nuevo modelo experimental y formular una teoría sistémica de la

comunicación que ayude al ser humano a encontrarse, a conocerse y a regularse a sí mismo.

Esta teoría se basó en la concepción de que las personas, gracias a su facultad de lenguaje, llegan a crear realidades a través de interacciones, significados, conductas y creencias, las cuales generan el bienestar o el malestar de las mismas según estén configurados sus elementos mentales.

A finales del siglo XIX, el filósofo y psicólogo William James (en López, R., s/f) planteaba que “toda diferencia entre lo real e irreal, toda psicología de la creencia, incredulidad y duda se basa en dos hechos mentales complementarios”, lo que abre la posibilidad de que sobre un mismo objeto pensemos de varias maneras, y que podamos elegir una de “esas maneras” e ignorar las demás.



La realidad es subjetiva y tiene relación directa con nuestra vida emocional y activa, todos los estímulos son reales, por tanto, cada mundo es real a su manera

mientras se le pone atención y cuando se deja de hacerlo, este mundo (forma de pensar y actuar) desaparece. Por ello una idea persistirá en la medida en que otra lo sustituya.

Milton Erickson formó parte de la expansión de la PNL, se podría decir que él sentó las bases de la psicoterapia breve incluida la PNL, la Terapia Sistémico Estratégica (TSE) y la Terapia Centrada en soluciones.



En cuanto a la PNL se refiere, Milton Erickson (1937) manifestó que lo más importante es entrar en sintonía con el interlocutor e identificar su sistema representacional o de percepción, de tal suerte que, si el interlocutor es visual, lo correcto es comunicarse visualmente, o si habla de sensaciones, las respuestas serán otras sensaciones para hablar en armonía recíproca (en Aprender PNL, 2011).

Para los años 70, en EE.UU. John Grinder Psicólogo y doctor en Lingüística, y Richard Bandler Matemático, se dedicaron a estudiar los patrones de conducta que manejaban terapeutas de esa época como Fritz Perls (Gestalt), Virginia Satir (Psiquiatra) y el propio Milton Erickson (Hipnoterapeuta) considerados como los mejores; siempre tuvieron la duda de qué hacían estos profesionales con sus pacientes que lograban que se vean estables y muy bien, y lo mejor, que mejoraban su calidad de vida.



Richard Bandler

John Grinder

Bandler y Grinder impulsados por esta duda decidieron observar estos trabajos y empezaron a modelar pautas de conducta cognitiva, construccionista (Bateson), o modelos de aprendizaje y para 1976 publican sus hallazgos y deducciones en su obra “La estructura de la Magia” que hoy se conoce como PNL (Peiró, s/f).

Robert Dilts, desde 1975, ha venido desarrollando programas de entrenamiento de PNL aplicado a la educación, al desarrollo de la creatividad, a la salud y al liderazgo (Dilts, 1997).



Básicamente, la PNL él la orientó al campo laboral donde grandes empresas como la Fiat, se han beneficiado de sus entrenamientos y su personal ha experimentado grandes cambios positivos en su vida.

Hoy en día, en países como México, EE. UU, Argentina y por supuesto Ecuador entre otros, la LPN está siendo muy reconocida y se la aplica en diferentes campos donde se puede observar a miles de personas cambiar su estilo de vida atador a uno libre, exitoso y rendidor, es necesario observar estos modelos de conducta y hacerlos de uno mismo en pos de lograr resultados óptimos dirigiendo y programando nuestro cerebro hacia el logro de nuestras propias metas.

Una tarea muy importante para el Psicólogo cuya herramienta básica es la palabra, está en hacer intervención desde edades tempranas, quizá desde que el niño mismo aprende el significado del NO, para iniciarlo en el autoconocimiento y control de sus pensamientos y emociones.

Adquirir conocimientos y ponerlos en práctica para modificar lo que nos resulta negativo es tarea de todos. ¡Levántese ahora y empiece a mejorar su vida, usted puede!

¿QUÉ ES LA PROGRAMACION NEUROLINGUISTICA?

El concepto, luego de conocer cómo nació la PNL lo haré desde cada componente nominal.

PROGRAMACIÓN: En nuestro cerebro al igual que en un ordenador se guardan y organizan programas de comportamiento humano, actitudes, vivencias, experiencias, es decir, programas mentales.

Cuando elegimos un programa mental para actuar, hacemos referencia a todas las estrategias que utiliza nuestro cerebro para hacer una tarea, igual que una computadora que recibe programas y trabaja según ellos.

NEURO: Participación cerebral directa en el procesamiento de la información a través de:

- Percepciones sensoriales: estas activan neuronas que analizan la información y crean un programa o un modelo comportamental.

-Participa innegablemente el estado emocional subjetivo, gracias a este, damos sentido a la información que recibimos y actuamos. El estado emocional también depende de nuestras experiencias y vivencias.

LINGÜÍSTICA: Comunicación verbal-no verbal que estimula el SNC a través del lenguaje interno, aunque al inicio para aprender a manejar nuestras ideas requerimos del lenguaje externo modelador; toda la representación mental se expresa a través del lenguaje (Peiró, s/f).

La repetición frecuente de mensajes crea un programa que produce emociones y éstas a su vez producen conductas y reacciones.

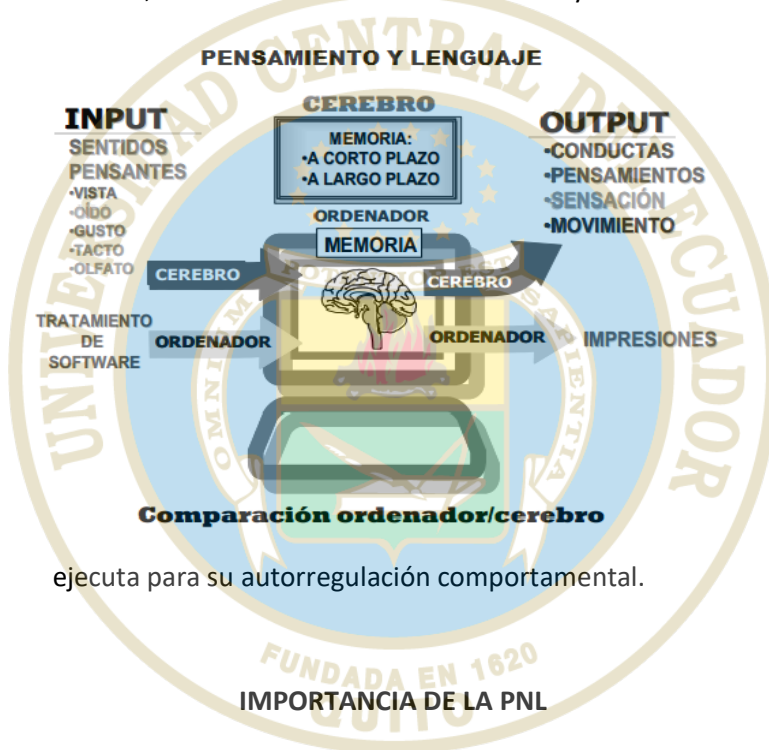
La PNL se ha constituido en un modelo más que en una teoría, con PNL las personas vamos directo a la práctica para modelar nuestras conductas, donde a través del lenguaje procesamos y transmitimos la representación sensorial y organizamos el mundo tal y como lo percibimos en nuestro cerebro.

Ricardo Sotillo (2012) considera que la PNL es un modelo formal y dinámico de cómo funciona la mente y la percepción humana, cómo ésta procesa la información y la implicancia que tiene en el éxito de las personas.

Esto supone que siendo un modelo puede guiar a otras personas a alcanzar otros comportamientos que le proporcionen felicidad y cuál es el objetivo de vivir sino el de ser feliz aquí y ahora.

El lenguaje juega un papel fundamental como herramienta modeladora porque permite persuadir,

influir y comunicar estrategias de manejo de técnicas para desarrollar habilidades de crecimiento personal a través de la repetición y concientización de frases propositivas, por ello a la PNL también la han definido como un manual de instrucciones guardadas en el cerebro, donde cada ser humano las lee y sobre todo



ejecuta para su autorregulación comportamental.

Cuando el ser humano llega a la Metacognición, es capaz de autorregularse, de auto controlarse y auto dominarse; sin embargo, no en pocas personas algunas acciones y situaciones se salen de sus manos y reaccionan catastróficamente porque la elección no es la

correcta y las consecuencias que causan estas reacciones entre otras, son las siguientes:

- Relaciones inestables a nivel social, familiar, sentimental, estudiantil, laboral.
- Crean fobias, miedos incontrolados.
- Problemas en el aprendizaje.
- Desórdenes alimenticios.
- Apegos al alcohol, tabaco.
- Conductas parásitas, que merman su realización personal.

Por ello es importante conocer las estrategias internas que emplean personas de éxito, aprender a manejarlas y enseñarlas a otras personas para facilitar el cambio hacia una evolución proactiva. Lo importante no es solo que las conozcan, es que las pongan en práctica.

“La mente que se abre a una idea nueva, jamás regresa a su tamaño original” Albert Einstein.



SIN PNL



CON PNL

EL PROCESO MENTAL DE BATESON

Los procesos cognitivos están formados por conceptos abstractos como el razonamiento, la inteligencia, la mente, la percepción, el aprendizaje; hablar de ellos también equivale a hablar de la cognición y ésta se nutre de la percepción de los estímulos externos e internos, así como de las experiencias personales.

Procesar la información y establecer el conocimiento equivale primero a transformar esta información para generar una respuesta, esto es precisamente el proceso mental del que nos habla Bateson quien además sostiene que este proceso mental está definido por seis criterios a saber:

1. Una mente es un agregado de componentes que actúan entre sí
2. Esta interacción es desencadenada por la diferencia entre cada componente
3. El proceso mental requiere energía colateral, es decir participación del entorno
4. El proceso mental requiere cadenas circulares de determinación que no se separan
5. En el proceso mental, los efectos de la diferencia deben ser vistos como transformaciones de sucesos que los han precedido. (Inicio-proceso-respuesta)

6. El proceso mental está descrito por subprocesos que transforman la información, y esto supone a su vez establecer una jerarquía lógica.

Estos criterios describen cómo el sujeto internaliza la información recibida desde el medio externo y cómo en esta internalización de nuevos conocimientos se activan de manera simultánea las funciones cognitivas superiores (en Cognición-Virtuniversidad, s/f).

MODELO JERÁRQUICO DE LA PNL EN EL PROCESO DE APRENDIZAJE

En PNL podemos destacar un modelo funcional establecido por Bateson quien resaltó que en los procesos del aprendizaje existen jerarquías y que la información se procesa en niveles lógicos del pensamiento, donde cada nivel organiza la información del nivel inferior, por lo que concluyó que con frecuencia la confusión de los niveles lógicos del pensamiento es lo que causa los problemas al Ser Humano.

Dilts sostiene al respecto que, para poder cambiar conductas, es necesario saber en qué nivel de pensamiento se encuentran estas conductas para empezar la programación, esto es lo que permite iniciar el cambio en las personas con quienes él trabaja.

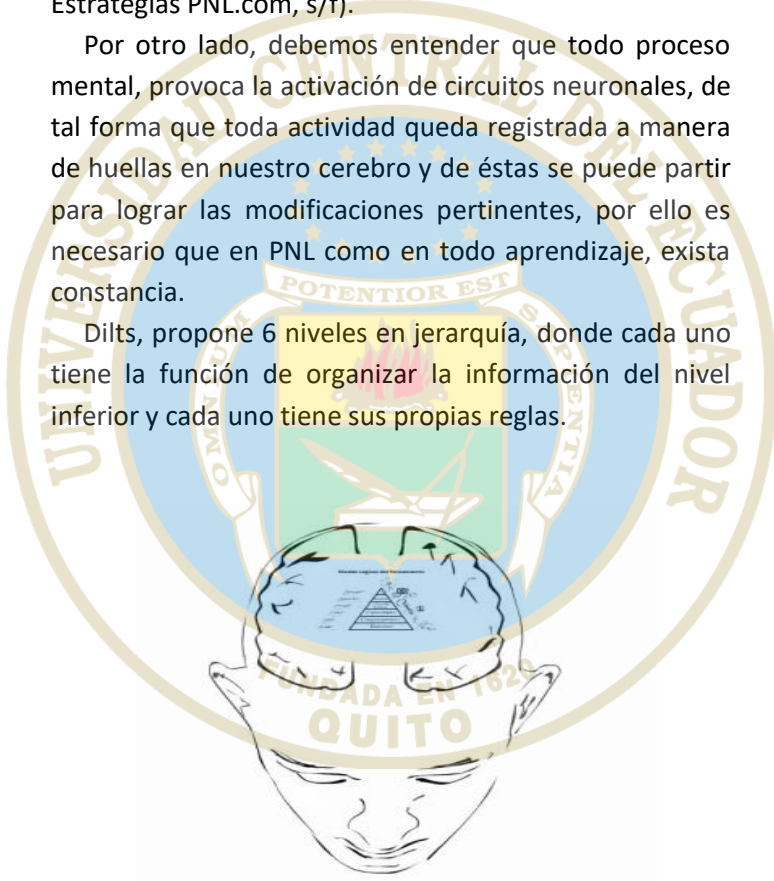
NIVELES LÓGICOS DEL PENSAMIENTO

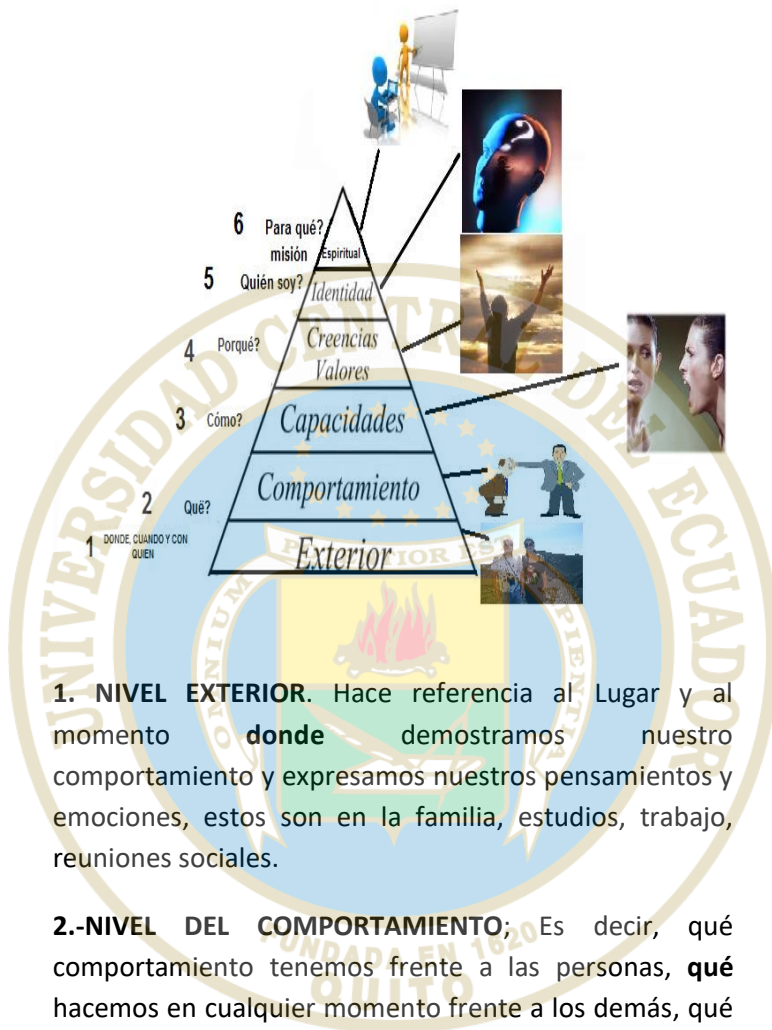
Robert Dilts (1985) basado en los trabajos de Bateson sobre el aprendizaje, cambios y comunicación, propone

que, si queremos verdaderos y duraderos comportamientos asertivos en nuestra vida, debemos mirar el nivel en que se encuentra nuestro pensamiento y a partir de éste dar la respuesta adecuada para solucionar los problemas que se nos presenten (en Estrategias PNL.com, s/f).

Por otro lado, debemos entender que todo proceso mental, provoca la activación de circuitos neuronales, de tal forma que toda actividad queda registrada a manera de huellas en nuestro cerebro y de éstas se puede partir para lograr las modificaciones pertinentes, por ello es necesario que en PNL como en todo aprendizaje, exista constancia.

Dilts, propone 6 niveles en jerarquía, donde cada uno tiene la función de organizar la información del nivel inferior y cada uno tiene sus propias reglas.





1. NIVEL EXTERIOR. Hace referencia al Lugar y al momento **donde** demostramos nuestro comportamiento y expresamos nuestros pensamientos y emociones, estos son en la familia, estudios, trabajo, reuniones sociales.

2.-NIVEL DEL COMPORTAMIENTO; Es decir, qué comportamiento tenemos frente a las personas, **qué** hacemos en cualquier momento frente a los demás, qué expresamos ante nuestro entorno social, familiar, laboral.

3.- NIVEL DECAPACIDADES: **Cómo** hacemos o dejamos de hacer esto o aquello, es decir, que estrategias,

habilidades, conocimientos, emociones o estados internos empleamos para ejecutar nuestras acciones.

4.-NIVEL DE VALORES Y CREENCIAS: Aquí nos preguntamos ¿por qué hago las cosas como las hago?, ¿por qué me equivoco, por qué acierto, por qué actúo así? Equivale a la motivación interna que nos lleva a desarrollar nuestras capacidades, a creer o no creer en algo.

Henry Ford (1885), empresario famoso, creó su propia marca de auto “FORD”, no declinó en sus intentos y logró salir a flote con sus autos en serie pese a tantos inconvenientes que se le presentaron, sostuvo la frase: “Tanto si crees que puedes o no puedes, estás en lo cierto”, es decir, si uno tiene un pensamiento positivo todo será tal porque así lo decidimos independientemente de lo que ocurra a nuestro alrededor. Esta es una verdad neurolingüística, piense si no, ¿su vida es el resultado de sus pensamientos? (en Desestress, 2010).

La mente es un procesador de información y en ella creamos nuestra realidad. ¿Qué realidad ha creado para su vida?

5.- NIVEL DE IDENTIDAD. - **Quién soy?**, cómo me considero, quién creo que soy, cómo me defino a mí mismo y ante los demás, qué concepto tengo sobre mí y cuánto me valoro y amo.

6.- NIVEL ESPIRITUAL: ¿Para qué?, es decir, cuál es mi objetivo, cuál mi misión, para qué realizo esto o aquello,

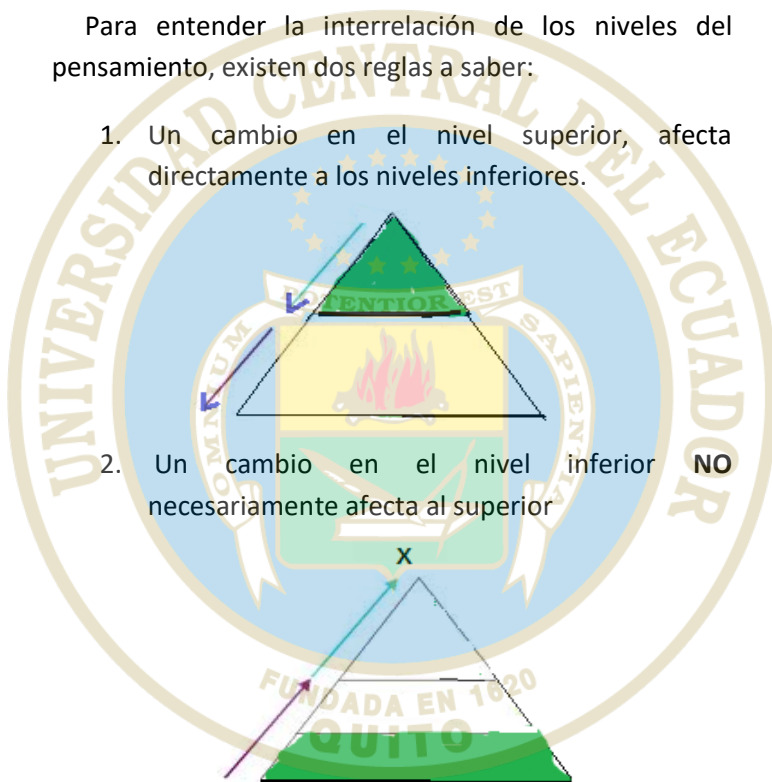
(estudiar, trabajar; por ejemplo, ¿para qué lo hago, lo hago por mí o por los demás?), hace referencia a la trascendencia que cada uno de nosotros tiene en la vida.

¿CÓMO FUNCIONAN LOS NIVELES DEL PENSAMIENTO?

Para entender la interrelación de los niveles del pensamiento, existen dos reglas a saber:

1. Un cambio en el nivel superior, afecta directamente a los niveles inferiores.

2. Un cambio en el nivel inferior **NO** necesariamente afecta al superior



Ejemplo: hablemos del nivel 3 del nivel 2:

En el nivel 3, soy una persona que tengo la habilidad para actuar de manera asertiva ante una dificultad, ésta

la he cultivado después de tantos pesares que he vivido, si miro el nivel 2 me señala que casi siempre he mantenido un comportamiento adecuado para solucionar o evitar problemas y llevar todo en paz.

Claro que hay excepciones como en todo, porque si después de ser tolerante, la actitud impertinente de otra persona me llena el vaso, en algún momento voy a explotar, automáticamente mi nivel de comportamiento se altera porque dejo de lado la amabilidad y reacciono para frenar esta incomodidad de una manera inesperada por nadie; es decir, la intolerancia me lleva a la acción.

Ejercicio: Reconozca el nivel del pensamiento en cada relación:



1. Persona de fe

Si dijo que ser una persona de fe es el nivel de identidad, está en lo correcto; y si dijo que ir a la iglesia es el nivel de comportamiento, también está en lo correcto.

2. El alcohol



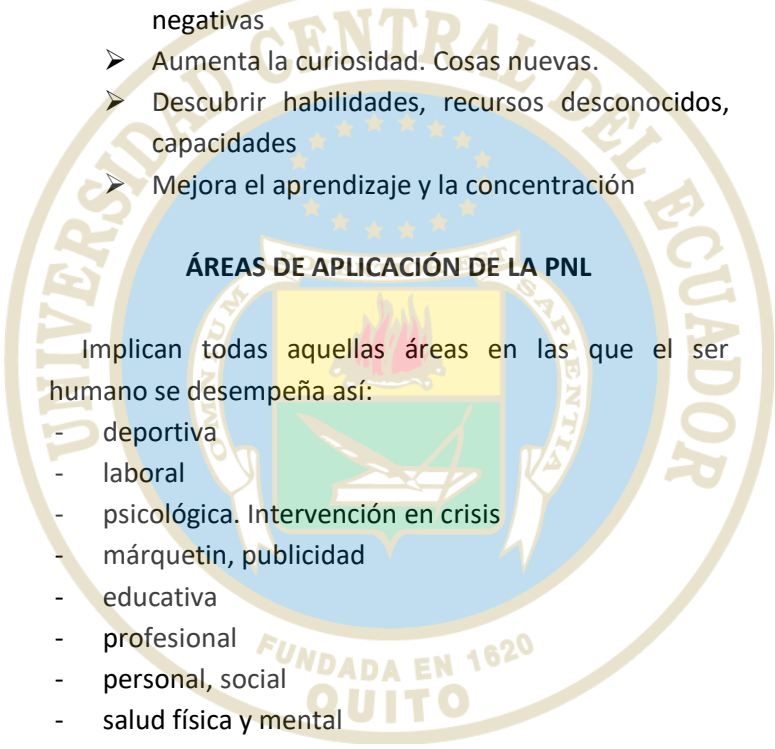
Si dijo que ser un alcohólico es identidad y que dejar el alcohol es difícil, es una creencia, está en lo correcto; por lo tanto, somos lo que creemos de nosotros mismos y actuamos según nuestras ideas y pensamientos.

Ejercicio: Identifique en su propia vida sus niveles de pensamiento, se comporta como una persona con mal genio porque le han dicho que es así, porque usted lo cree, porque eso aprendió.

En el transcurso de nuestra vida siempre ha existido alguien que nos dijo lo que somos, cómo somos, y nos calificó por nuestras actitudes como “eres”, quizá ello haya marcado de alguna manera nuestra forma de ser , creer, pensar y actuar; pero usted puede revertir estos pensamientos de tal forma que va a empezar por no etiquetar a los demás, mi sugerencia es aplicar el “Eres” siempre a lo positivo, especialmente con los niños ya que ellos todo lo absorben y asimilan como una verdad para su vida, por ello es imperioso decirles “eres lindo, eres fuerte, eres capaz, eres lo mejor que me pudo pasar, etc.”, y eliminar definitivamente el “Eres” para lo negativo porque resulta muy nocivo para la autoestima, el amor y el propio valor.

BENEFICIOS DE LA PNL

- La PNL ayuda a potenciar habilidades y resolver conflictos; saber qué se desea y cómo conseguirlo es fundamental.
- Potencializa y profundiza las relaciones interpersonales.
- Promueve la libertad y Salud Psicofísica
- Permite ayudar a otras personas a través de la persuasión e influencia para el cambio. **De ninguna manera es manipulación**
- Ayuda a ser más creativo...no imitar, ser original
- Metacognición, autoconfianza, conocimiento Intrapersonal.

- 
- Tener a la mano siempre recursos positivos en cualquier situación
 - Conocer también las propias reacciones y asumir sus consecuencias
 - Crecimiento Personal, laboral, económico.
 - Cambio de paradigmas limitadores, creencias negativas
 - Aumenta la curiosidad. Cosas nuevas.
 - Descubrir habilidades, recursos desconocidos, capacidades
 - Mejora el aprendizaje y la concentración

ÁREAS DE APLICACIÓN DE LA PNL

Implican todas aquellas áreas en las que el ser humano se desempeña así:

- deportiva
- laboral
- psicológica. Intervención en crisis
- márketing, publicidad
- educativa
- profesional
- personal, social
- salud física y mental
- terapia, afrontamiento de estrés, negociación, entre otras.

Cuando los problemas aquejan a los seres humanos y estos no cuentan con herramientas que permitan el

control de sus ideas, lo más usual es que se pregunten por qué ocurren las cosas y esto sin duda conlleva un desgaste psíquico y causa sufrimiento hasta encontrar la respuesta al fin de por qué; sin embargo, lo propio sería preguntarse cómo resolver la situación, con qué se va a trabajar, con qué referencias se cuenta para salir del problema y si hay alguna referencia confiable que permita programar nuevas ideas para lograr respuestas asertivas en el área que nos ocupe, empoderarnos de ellas.

CALIBRACIÓN

Calibrar es percibir con precisión las señales conductuales o fisiológicas que ocurren en una persona y relacionar estas señales con estados internos que constituyen patrones comportamentales en la misma, cuando usted esté frente a frente con ella, observe sus reacciones físicas, corporales, gestos, es decir, expresión de sus sentimientos, cáptelos y compárelos en las dos situaciones: en la negativa y en la positiva de tal forma que cuando continúe con el ejercicio, identifique cuándo se siente mejor la persona y refuerce estos estados.

SUPUESTOS BÁSICOS DE LA PNL

La PNL es un modelo dinámico que refiere cómo piensa la mente humana, sustenta su teoría en 10 Supuestos Básicos que de acuerdo a Peiró (s/f) son:

1. Nuestro comportamiento siempre tiene una intención positiva.

Por ejemplo, comer en exceso de manera desordenada en sí es negativo, pero la intención positiva es darse seguridad a sí mismo, calmar la ansiedad.

2. La naturaleza del universo es el cambio.

Lo único seguro es el cambio, nada es estático. Einstein ya lo dijo en su teoría de la Relatividad, nada es estático, todo cambia.

Todos los seres de la naturaleza, llámense inertes o vivos sufren un cambio a lo largo del tiempo, y el ser humano por supuesto que experimenta cambios en su aspecto físico, emocional, mental, comportamental, sentimental; todo va y viene en una abierta transformación, en la cual debemos reconocer nuestras propias conductas, por ello quedarse estancado en una forma de pensar, sentir y actuar es negar que el cambio existe.

3. Las personas podemos cambiar

Porque somos seres inteligentes y podemos modificar nuestros pensamientos con aprendizajes nuevos. El caduco “Así nací, así me he de morir” limita toda posibilidad de cambio, por ello debe eliminarse de la mente, solo basta conocer nuevos modelos, nuevas ideas y concientizar que todos estamos en capacidad de

utilizarlas y empoderarnos de las mismas, ser más flexibles.

4. Las personas tenemos todos los recursos para cambiar

Ante cualquier situación siempre hay opciones y recursos de los que podemos ayudarnos, así: motivaciones externas (familia, hijos, padres, amigos), e internas (las propias ideas, ideales, proyectos, metas).

Desbloquearse emocionalmente es un buen mecanismo para decir “ya basta de sufrir”, “yo no merezco esta situación”, “merezco ser feliz”, amarse a uno mismo y aceptarse como tal y como se es.

5. El pensamiento individual es lo que modifica la realidad.

Nuestro cerebro es poderoso y capaz de crear pensamientos positivos o negativos que moldean nuestra conducta.

“Nadie aprende en cabeza ajena”, reza un dicho popular, por ello es imperioso que cada uno analice sus propias ideas. Lo que usted crea, lo que usted piense, lo que usted sienta y maneje emocionalmente es responsabilidad suya, es su decisión y de nadie más.

Si usted recibe la influencia externa, aun así, es su decisión al aceptar esta influencia. La vida que desee vivir es la que usted elige por decisión propia.

6. Todo es comunicación

Con cada palabra, actitud o movimiento se expresan las ideas y pensamientos, sean estos negativos o positivos, lo cierto es que la comunicación de estas ideas y pensamientos se da por necesidad intrínseca del ser humano, aun cuando no deseo comunicarme, con la indiferencia o apatía estoy diciendo que no lo deseo.

El significado de la comunicación es la reacción que se obtiene; es decir que lo que más importa no es lo que se comunique sino el significado de esa comunicación.

7. Hay dos niveles de comunicación

Consciente e inconsciente. Unos mensajes son conscientes por ejemplo cuando se da una orden directa a alguien, se hace un pedido o se expresa una necesidad; se tiene control sobre los conocimientos.

Otros mensajes son inconscientes como el lenguaje corporal, experiencias pasadas que podemos analizarlas en el presente para que no nos dominen.

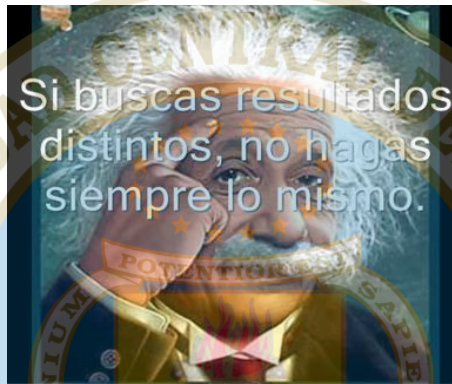
Hay una voz interna, un lenguaje interno que nos señala lo que habremos de hacer o decir, y una voz externa que nos sugiere ideas que se pueden adoptar, la elección es suya.

8. Si se desea algo nuevo hay que empezar a crear y a hacer cosas nuevas.

Tras fracasar en algo o vivir situaciones rutinarias que están causando malestar, es imperioso emprender algo

nuevo, cambiar rutas de viaje, sitios, visitar y conocer personas, innovar, renovar, inventar.

Tenga cuidado con la rutina, esta se vuelve costumbre por tanto deberá cada día innovar actividades por mínimas que sean.



9. No existe el fracaso, solo resultados que pueden mejorarse.

En PNL el fracaso es un momento, un resultado, una respuesta a una acción que nos causa frustración pero que puede y debe cambiarse hasta obtener satisfacción.

Recuerde a Thomas Alva Edison, inventor del fonógrafo y quien terminó el invento de la bombilla eléctrica iniciado por Swan, manifestó que no fracasó 1000 veces, solo le llevó saber 1000 formas de cómo no se debe hacer la bombilla, hasta que la concretó, logrando que la electricidad pase a través de un filamento a una placa metálica encerrada en una

bombilla, en ese entonces no le dieron importancia; sin embargo, hoy sin la luz de una lámpara nada es claro y acogedor. El secreto es ser constante.

10. El mapa no es el territorio que describe.

Esto implica que cada persona tiene su propia visión de la realidad, por ejemplo, el matrimonio (mapa), para unos resulta una verdadera felicidad, complemento, realización, y para otros todo lo contrario, de acuerdo a lo que hayan vivido; es decir, el matrimonio será interpretado de acuerdo a la propia realidad y experiencia personal (territorio).

Dicho en otras palabras, la realidad depende del ojo del participante (depende del cristal con se mire), lo que usted crea será su verdad a diferencia de lo que crean los demás.

La realidad es su realidad en la medida en que usted crea que es así.

Llegué a la conclusión de que “todo en esencia es actitud”, porque para nadie es desconocido que el ser humano vale más por su actitud que por su ciencia; por ello preguntarse siempre qué más puedo encontrar, crear, esperar, buscar, descubrir, cómo puedo yo modificar, qué puedo aportar para el cambio, resulta más beneficioso que lamentarse y echarse a morir.

La tarea es trabajar con mentalidad de curiosidad y descubrimiento como lo propone la PNL, con miras al futuro que quizá nunca llegue pero que está ahí, vivir

atado al pasado es una creencia que no lo dejará libre, arrastrar cadenas tan pesadas del pasado no le hará liviana la carga del presente, únicamente lo atormentará y convertirá en una persona amargada. Busque su propia felicidad en usted mismo no fuera de usted.



Solo hay dos cosas infinitas: el Universo y la Estupidez Humana, pero no estoy muy seguro de la primera, de la segunda puedes observar cómo nos destruimos solo por demostrar quien puede más.
(Albert Einstein)

La PNL nos permite descubrir que somos creativos en potencia, que podemos siempre elegir lo mejor para nosotros sin lastimar a terceros.

Vivir preguntándose el porqué de las cosas es perder el tiempo, la pregunta clave es cómo y qué puedo hacer yo para superar, solucionar, modificar la situación actual que me lastima y lastima a los demás. No tiene sentido sufrir porque no hay metas en ello.

¿DÓNDE EMPIEZAN NUESTROS FRACASOS?

Existe un razonamiento lógico popular conocido que refleja el producto que obtenemos de nuestras ideas, se lo conoce como el “ Teorema del limón” que nos invita a pensar que si expreso limón, sale jugo de limón sea cual

fuere la herramienta que emplee para exprimirlo, y sea cual fuere la persona que lo haga; de igual forma, cuando nos “exprimen” “presionan”, va a salir toda la carga que poseemos, virtudes o defectos sea cual fuere la persona que nos exprima y sea cualquiera el método que emplee, saldrá lo que somos y tenemos dentro cuando haya tal presión, por ello, cuando surge un problema empezamos a buscar la solución fuera de nosotros sin entender que dentro nuestro esta la gama de comportamientos, de esa manera no nos delatamos como en verdad somos, por ello muchas personas nos confunden cuando sacan a relucir lo que en verdad son y dejan de lado la máscara que los encubre.

¿Esta lista le sugiere alguna verdad?

- Somos campeones para botar la pelotita a los demás
- Jamás es nuestra culpa nada
- Siempre los demás son los que provocan mi actitud
- Que cambien ellos, porque yo no tengo la culpa
- Cuando ellos cambien mi vida será perfecta
- Ojalá y me ganara la lotería solo así sería feliz
- Si tuviera un mejor empleo estaría en otras condiciones
- Si tuviera la suerte de aquel
- Si tuviera el cuerpo de aquella
- Si yo estuviera en su lugar serían diferentes las cosas
- Siempre me provocan por eso soy así
- Me buscan, me encuentran
- Definitivamente ellos están mal, yo tengo la razón

- Espero que mi circunstancia cambie, mejore cuando los demás cambien su forma de ser.

Nuestros fracasos empiezan cuando buscamos siempre lo perdido en lugares donde no lo perdimos, esa es la actitud de una gran mayoría de personas, quizá por ello el tiempo no cambia para ellos ni ellos cambian en él, se estancan esperando el cambio de los demás y dejan pasar oportunidades de vida y cada vez que nos exprimimos vertemos lo que tenemos dentro con nuestras creencias.

“ACTITUD AGRESIVA”

Este tipo de actitud se da cuando se rebasa el límite de la paciencia, en algunas personas este límite es extenso, en otras es muy corto y cuando esto pasa, lo más probable es que se ensañen con los demás por no poder manejar sus debilidades y lo propio con esta carga es:

- tengo problemas en el trabajo...me desquito esta impotencia con mis hijos y esposa, perro, puertas, etc.
- padres exigentes, todos son así
- empleados inútiles....si fueran como uno
- pacientes preguntones.....el médico soy yo
- estudiantes vagos...yo soy buen maestro
- novios, novias, esposos que se portaron mal...todos los hombres y mujeres son así.

El problema siempre está fuera de nosotros, son ellos los que deben cambiar, solo así la vida será perfecta, el mundo sería mejor si todos fueran como yo. Si piensa así, vivirá engañado.

Ejercicio: ¿Cómo resuelve sus problemas?

Analice varias situaciones conflictivas en su vida y escriba lo que ha hecho para solucionarlas y qué resultados ha tenido, entonces empiece a mirar otras posibilidades de solución y experimente otros resultados.

¿Grita a sus niños para que la entiendan?, ¿ellos le obedecen?.....cambie de estrategia converse con ellos y vea su reacción y obediencia.

¡NO se resista al cambio, usted puede!

ANCLAJES

Los anclajes son neuroasociaciones que se establecen por la presencia de algún estímulo externo o interno que a su vez provoca otra neuroasociación. Se activa de manera inconsciente ante el estímulo presencial. Por ejemplo, un perfume, una melodía, una acción, un paisaje, una prenda de vestir, un timbre de voz, una escena, etc., que nos recuerda una situación o persona u objeto que fue parte de alguna experiencia en nuestra vida, reaccionamos en alerta con actitudes preconcebidas. La curiosidad orienta nuestra atención en búsqueda, estamos pendientes y todo nuestro actuar

momentáneamente queda alertado, nos desconcentramos por el recuerdo anterior, nos anclamos al pasado.

Nuestro cerebro se comporta como una máquina sorprendente que da y recibe información, es decir, ante un estímulo (recibe), expresa una acción (da respuesta), esto hace que lo podamos programar para que estas recepciones que van a generar respuestas sean idóneas.

Una respuesta puede unirse a otros estímulos, es decir, asirse a otro comportamiento y emitir la misma respuesta. Por ejemplo, cuando vemos una serpiente la reacción de alerta es retirarnos (o puede ser que intente matarla), esa representación mental se guarda al punto que cuando por algún sitio descubrimos una soga envuelta, la primera idea que nos viene es la serpiente y reaccionamos de la misma manera hasta no estar seguros de que es otra cosa y no el reptil.

Estas respuestas se pueden transferir a otros estímulos, por ejemplo, en el pasado un problema pudo ser enfrentado de la mejor manera y hoy no puede. Se debe pensar enseguida, qué empleó en ese momento y qué necesita hoy para lograr superarlo, quizá sea autoconfianza, tolerancia, comprensión.

Un ejemplo de anclaje típico es cuando usted asistió a un concierto y la pasó genial con su pareja, escucharon juntos canciones que les hizo vibrar a los dos, y cada vez que escuche alguna canción que allí se cantó, revivirá el sentir y el pensar de aquel momento y se llenará de alegría, quizá de seguridad y volverá a revivir la

experiencia, y si ya no está más con esa persona, con más razón al escuchar la música la volverá a recordar y sentirá nostalgia.

Los anclajes pueden ser positivos o negativos, serán positivos cuando su recuerdo sea agradable y será negativo cuando el recuerdo le cause dolor, quizá miedo.

Anclaje entonces es atarse a un recuerdo a través de la presencia de un estímulo actual que pese a ser parecido, es diferente.

El anclaje en PNL se emplea para asirnos de él en momentos difíciles que nos recuerden lo programado, es decir que nos conecte con la propuesta de cambio.

El anclaje da acceso a un estado emocional, por ello lo podemos establecer ya sea repitiéndolo constantemente o relacionándolo con un estímulo físico

Ejercicio 5

Recuerde un suceso fuerte y doloroso que dejó huellas en su vida, vea qué parte del suceso le impactó, con qué lo relaciona, en qué lugar de su cuerpo se aloja, cómo afecta su vida hoy y qué le gustaría hacer para modificar ese recuerdo.

Hágalo uno por uno y vívalo como si estuviese en el presente.

ESTRATEGIAS PARA CREAR ANCLAJE

Crear un anclaje significa atarse a una idea, objeto, sonido, olor, etc., es decir a un estímulo que cuando lo miremos sepamos lo que debemos o lo que no debemos hacer.

Para crear un anclaje positivo, por supuesto, es necesario un estado de relajación que le permita pensar en el estado en que se desea estar, pensar en una situación agradable, conectarse con esa situación, sentirla, vivirla y disponerse a pensar que cada que tenga algún momento inestable deberá anclarse a la representación programada. Antes de terminar el ejercicio deberá repetir la representación hasta que quede guardada y se haga consciente.

Por ejemplo: Una persona se pone muy nerviosa antes de los exámenes, para realizar su anclaje deberá empezar por respirar profundo, relajarse y visualizar un estado de calma, toca su colgante en el pecho, respira profundamente sintiendo paz y tranquilidad, repite el ejercicio varias veces, se visualiza muy tranquila, deja en su mente este recuerdo y cuando salga a su examen y le vuelva el nerviosismo deberá tocar su colgante en el pecho y pensar en el estado de calma que va a anular el estado de nerviosismo.

Aparentemente es un ejercicio fácil, sin embargo, necesita entrenamiento, disposición y creer que es verdad que puede auto controlarse.

Los anclajes son neuroasociaciones y pueden ser utilizados como herramientas para modificar nuestro comportamiento.

TIPOS DE ANCLAS EN PNL

- De acuerdo a la experiencia los anclajes son positivos y negativos.
 - Los positivos hacen referencia a experiencias agradables donde la persona percibe un estímulo y se ancla a esa experiencia y la vuelve a vivir y se siente feliz otra vez. Estos se emplean para modificar conductas.
 - Los estímulos negativos hacen referencia a experiencias negativas donde la persona percibe un estímulo, se ancla al recuerdo y se altera su estabilidad emocional y se siente limitada, estancada, atrapada.
- De acuerdo al ingreso perceptivo los anclajes pueden ser:

Visuales, auditivos, gustativos, olfativos, táctiles; es decir, depende del sentido que se emplee en el momento de la experiencia.

VISUAL: ¿Qué mira? Colores, formas, tamaños, rostros, paisajes, personas, lugares etc.

OLFATIVO: Implica la percepción de olores de perfumes, aromas, olores agradables, desagradables.

GUSTATIVO: Alimentos, frutas, sabores variados

TÁCTIL: Texturas, temperatura, piel, objetos, entre otros.

AUDITIVO: Sonidos, melodías, canciones, ruidos, voces, palabras, etc.

“El cerebro recuerda con los cinco sentidos”, por ello los recuerdos son imágenes y sensaciones variadas.

Los grandes líderes del mercado actual, han descubierto todo lo que su cerebro es capaz de hacer con solo programarlo con ideas y pensamientos positivos y así ayudan a los demás.

DESCRIPCIÓN DE CASO:

Amalia, una mujer soltera de 22 años de edad, entró en depresión cuando en un accidente automovilístico su novio perdió la vida, acude a mi consulta y trabajo con ella aplicando PNL.

Relata que mientras viajaba con su novio en su auto, escuchaban su canción favorita, de repente un auto en sentido contrario los envistió y el impacto dejó como saldo la muerte de su novio.

Este suceso marcó su vida, antes de recibir terapia con PNL, escuchaba la canción, miraba un auto parecido al del accidente, le hablaban de viajes y automáticamente revivía el recuerdo doloroso, se anclaba a él y entraba en depresión y manifestaba angustia.

En este caso el estímulo de ancla es negativo, calibré sus reacciones y estados internos observando las señales

externas no verbalizadas que ella emitía en el recuerdo, desactivé el anclaje negativo, creé un anclaje positivo, de tal forma que cuando el recuerdo venía a su mente, Amalia podía experimentar paz y tranquilidad anclándose a otra situación que se tomó de su vida presente que ella lo eligió y que le proporcionaba calma, alterné los dos anclajes y cuando venía el recuerdo doloroso, Amalia automáticamente lo eliminaba pensando el nuevo anclaje. Lo repetimos tantas veces cuantas fueron necesarias hasta que por sí misma logró dominarlo.

De hecho, el accidente al ser recordado, era visualizado con muchos elementos así, la claridad u oscuridad, los sonidos, los movimientos, las palabras que se dijeron las acciones que hicieron en ese instante hasta perder el control total, lo que indica que la percepción de la información es multisensorial.

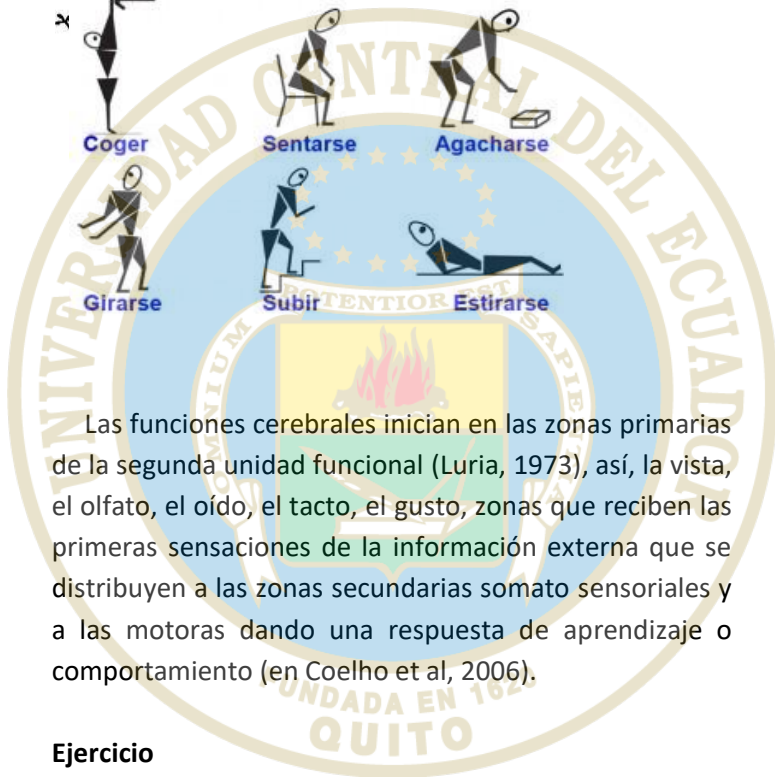
SISTEMAS REPRESENTACIONALES

Al utilizar el lenguaje expresamos la representación interna del mundo externo que pasa por tres filtros o sistemas sensoriales básicos:

SISTEMA VISUAL



SISTEMA AUDITIVO



Las funciones cerebrales inician en las zonas primarias de la segunda unidad funcional (Luria, 1973), así, la vista, el olfato, el oído, el tacto, el gusto, zonas que reciben las primeras sensaciones de la información externa que se distribuyen a las zonas secundarias somato sensoriales y a las motoras dando una respuesta de aprendizaje o comportamiento (en Coelho et al, 2006).

Ejercicio

Reconozca el tipo de sistema representacional que domina en usted.

Redacte por escrito alguna experiencia vivida. Una vez escrita, lea y subraye los aspectos que predominan más

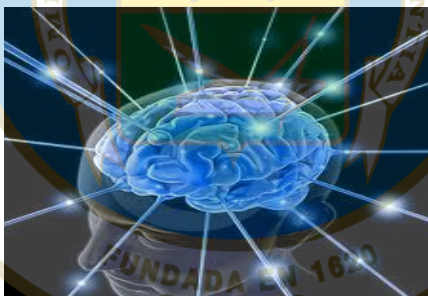
en su relato, así: sonidos, formas, colores, sensaciones táctiles, texturas, sabores, etc. y sabrá cual sensopercepción domina en usted.

En el ámbito escolar, es importante que los maestros identifiquen el tipo de sensopercepción que domina en sus alumnos para entender mejor su forma de aprender y ayudarlos en el momento de la evaluación.

PNL EN LA EDUCACIÓN

Es importante saber cómo reconocer a un estudiante y tener un trato saludable y satisfactorio que permita intercambiar conocimientos en el aula y fuera de ella.

Se debe conocer los sistemas de representación sensorial de cada uno de los alumnos.



Nuestro cerebro procesa la información a través de sistemas representacionales que básicamente son tres; dependiendo de cual está presente en el estudiante y en las personas en general, se lo ubica en un tipo de modalidad sensorial así:

VISUAL. - Es característica de las personas que gustan ver y que los vean, para aprender del entorno lo observan más que lo tocan u oyen.



AUDITIVO. - Les gusta escuchar muchos argumentos para creer en algo, no lo miran mucho a usted y se

desvían más al sonido. Por ejemplo, para el aprendizaje de las tablas en estos niños será más fácil con canciones que siguiendo en la pizarra las mismas.

KINESTÉSICO. - Les gusta tocar las cosas, darle vueltas, sentarse, doblarlas, es decir, palpar para conocerlas.



En el área de la educación, es importante que los contenidos se adapten al currículo con la creación de situaciones ricas, emotivas y de interrelación entre el objetivo del maestro y la expectativa del alumno.

Gran parte del conocimiento suele llegar de forma intuitiva y los resultados se perciben después de un tiempo, es importante entonces, crear un entorno que maximice las oportunidades del aprendizaje, que éste sea abierto, divertido y que permita explorar y experimentar sin riesgos los conocimientos.

TIPS PARA TRABAJAR CON NIÑOS QUE PRESENTAN DIFICULTADES EN SU COMPORTAMIENTO Y RENDIMIENTO ACADÉMICO

- Elevar su nivel representacional a través de ejercicios que despierten sus sentidos.

- Distinguir el tipo de sistema representacional, esto es, no empeñarse en dar al niño información visual si es auditivo
- Enseñarle a respirar, no es lo mismo inspirar que respirar, podemos enseñarle a través del conteo de tiempo de inspiración, detención y espiración antes de aplicar Gimnasia Cerebral.
- Mover físicamente a los niños, es decir, hacerlos mirar y oír desde diferentes puntos, de tal forma que se pueda elegir uno donde se observe que el niño responde mejor.
- Leer y entender su lenguaje corporal, los niños y las personas en general expresamos sentimientos, pensamientos, deseos a través de gestos, de movimientos corporales, por ello es importante identificar en cada alumno su disposición al aprendizaje antes de iniciar el mismo.
- Dar retroalimentación en el aula. El maestro es al alumno como éste a su maestro.

DECÁLOGO PARA EL ÉXITO EN LA EDUCACIÓN

En el proceso enseñanza-aprendizaje la aplicación de la PNL permite adquirir la habilidad de conocer, identificar y manejar el lenguaje interno, salir, interactuar, empatizar, y lo que es mejor, tolerar. Este proceso exige entrenamiento, mucha disciplina y

constancia para desarrollarlo y se puede aplicar en toda situación.

Muchas personas han escrito decálogos para el éxito en los diferentes ámbitos, lo han puesto decálogo por aquel de Moisés en la Biblia, incluso Goleman en su obra sobre Inteligencia Emocional en la Empresa (1999), tiene su propio decálogo.

Me he permitido leer algunos y hacer un decálogo que reúna lo más representativo de ellos para tenerlos a mano como guía para nuestra diaria convivencia social.

1.- Zoila Reyna Jaime G., sostiene que ayudar siempre a los demás es estar presto a facilitar la vida de quienes nos rodean, aunque los resultados no sean los esperados, su intención real cuenta (Google, 2013).

3.- Benjamín Franklin decía que todo lo que falle por algo externo, que esté fuera de nuestro alcance o no esté en nuestras manos no es nuestra culpa, sin embargo, dejar sin solución o no dar alternativas pudiendo hacerlo es nuestra responsabilidad (en Urdiain, 2009).

3.- Justicia. “No causar perjuicio a nadie haciendo daños u omitiendo los beneficios que se deben”, es decir, ser justos en la medida de nuestras posibilidades, el beneficio logrado en base al perjuicio a los demás es definitivamente un logro equivocado. (en Urdiain, 2009).

4.- Ser determinante, esto es, llevar a cabo todas sus metas, si le gusta la puntualidad siga siendo puntual, aunque los demás no lo sean y usted sea el único que

llega a tiempo. Si debe decir de frente las cosas, hágalo, pero maneje mucha educación porque no es bueno lastimar a los demás por decir que es “determinante” (en Urdiain, 2009).

5.- Silencio, hablar solo cuando lo valga y beneficie a los demás y le de tranquilidad a usted mismo, muchas veces lo que decimos nadie debía saberlo y nos convertimos en esclavos de lo dicho (en Urdiain, 2009).

6.- Anónimo: La lealtad atrae el respeto de los demás, en su vida no use engaños, sea justo, aunque los demás no lleguen a este pensar, usted siga defendiendo su forma de ser (Google, 2013).

7.- Salinas, R. (2010): esté dispuesto siempre ha tomar riesgos justificados que le permitan obtener grandes beneficios, él lo aplica para los negocios donde sostiene que el riesgo deberá darse si existe una probabilidad razonable de rentabilidad.

8.- Eliana E. mantenga siempre flameante la llama de la automotivación, cree sus propias estrategias, hágale para usted mismo, acéptese tal cual es y repita cada día que usted es una persona genial y buena (Google, 2013).

9.- Albert Einstein "El valor de un hombre debe medirse por lo que da y no por lo que recibe. No trates de convertirte en un hombre de éxito sino en un hombre de valores" (Imágenes de frases de Albert Einstein, 2013).

10.- Marcillo C., (2012): cultive amistades, esto es, valore a sus amigos, sea leal, invíteles a compartir con usted momentos agradables, llámelos, visítelos, demuéstrelas lo importante que son para usted y lo mejor de todo, agradezca al Cielo por tener el cariño que le brindan porque sin duda estarán ahí en los momentos difíciles.

PODER MENTAL

En este siglo XXI, no pocos son los médicos, psicólogos, psiquiatras, neuropsicólogos entre otros profesionales, que aceptan que el poder de la mente está inmerso en la sanación de algunas enfermedades del cuerpo y lo que es mejor en el bienestar mental del ser humano. Un pensamiento positivo siempre es más saludable.

Pregúntese: ¿qué utiliza la hipnoterapia, ¿qué emplea el psicólogo, la terapia racional emotiva, la cognitivo conductual, terapia de relajación, la lúdica con los niños, la ocupacional con los adultos y jóvenes, etc.?, ¿cuál es su herramienta de trabajo? “la palabra” por supuesto, y con ella se procura modelar nuevos comportamientos, crear nuevas ideas, modificar pensamientos negativos y elevar nuestro propio concepto, dando bienestar al cuerpo y a la mente.

¿Quién no ha experimentado pensamientos incómodos, dañinos que han taladrado sin cesar su mente y que lo han llevado muchas veces a actitudes autodestructivas?, recuerde entonces ¿cómo salió de

ellas, será que empezó a creer que hay otras formas de pensar y sentir?, eso es así, la vida que vivimos es el resultado de nuestras creencias.

El poder mental puede ser utilizado como una herramienta poderosa dirigida por nuestro cerebro que es el que nos conecta con el mundo exterior y permite conocer lo más profundo de nosotros mismos. Damos importancia a lo que otros no la dan y viceversa, solo por nuestra forma de pensar, de ser y de actuar.

Existe un poder mental que controla nuestro cuerpo, científicamente a este poder se lo llama “efecto placebo”, Henry K. Beecher (1955) (en Alonso, 2013). Claro que éticamente es cuestionado dar un placebo en lugar de una medicina a un paciente que lo necesita; pero la presente obra no se enfoca al placebo físico o material, va más bien al placebo verbal, si quiere llámelo sugestión, pero funciona porque el individuo que lo recibe, cree y se afirma en el nuevo pensamiento, deja de lado viejos paradigmas y se siente mejor y tranquilo; mire a las personas que tienen enfermedades incurables, terminales y que reciben apoyo de otras personas, si bien no curan su enfermedad pero aprenden a sobrellevarla porque su mente se abre a la posibilidad de aceptación y de lucha, ¿qué pasa en su cerebro?, se programa para la aceptación saludable de su nueva condición.

Ya por sí misma la ciencia es el resultado del poder mental del hombre quien desde siempre ha aplicado a los estudios y descubrimientos su pensamiento,

imaginación y creatividad, y desde la oscuridad ha sacado a la luz verdades que han acumulado ciencia y conocimiento, por tanto, sabe del poder que su mente, y que, con la participación de sus estructuras cerebrales, puede crear, descubrir, experimentar, observar, probar, afirmar, dominar.

Visitando la web, encontré un artículo de la Revista internacional de divulgación científica “New Scientist”, cuya editora del artículo “sana tu cuerpo con tu mente” Jo Marchant (2011), sostiene que

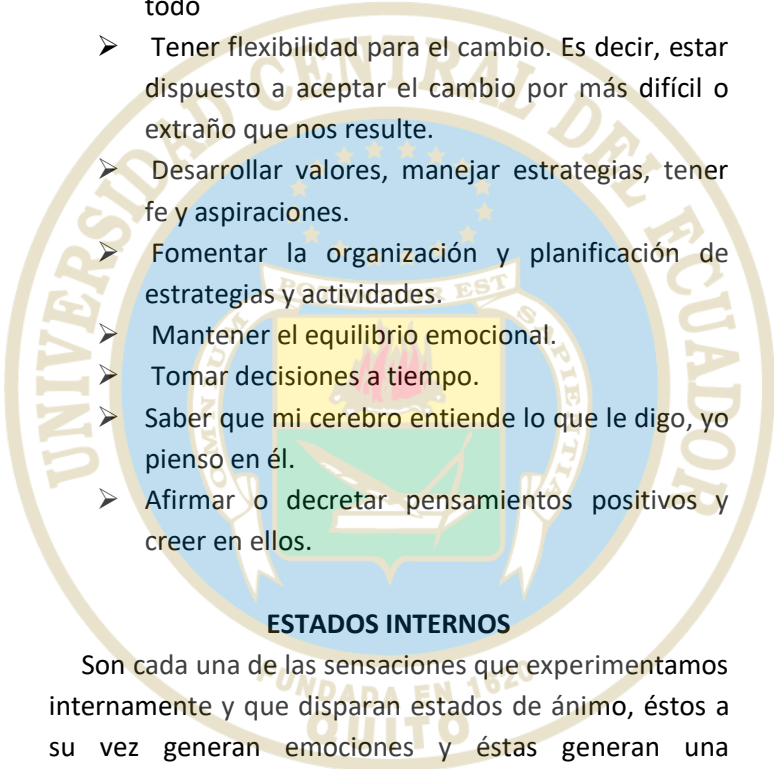
ya no se necesita ser hippie para creer en el poder de la mente, ahora la ciencia, apoyada en investigaciones rigurosas, puede constatar que la mente es clave en la salud y que probablemente sea el *ingrediente activo* más importante de toda la medicina.

Se ha comprobado que las personas que manifiestan grados elevados de confianza en sí mismos, que emplean su mente para visualizar su estado físico sano, que emplean la meditación y buscan la paz interior, y que han estado sometidas a estrés, han respondido de manera positiva ante los tratamientos, medicamentos y han mejorado su calidad de vida.

PRINCIPIOS DEL PODER MENTAL

Los principios del poder mental no son sino reglas o competencias a desarrollar para lograr el cambio:

- Definir con precisión lo que se desea alcanzar, es decir, delimitar bien el propósito.

- 
- Pasar a la acción. Esto implica que si algo se desea alcanzar lo ideal es poner en marcha todos los pasos posibles para lograr los objetivos y cambios deseados.
 - Desarrollar la agudeza sensorial para percibirlo todo
 - Tener flexibilidad para el cambio. Es decir, estar dispuesto a aceptar el cambio por más difícil o extraño que nos resulte.
 - Desarrollar valores, manejar estrategias, tener fe y aspiraciones.
 - Fomentar la organización y planificación de estrategias y actividades.
 - Mantener el equilibrio emocional.
 - Tomar decisiones a tiempo.
 - Saber que mi cerebro entiende lo que le digo, yo pienso en él.
 - Afirmar o decretar pensamientos positivos y creer en ellos.

ESTADOS INTERNOS

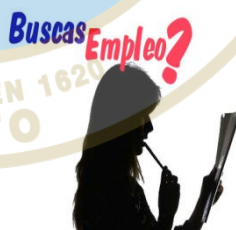
Son cada una de las sensaciones que experimentamos internamente y que disparan estados de ánimo, éstos a su vez generan emociones y éstas generan una conducta.

Un estado interno es el conjunto de experiencias que modifican nuestro pensamiento que nos revive emociones y nos permite actuar de una manera determinada agresiva o asertiva.

Cuando se guarda en la mente sentimientos negativos como el odio, resentimientos, ira, dolor, se debe acudir pronto a eliminarlos, caso contrario, ellos no empiezan a dominar.

Los estados internos varían según la experiencia que vivamos, por ejemplo:

Una persona estudia mucho porque su mayor motivación es obtener un título y le pone ganas y es constante aunque le sea dura la tarea, experimenta satisfacciones, frustraciones hasta que llega el día de su grado e irradia felicidad absoluta por su logro; en el transcurso del tiempo va decayendo su ánimo en la búsqueda de un empleo, envía su hoja de vida y no obtiene respuesta, su estado interno es inestable, comienzan las ideas de anulación, de impotencia, de desesperación; al fin logra ubicarse laboralmente y su estado interno empieza a elevarse otra vez adquiriendo ahora seguridad, confianza y autorrealización. Sus emociones varían de acuerdo al momento de vida.



Para cambiar de estado interno es preciso controlar nuestro pensamiento y armarnos con el poder de la razón, pensar en positivo sabiendo que todo lo que pensemos simbólicamente, será literal si así lo decidimos.

Cuando se piensa: nada me sale bien, siempre me pasa esto, todos tienen mejor suerte que yo, para qué tanto esfuerzo si todo me sale mal, nadie desea mis servicios profesionales, otros están mejor, etc.; es decir ideas negativas y pesimistas, corremos el riesgo de mantenernos en esta situación y no es coincidencia, es lo que usted está afirmando; lo correcto es ser optimista y cambiar de ideas creyendo firmemente que todos tenemos oportunidades, siempre hay algo mejor que nos espera, no todo dura para siempre, soy una persona capaz, me amo, me acepto como soy, yo puedo lograrlo y empiezo aquí y ahora.

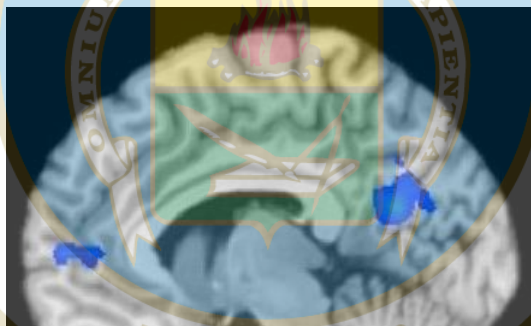
Para ello utilizamos auto motivación, lenguaje interno, ayuda externa que son herramientas muy útiles para lograr modificar nuestras acciones.

Cada persona es responsable de crear el mundo donde quiere vivir sea agradable o desagradable, bueno o malo, positivo o negativo, usted es artífice de su propia vida porque solo usted piensa en su cerebro y solo usted toma sus propias decisiones.

Para empezar a modificar sus pensamientos debe empezar por ejercitarse para dejar su mente en blanco e iniciar el ingreso de pensamientos nuevos.

“En los últimos años, el progreso de las técnicas de neuroimagen funcional ha permitido visualizar cómo áreas discretas del encéfalo se activan de forma contingente con la realización de tareas cognitivas concretas” (Posner, 1993; Posner y Raichle, 1994; Raichle, 1994)” (en Benedet, M., 2002).

De la misma manera, si se realiza una resonancia magnética funcional (RMF) a una persona que está en meditación, en inactividad mental, se puede observar que las áreas cerebrales se tiñen muy poco lo que indica estados internos de tranquilidad, limpieza mental y esto provoca buena disposición para iniciar nuevas actividades.



Esto se logra en meditación, en relajación y es el momento preciso para disponerse a un encuentro consigo mismo, respire profundo, deje su mente en blanco, permita a su cerebro entrar en reposo, en inactividad, en paz, en calma y comprobará que la actividad neuronal disminuye y usted logra un verdadero relax mental y físico.

VÍAS DE RAZONAMIENTO

Los seres humanos reaccionamos ante las situaciones y experiencias a través de dos vías:

1. **Vía del Sistema Límbico**, presente en escenas de estrés o miedo, es automática, no se piensa dos veces, se activa de inmediato, es un razonamiento arcaico, más bien es una reacción más que un razonamiento.

2. **Vía de la Corteza Cerebral o razonamiento lógico**. Dirime sobre la mejor elección y estudia previamente las consecuencias lógicas de una actitud. Está representada por los lóbulos frontales.

Dado que la vida misma es un acontecimiento, siempre vamos a reaccionar con alguna de estas dos vías, la decisión está en nuestras manos, o nos mantenemos con miedos o los desechamos.

Piense, ¿qué son los problemas? ...sino formas mal solucionadas de un suceso.

Cuando alguna persona nos habla con un cierto tono de voz, con palabras positivas o negativas, de alguna manera nos programa y esto funciona de ida y vuelta, esto indica que constantemente nos estamos programando, y constantemente estamos empleando una vía de razonamiento, una vía de reacción.

Observe el progreso de divorcio en una pareja que dejó atrás los detalles y empezó a emplear una de estas vías y mire que pasa con la relación.



Los seres humanos somos personas que creemos en algo que puede ser igual o diferente a la creencia de los demás; estas creencias orientan nuestro accionar diario, por tanto, nuestra vida. Cada creencia forma nuestro carácter, éste al ser modificado altera la bioquímica normal de nuestro cuerpo y reaccionamos de distintas formas así con impaciencia, miedo, ira, intolerancia, agresividad, insulto o ataques a objetos y personas que al final termina enfermándonos mental y físicamente.

Por ello es importante romper viejos paradigmas y verter cosas nuevas a nuestra vida, es importante reestructurar nuestras ideas y aprendizajes, si lo que se aprendió es negativo lo podemos re aprender y modificar para nuestro bienestar y el de los demás, el lenguaje interno es imprescindible para auto guiarnos y esto es precisamente PNL.

La PNL ha determinado que los seres humanos tenemos incompetencias y competencias conscientes e inconscientes que nos permiten desaprender y re aprender opciones mucho más eficaces que las anteriores.

En PNL el lenguaje es representacional. Por ejemplo, piense en un árbol, usted piensa en la imagen predefinida en su cerebro mas no cómo se produce en el lenguaje neuroquímica o neurofisiológicamente, esta función cognitiva interviene directamente en la programación de nuevas actitudes. Nos ubica en “Cómo pensamos”. Por ello somos el resultado de nuestros pensamientos.

Al pensar, NO DELETREA á-r-b-o-l, piensa en la imagen de un árbol.



Al respecto, la Teoría Cognoscitiva subraya la idea de que el lenguaje se desarrolla a partir de imágenes mentales, es decir, que es un resultado directo del desarrollo cognoscitivo, la PNL hace referencia al uso de este lenguaje, de estas imágenes mentales en base a las experiencias y a cómo estas nos han programado a lo largo de nuestra vida.

La PNL interviene en la desprogramación (-) y reprogramación (+) de las ideas y pensamientos.

ALTERACIONES FÍSICAS Y PSICOLÓGICAS EN SUCESOS DE PELIGRO

Hay experiencias negativas como aquellas en las que las personas han sido víctimas de un asalto, violación, secuestro, agresión, ésta vivencia se queda grabada en la memoria como algo desagradable, algo así como una deuda pendiente.

El momento del suceso mismo, el instinto de supervivencia se alerta, el cerebro primitivo se activa, ordena al riñón miccionar, las glándulas sudoríparas también se activan provocando hiperhidrosis, sin embargo, hay resequedad en la boca, los latidos del corazón aumentan provocando taquicardia; a nivel cognitivo, las reacciones no se razonan simplemente actúa el instinto, sometiéndose sin querer hacerlo a la otra persona y, en cuanto se puede se huye; la toma de decisión se anula. Se experimentan sentimientos de impotencia y el primer pensamiento es la venganza, luego la decepción, la inconformidad, el dolor.

La persona siente abandono, desesperanza, busca seguridad, ayuda; después de la etapa de shock empieza a razonar el evento en la medida que lo va asimilando. Esto no ocurre en todas las personas puesto que hay situaciones que se quedan muy prendadas en su memoria y causan miedos, fobias, ansiedad, actitudes de rechazo, de soledad, de aislamiento, insomnio, agresividad, evitación, actividad del sistema autónomo ante cualquier estímulo relacionado con el suceso; lo que a su vez lo expresa con respuestas emocionales que merman las relaciones interpersonales, además de provocar enfermedades físicas en algunos casos.

Piense: Una persona agresiva, miedosa, intolerante, arisca, ¿será acaso el producto de alguna experiencia negativa? Si alguien la agrede piensa que debe agredir porque así se ve en experiencias anteriores, agrediendo para enmascarar su impotencia, o siendo sumisa ante cualquier situación. La PNL ayuda para cambiar estos estados mentales.

La forma como pensamos es más importante que el contenido mismo. Nuestro cerebro omite, distorsiona, generaliza y cuando hablamos sobre algún tema, lo hacemos desde nuestra experiencia, por ello si usted va a ayudar a otras personas con PNL cuide de respetar su individualidad, simplemente oriéntela a la toma de decisiones asertivas.

Nuestras propias creencias nos ubican en realidades diferentes.

¿CÓMO SE PROCESA LA INFORMACIÓN EN EL CEREBRO?

En el cerebro humano, la información es procesada con la participación de las diferentes estructuras que lo componen, esto supone que todo un sistema representacional se almacena, y se dispone de él en cada actividad mental que realice el ser humano.

Marr (1976) sostiene que no se debe confundir al cerebro con un ordenador, por el simple hecho de que el ordenador sería limitado, es solo una pequeña parte, mientras que el cerebro humano no, porque su extensión es ilimitada; sin embargo, habla de que al igual que el ordenador el cerebro humano puede trabajar desde el modularidad donde un módulo viene a ser una parte diferenciada de un proceso (Arias, 2011).

Fodor desarrolla la propuesta de Marr sobre el modularidad y sostiene que las facultades mentales son sistemas computacionales, por tanto, una computación es la transformación de representaciones que respeta relaciones semánticas como la implicación, la confirmación y la secuencia lógica.

En el proceso de la información, Fodor diferencia tres tipos de componentes:

- Transductores que permiten que la información estimule el sistema implicado y transforme esta información en una representación mental.

- Sistemas de análisis de la información, que permiten ejecutar los procesos perceptuales para generar las representaciones de los objetos del medio.
- Procesos Centrales, que refieren a que la información tiene una representación de entrada y una representación de salida, por ello se da respuesta a una información.

Dicho en otras palabras, la información que ingresa a través de nuestros sentidos, es procesada por el cerebro con la participación directa de todas las funciones cognitivas y una vez procesada permite la emisión de una respuesta (Domingo, 2003).

Luria diría que estas son unidades funcionales que tienen áreas primarias, secundarias y terciarias para el procesamiento de la información y la emisión de una conducta.

La PNL trabaja con representaciones mentales, por ello cada actividad que realizamos tiene una imagen especial, podemos visualizar todo lo que queramos y modificar lo que no deseamos.

Cuando entramos en un estado de relajación, procuramos dejar nuestra mente en blanco, las ondas cerebrales bajan su frecuencia y activan facultades perceptivas con las que se trabaja inducidas por el lenguaje primeramente externo (en sus inicios) y luego con el lenguaje interno cuando ya dominamos la técnica.

Si usted cree, usted puede, recuerde que en su cerebro solo piensa usted, por tanto, cree un mundo lindo, tranquilo, de paz, de prosperidad, de surgimiento

pensando en positivo siempre, desarrolle su creatividad, cúrese, aprenda a concentrarse a mejorar su memoria, a comunicarse de manera efectiva y a aprender cosas que son verdaderamente útiles. Usted crea el mundo en el que quiere vivir.

Un conflicto, un problema, una situación desagradable, una mala relación estarán presentes en la medida que usted les preste atención, cambie el foco y verá cómo van desapareciendo.

Es difícil hasta entrenarse, pero no imposible.

INTELIGENCIA EMOCIONAL

La Inteligencia Emocional nace desde el momento mismo en que el ser humano primitivo empieza a relacionarse con la naturaleza, comienza a experimentar cambios, a descubrir diferencias, a contemplar el majestuoso e inexplicable desarrollo sin que entienda qué pasa realmente, solo tiene ideas vagas, emociones de miedo, de huida y a veces de confrontación para salvaguardar su vida, es decir, basa su supervivencia solamente en su instinto.

Con el pasar del tiempo y el descubrir cada vez cosas nuevas, tiene necesidades sobre todo de protección y alimento, empieza su bipedestación, su cerebro también va evolucionando y aparece el razonamiento, una memoria, una atención y un lenguaje insípidos que le

permiten pensar y comunicarse con sus congéneres en sus primeros intentos.

Al ir entendiendo la dinámica natural del entorno, comienza a plasmar sus vivencias en rocas, en lienzos, en papeles lo que ha perpetuado su existencia.



A través de sus experiencias, fue adquiriendo el conocimiento, por tanto, su cerebro también se fue modificando, ahora experimenta sensaciones, sentimientos, emociones, pensamientos, ideas, y lo mejor, puede articular su lenguaje para comunicarse con sus semejantes.

Su cerebro primitivo gracias a la alimentación sobre todo de proteína, empieza su desarrollo y en él, las funciones superiores empiezan a aparecer, así el razonamiento, la planificación, la atención, la memoria, la toma de decisiones; ahora posee un cerebro racional, empero, no en pocas ocasiones va a seguir reaccionando instintivamente como preludio a su defensa.

Entre las emociones que experimenta, unas le dan estabilidad, tranquilidad, le permiten tomar buenas

decisiones, entender cuando ha errado al no pensar primero, y cuando ha dado paso a conflictos e inestabilidad que lo aprisionan y le hacen sentir mal. Esto de por si es positivo porque es la única manera de saber que lo que se hace tiene o no un contenido asertivo, de no ser así, se busca la estabilidad emocional perdida.

Entonces, si podemos entender esto, podemos entender que hay sentimientos, pensamientos y actitudes en nuestro interior y en el de los demás y que se pueden controlar para mantener la armonía y el bienestar frente a situaciones que requieren soluciones asertivas, esto es precisamente la inteligencia emocional, de tal suerte que esta viene a ser una habilidad, una capacidad para reconocer los sentimientos en uno mismo y en los demás y lo mejor, poder controlarlos.

Por ello, a la inteligencia emocional se la define como la capacidad de aprender de la experiencia, resolver problemas, adaptarse a situaciones nuevas.

Siendo el ser humano catalogado como social por excelencia, ha de procurar el bienestar social, cultural, emocional, laboral, y en este comportamiento sabe que hay ideas en su cerebro que se hacen pensamientos y éstos guían sus acciones y que, siendo satisfactorias, le procuran la estabilidad.

Goleman y Boyatzis (2008) manifestaron que un comportamiento social adecuado refuerza los circuitos neuronales, lo que a su vez incrementa las emociones

positivas y éstas el potencial de liderazgo, el trabajo proactivo, el desempeño personal y, en las empresas resultados económicos favorables.



Goleman (2008) afirma que en el desarrollo de la I.E., participan 5 principios y 5 capacidades plenamente identificadas y necesarias

Principios:

- 1). Recepción** de la información con la participación directa de los sentidos. Saber escuchar, observar con el cerebro.
- 2). Retención.** Participa la memoria, especialmente la memoria a largo plazo que guarda información que es recordada o relacionada con el suceso actual.
- 3). Análisis** mediante el cual se procesa la información
- 4). Emisión** a través de todas las formas de comunicación creativa.
- 5). Control** sobre las funciones mentales y físicas

Capacidades:

- 1) Autoconciencia
- 2) Autorregulación
- 3) Motivación
- 4) Empatía
- 5) Destrezas sociales

AUTOCONCIENCIA: Implica reconocer los propios estados de ánimo, las propias emociones, las fortalezas, el propio valor, es decir, autovalorarse, confiar en sí mismo y tener conciencia emocional.

AUTORREGULACIÓN: Implica el manejo de los impulsos, de las actitudes; para ello necesita competencias como la honestidad para ser capaz de reconocer sus propios errores, responsabilidad para asumir las consecuencias, capacidad de adaptación al cambio, e innovación para crear cosas, ideas y situaciones nuevas.

MOTIVACIÓN: o automotivación que implica el impulso al logro, el compromiso, el optimismo, la confianza de saber que lo que se proponga se va a lograr, para ello se ha de poner todo el esfuerzo, disposición, fe, confianza en sí mismo y persistencia para alcanzar las metas propuestas.

EMPATIA: Implica tener conciencia de los sentimientos, necesidades y preocupaciones de los otros, es decir, poder comprender cómo el otro siente y, prepararse para el servicio, la ayuda al logro, al desarrollo, de las necesidades de los demás, sin descuidar las propias.

DESTREZAS SOCIALES: Implica inducir respuestas deseadas en los otros, para ello ha de desarrollar la capacidad de influencia, persuasión, comunicación abierta, negociación y resolución de desacuerdos; además, liderar, administrar situaciones nuevas, construir lazos de amistad para el trabajo en equipo por metas colectivas.

Tanto los principios como las capacidades llevan una carga emocional, entonces ¿qué son las emociones?

EMOCIONES

Son conductas que nos impulsan al logro de nuestros objetivos, aceleran nuestra energía y motivación, despiertan nuestros sentidos e influyen en nuestras acciones.

FISIOLOGÍA DE LAS EMOCIONES

Las emociones están reguladas fisiológicamente por el Sistema Nervioso Autónomo (SNA), activado por un mecanismo de excitación o relajación, participa el Sistema Simpático y Parasimpático respectivamente.

Estudios neurológicos manifestaban que no se podía distinguir las emociones cuando son de excitación y cuando son de activación si los niveles son similares, por ejemplo, entre el miedo y el enojo.

Actualmente gracias a los estudios de imagenología cerebral, se pueden diferenciar sutilmente las

emociones observando la actividad cortical cerebral, en especial de la amígdala frente a la presencia de diferentes rostros, emociones positivas y negativas donde los porcentajes más elevados de activación han sido frente a emociones negativas como el miedo y el disgusto (Pérez et al, s/f) (en Nardi et al, 2008).

abe hoy que las emociones negativas activan la corteza prefrontal derecha, mientras que las emociones positivas activan la corteza prefrontal izquierda.

Para James (1884) y Lange (1885), la experiencia de la emoción se basa en la conciencia de respuestas fisiológicas ante los estímulos que la provocan.

Las emociones provocan respuestas inmediatas invisibles como las hormonales, espasmos musculares, ritmo cardíaco, respuestas viscerales, activación de la vejiga, todo comandado por el cerebro para mantener el balance químico que será utilizado en las respuestas a emitir.

Existen expresiones corporales visibles como son el tono de voz, la expresión facial, el rubor, el sudor, la marcha.

A nivel Cognitivo, las emociones alteran la atención y activan redes asociativas en la memoria (Fernández-Abascal y Jiménez, s/f).

El cerebro genera los pensamientos que causan las emociones y sentimientos, esto permite desarrollar la capacidad de autoconciencia y destreza social, depende de la capacidad de autocontrol la asimilación del

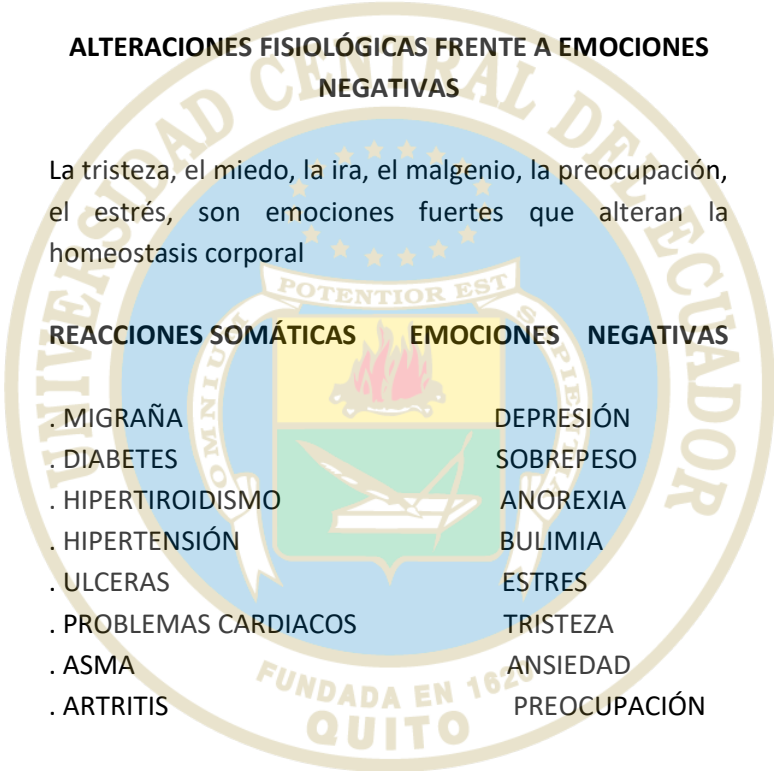
estímulo para convertirlo en emoción negativa o positiva, esto se denomina competencia emocional.

Ante las emociones manifestamos un comportamiento en relación al entorno y reaccionamos ya sea con confrontación o huida.

ALTERACIONES FISIOLÓGICAS FRENTE A EMOCIONES NEGATIVAS

La tristeza, el miedo, la ira, el malgenio, la preocupación, el estrés, son emociones fuertes que alteran la homeostasis corporal

REACCIONES SOMÁTICAS EMOCIONES NEGATIVAS



. MIGRAÑA	DEPRESIÓN
. DIABETES	SOBREPESO
. HIPERTIROIDISMO	ANOREXIA
. HIPERTENSIÓN	BULIMIA
. ULCERAS	ESTRES
. PROBLEMAS CARDIACOS	TRISTEZA
. ASMA	ANSIEDAD
. ARTRITIS	PREOCUPACIÓN

Las emociones perturbadoras afectan la salud física y mental. Lo ideal es tener el cuerpo y la mente en equilibrio.

Todos los seres humanos tenemos formas de reaccionar ante las emociones unos de forma rápida,

otros lenta, unos asertivamente otros negativamente y según la respuesta será la calidad de vida.

Para el control de las emociones se puede empezar un entrenamiento con el fin de lograr que los impulsos se debiliten y se de paso a la razón; sin olvidar claro que hay conductas instintivas que van a permanecer siempre.

TIPO DE EMOCIONES

Las emociones se dividen en:

- Básicas o primarias como la tristeza, felicidad, asco, sorpresa, miedo e ira.
- Emociones de fondo como resultado de las básicas y son el entusiasmo y el desánimo
- Emociones sociales como la vergüenza, los celos, gratitud, admiración, orgullo, simpatía, ofuscación, irritación
- Emociones positivas como la alegría, satisfacción, serenidad que procuran el bienestar de la persona
- Emociones negativas como la ira, el miedo, asco, depresión, venganza que disminuyen el bienestar de la persona.

FACTORES DE DESEQUILIBRIO EMOCIONAL

Plutchick, (1980) señala que existen tres factores que influyen en el equilibrio emocional y que hay personas

estables e inestables, a las últimas se las ve oscilando en emociones duales como la alegría y la tristeza, el temor la inseguridad, la aceptación el rechazo; esta dualidad les causa inestabilidad y ansiedad (en ScienceDirect, s/f).

Lamentablemente en nuestros tiempos aun se observa cómo los padres sin darse cuenta transmiten a sus hijos modelos mal establecidos como:

- ✓ La sobreprotección en la niñez, los chicos tienen todo lo que desean, aunque no lo necesiten, todo les es dado fácil y sin esfuerzo, cuando grandes se sienten frustrados porque no todos a su alrededor los van a complacer como sus padres y eso en algunos casos, los hace resentidos, rencorosos, competitivos, desafiantes. Se confunde regalo con cariño, seguridad y protección. La educación evidencia fallas.
- ✓ La adolescencia como un período de inestabilidad, de dificultad, de claridad de objetivos que influyen en la maduración personal y es propia de todo ser humano. Todos luchan con lo que poseen para llegar a la adultez, unos lo logran con satisfacción, otros se quedan anclados en la inmadurez. El apoyo de los padres es imperioso, son ellos los llamados a acompañar este proceso y a trabajar con reglas claras para su desenvolvimiento.
- ✓ La educación exigente, perfeccionista, etiquetadora, memorista, tradicional, que hace

que la persona tienda a complacer a los demás, que viva en devaneos, en busca de identidad, lo más punzante es que con tanta exigencia se vive tratando de complacer a terceros y se anula la lucha por sus propias metas. “Hay que hacer lo que papá o mamá dicen que debo hacer para que se sientan orgullosos de mí y ante los demás, no debo defraudarlos”.

Hagamos un análisis de la inestabilidad emocional que pueden presentar algunas personas por estos factores descritos, pueden tener dificultad de separar las emociones y las arrastran a todos los campos de su vida, por ejemplo, los problemas en el trabajo los trasladan a su familia, a su pareja, a sus hijos. Los problemas de pareja, padres, hermanos, los arrastran a su desempeño laboral, educacional, social.

Denotan inseguridad, aunque la aparentan, necesitan justificar sus actitudes porque se sienten amenazados, invadidos por sentimientos de desamparo y soledad, baja autoestima, bajo nivel de tolerancia a la frustración (función ejecutiva) y van de lugar en lugar buscando culpables por la incapacidad de asumir sus responsabilidades o afrontar las consecuencias de sus acciones. Son esclavos de sus emociones e inmiscuyen a los demás en ellas.

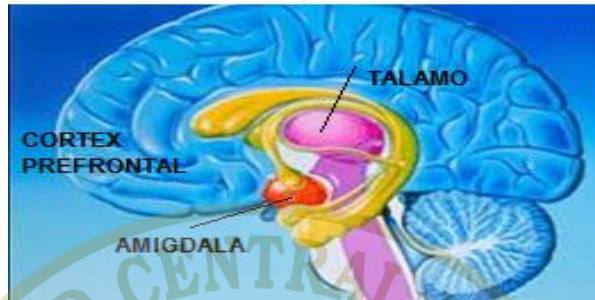
CIRCUITOS NEURONALES

Ledoux (1999), en su libro "El cerebro emocional" describe los circuitos neuronales del cerebro y plantea que la emoción precede al pensamiento, explica por qué los procesos de raciocinio que tienen lugar en el neocórtex van muchas veces a la zaga o en contra de los impulsos de la amígdala.

Además, sostiene que las emociones son necesarias para la supervivencia, y descubrió que el sistema emocional puede actuar independientemente del neocórtex, así la amígdala provoca respuestas antes que el neocórtex pondere información porque ésta capta la información visual o auditiva del tálamo y luego pasa al neocórtex, por ello el recuerdo y las emociones pueden darse sin la participación cognitiva consciente. Esto se observa en comportamientos de personas agresivas y emocionalmente reactivas.

Sin embargo, mientras la amígdala prepara una reacción emocional de miedo, de ira, de impulsividad, el regulador cerebral del Lóbulo Prefrontal izquierdo, desconecta los impulsos de ésta permitiendo la emisión de una respuesta más analítica; uno de los dos actúa primero.

Zajonc (1980) sostiene que las emociones son más rápidas que la interpretación, es decir, sentimos las emociones y reaccionamos inmediatamente antes de pensarlas (Bisquerra, 2009).



La amígdala analiza la información que recibe y si es amenazadora va a dar una respuesta de inestabilidad, miedo, furia, entonces envía señales al hipotálamo para que éste a su vez ponga en acción al sistema de emergencia provocando las respuestas fisiológicas descritas.

En el cerebro existen zonas (pituitaria, sustancia Níger, hipotálamo), denominadas centros de recompensa que liberan dopamina que es un neurotransmisor que permite modelar el comportamiento humano (Carlsson,2000). Señala que la dopamina aumenta su actividad de manera negativa cuando la persona consume drogas, anfetaminas, alcohol, nicotina porque potencializa su estado emocional y les da un aparente estado de placer, por eso quieren repetirlo una y otra vez creando muchas veces adicción (en News Medical, s/f).

CORTEZA CEREBRAL
percepción de la información visual,
auditiva, olfativa, gustativa, táctil.



TÁLAMO
Centro de integración sensorial



AMIGDALA



HIPOTÁLAMO / S.N.A.Simpático



Frecuencia cardíaca
respiración
glándulas sudoríparas
distensión del estómago
dilatación de pupilas
piloerección

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA, INTELIGENCIA EMOCIONAL Y CEREBRO

Todas nuestras acciones y reacciones son el resultado de la interacción de diferentes áreas cerebrales estimuladas a su vez por la participación del entorno.

Maynert y Betz iniciaron la investigación de la corteza cerebral formada por dos hemisferios cubiertos de una lámina de sustancia gris. Luego Ramón y Cajal describió 6 capas en esta lámina o corteza cerebral en donde se ubican funciones superiores que caracterizan a los seres humanos, entre ellas el lenguaje que modifica nuestra conducta.

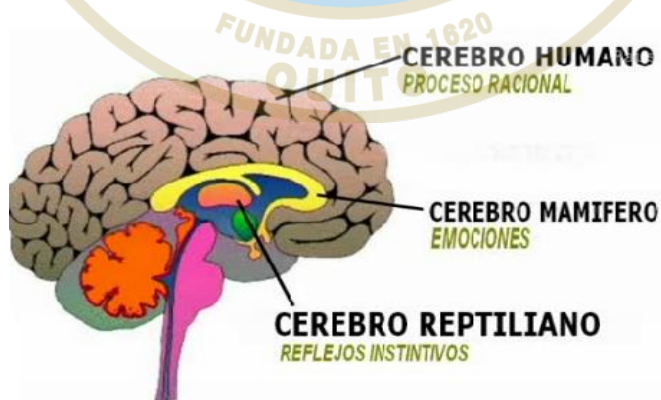
EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA CEREBRAL

Este proceso de evolución, se ha dado desde hace 150 millones de años en la transición del reptil hasta el

mamífero (hombre), con un cerebro inicial denominado Archicórtex o Rinencéfalo.

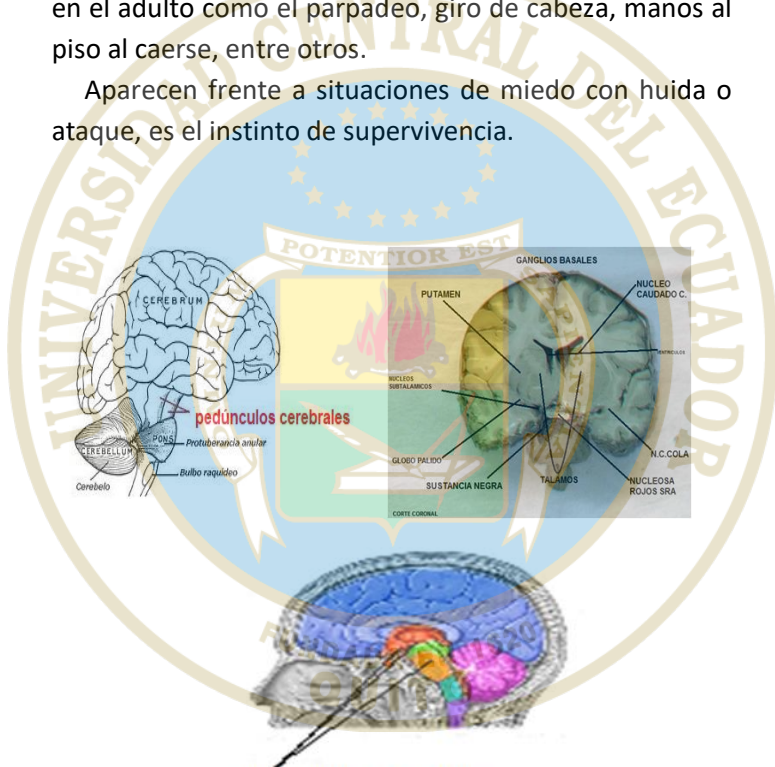
Nuestros antecesores primitivos caminaban en cuatro patas, en un inicio el alimento lo tenían a su mano, pasaban de árbol en árbol sin necesidad de experimentar otras vivencias; sin embargo, cuando se terminó este alimento se vieron obligados a bajar de las alturas en busca de más provisiones por lo que tuvieron que empezar a pensar en otras posibilidades dando paso al desarrollo del Paleocórtex o Cerebro Emocional.

Posteriormente, el hombre primitivo experimenta el peligro por los depredadores y empieza el aprendizaje de defensa y supervivencia, requiere desplazarse más a prisa y ver a dónde puede ir, para ello ha de erguirse y cual bebé, se cae y se levanta hasta lograr el control de la bipedestación, con ello mira muy lejos su vida incierta y comienza la migración y el descubrimiento de nuevas formas de vida, se ha iniciado el desarrollo del Neocórtex que lo hace racional con el tiempo.



ARCHICÓRTEX: (cerebro reptiliano), representado por el tronco encefálico (médula, bulbo, protuberancia, pedúnculos cerebrales, ganglios basales y el sistema reticular activante o SRA), responsable de las respuestas instintivas y reflejas que desaparecen en los primeros meses de vida, aunque algunas quedan y son naturales en el adulto como el parpadeo, giro de cabeza, manos al piso al caerse, entre otros.

Aparecen frente a situaciones de miedo con huida o ataque, es el instinto de supervivencia.



**tronco encefálico, hipotálamo,
región frontobasal prosencefálica**

PALEOCÓRTEX

Las reacciones se presentan con intervención de las emociones, de hecho, cuando nos comunicamos, siempre ponemos una carga emocional (apatía, simpatía, indiferencia, quemeimportismo, alegría, tristeza, etc.)

Ante el peligro por ejemplo se observan dos reacciones: la huida o la confrontación.



El Paleocórtex está representado por el Sistema Límbico, es emocional por excelencia y las emociones bloquean la lógica.

Este sistema límbico es muy importante porque aquí se archivan las emociones, incluso aquellas que no fueron experimentadas adecuadamente y provocan en determinados órganos del cuerpo enfermedades.

Las experiencias son variadas y se viven en el trabajo, con la pareja, empleados, hijos, subordinados, estudios; se ponen de manifiesto a la hora de recibir premios o castigos, insultos, elogios, abrazos, rechazo.

La neuroquímica consiste en que los neurotransmisores envían señales de malestar al cuerpo en general. Por ejemplo, la crítica a la depresión, la ira a la gastritis.

Dada su ubicación (en el centro medio cerebral, por abajo del Neocórtex, por arriba del Archicórtex), tiene conexión con el razonamiento y también con las reacciones primitivas.

Cuando las emociones tienen control sobre el raciocinio, la parte racional se menoscaba, la parte lógica desaparece y da paso a reacciones emocionales y esto a su vez disminuye el potencial de razonamiento.

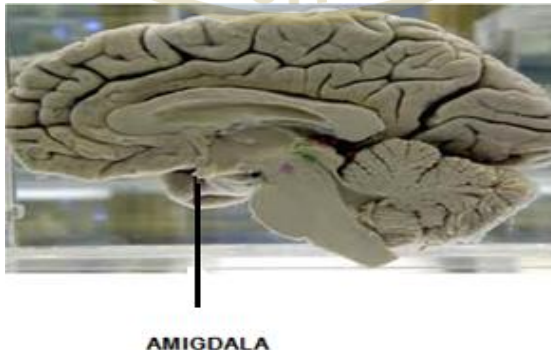
Por ejemplo, en trabajos bajo presión, en la toma de decisiones, cuando los resultados esperados nunca llegan, en negociaciones, en resolución de conflictos, en confrontación de situaciones laborales difíciles. Podemos ubicar aquí lo que la Psicología denomina inconsciente.

El Sistema Límbico está formado por una serie de vías nerviosas que incorporan estructuras profundas de los lóbulos temporales como el hipocampo, la amígdala, el hipotálamo que regulan los impulsos, respuestas emocionales, aprendizaje y memoria.

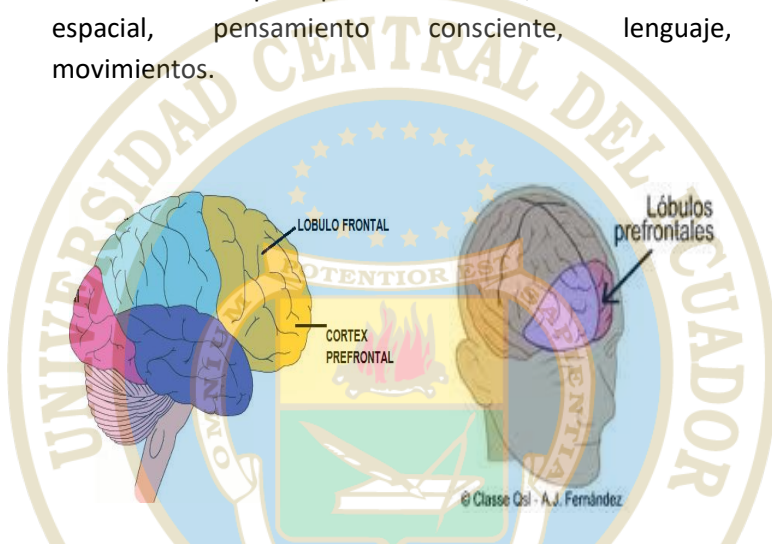
En el **hipocampo** se produce el aprendizaje emocional y se almacena la memoria declarativa y los recuerdos emocionales episódicos.



La **amígdala**, considerada como el centro del control emocional de recuerdos asociados a lo largo de la experiencia vivida por el sujeto, está muy ligada a los procesos del aprendizaje y la memoria, constituye una especie de depósito de la memoria emocional, es la encargada de activar la secreción de dosis masivas de noradrenalina que estimula los sentidos y pone al cerebro en estado de alerta.



NEOCÓRTEX: Corteza Cerebral, funciones superiores. Proceso racional de la información (hombre-mujer). Filogenéticamente es el más moderno, es la corteza nueva, de reciente evolución; está representada por los **córtex pre frontal y frontal de los lóbulos frontales** que controlan la percepción sensorial, razonamiento espacial, pensamiento consciente, lenguaje, movimientos.



Se lo denomina también el córtex cerebral que controla nuestro Ego, se relaciona con los recuerdos dolorosos y si la persona no está preparada para poder controlar las situaciones externas, se torna vulnerable y deja de lado las posibilidades de liderar asertivamente.

Los miedos ascienden y bloquean el raciocinio dando paso a actitudes emocionales. A este lóbulo se direcciona el trabajo de control de ideas y creación de nuevos pensamientos en PNL e IE.

NEUROFISIOLOGÍA DE LOS LÓBULOS FRONTALES

Estos se encargan de la planificación, organización, ejecución y verificación (POEV) de todas nuestras acciones.

Aquí está la Función Ejecutiva (F.E) y la conducta racional, exactamente en el área pre-frontal, en conexión con otras áreas.

La F.E regula nuestra conducta y motivación hacia un fin. Para Goldberg, el Lóbulo Frontal (L.F) es el “director de orquesta”, por ello se habla del cerebro ejecutivo.

Los L.F controlan la motricidad-lenguaje, memoria, atención, razonamiento; cuando hay alguna alteración se observan conductas que sugieren impulsividad, falta de autocontrol, falta de freno inhibitorio.

Los L.F son los del proceso racional porque aquí es donde se van a producir los cambios conductuales deseados; Juegan un papel importante en funciones como la percepción sensorial, la generación de órdenes motrices, razonamiento espacial, pensamiento consciente y el lenguaje.

Una lesión en los lóbulos frontales puede generar algunos síndromes de acuerdo a su ubicación y en cada uno se observan alteraciones en el comportamiento del sujeto.

- **Síndrome Frontal Dorsolateral**, falta de integración y síntesis de la información, desorganización en el pensamiento y comportamiento, rigidez cognoscitiva, pensamiento concreto, pobreza en la

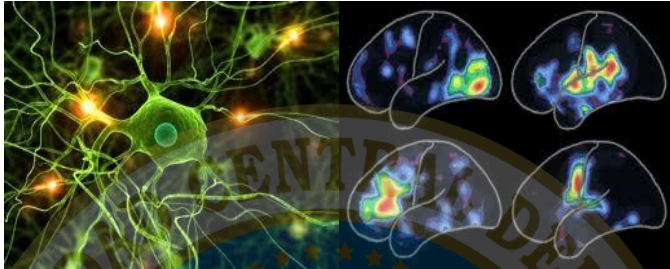
planeación, impulsividad, alteración de la fluidez, irritabilidad (Pineda, 2000) (en Meza y Soriano, 2004).

- **Síndrome Frontal Orbital**, se observan cambios en la personalidad y el comportamiento social, actos impulsivos, irritabilidad, euforia, dificultad de inhibición de impulsos, distractibilidad, cambios de humor, falta de tacto y capacidad de juicio, familiaridad excesiva con extraños, desinhibición. (Lhermitte, 1986) (en Meza y Soriano, 2004).
- **Síndrome Frontal Medial**, se evidencia amnesia, desinhibición, confabulación, inatención, ausencia de motivación, cambios de personalidad (DeLuca, 1993) (en Meza y Soriano, 2004).
- **Síndrome Frontal Medial Superior**, causa akinesia y mutismo en lesiones bilaterales; en lesiones unilaterales causan apraxia, falta de espontaneidad, iniciativa, dificultad de expresión emocional, falta de autorregulación y flexibilidad en la conducta, comportamientos estereotipados, apatía, falta de autocuidado. (Eslinger, Grattan y Laszlo, 1995) (en Meza y Soriano, 2004).

RELACIÓN ENTRE FUNCIONES COGNITIVAS, INTELIGENCIA EMOCIONAL Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

El SN consta de aproximadamente 100.000 millones de unidades elementales básicas llamadas células nerviosas o neuronas, estas a su vez están distribuidas

en los lóbulos cerebrales y en cada una de las estructuras que los conforman.



LÓBULO TEMPORAL. - Está relacionado con el lenguaje, la memoria, memoria auditiva, en vista que tiene conexiones con el sistema límbico, también reconoce alteraciones emocionales.

La I.E trabaja con estas funciones, sobre todo con el lenguaje para crear nuevos pensamientos.



Lo mismo se diría de la PNL en la programación de nuevos paradigmas.

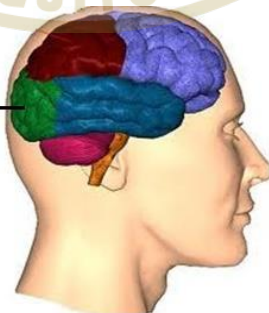
LÓBULO PARIETAL. - Comprende los sistemas gramaticales y sintácticos, utilización de números, cálculo matemático. Es el centro de la integración de la información somato-sensorial. En unión con el área auditiva y visual dan cuenta del esquema corporal y la ubicación temporo-espacial. Gracias a este lóbulo podemos visualizar los esquemas mentales en PNL.

Lóbulo Parietal D.



LÓBULO OCCIPITAL. - Este se encarga de la percepción y reconocimiento de la información visual. Mucho de lo que conocemos lo hemos visto previamente. En PNL cuando imaginamos los eventos que queremos cambiar los podemos mejorar eliminando detalles que nos molestan visualizando otros eventos.

Lóbulo Occipital



En Programación Neurolingüística y en Inteligencia Emocional, todo el córtex cerebral participa ya sea con la memoria, con el lenguaje, con la orientación temporo espacial, con el sistema límbico, con la percepción de la información para dar una respuesta y establecer los cambios deseados a través de la imaginación de nuevos modelos visualizados y ejercitados previamente.

Los lóbulos se ubican en los hemisferios cerebrales derecho e izquierdo y, dependiendo respectivamente de cuál, se habla de especialización o asimetrías funcionales que caracterizan a cada uno y se evidencian en el desempeño de los individuos.

HEMISFERIO DERECHO

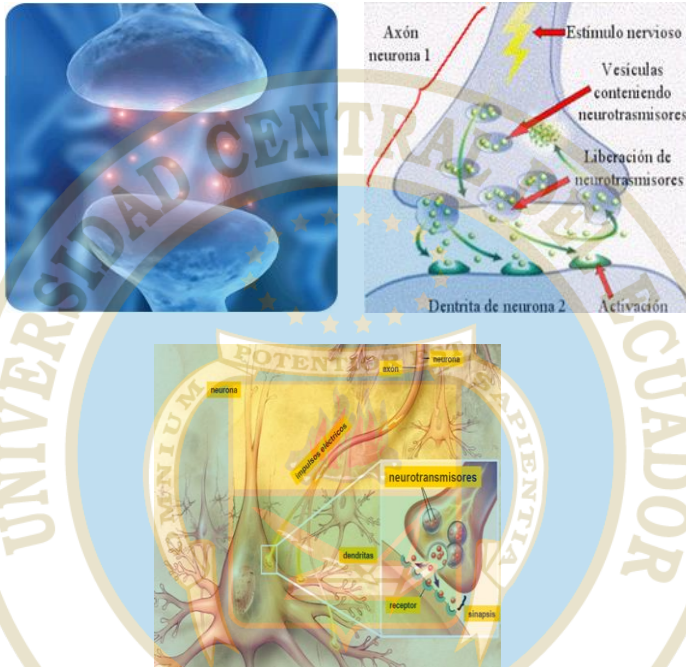
- Imaginativo
- Creativo
- Soñador
- Intuitivo
- Lenguaje no verbal
- Poético
- Simbólico
- Memoria
- Atención

HEMISFERIO IZQUIERDO

- Lógico
- Racional
- Lineal
- Analítico
- Matemático
- Busca explicaciones y justificaciones
- Lenguaje Verbal

Las funciones cognitivas, los estados emocionales, el funcionamiento cerebral se dan gracias a la participación de los neurotransmisores que son mensajeros químicos liberados por las neuronas para establecer sinapsis;

activan o inhiben respuestas; la señal eléctrica se transforma en señal química.



Esta descripción neuroanatómica y funcional le permitirá entender en parte el funcionamiento cerebral, al menos se ha abarcado lo concerniente a las emociones y a la programación neurolingüística.

Las dos están relacionadas por que en las dos participan estructuras cerebrales comunes que son susceptibles de observación y experimentación.

El supuesto básico de la PNL “el mapa no es el territorio”, permite aclarar esta relación entre I.E y PNL.

La realidad o información ingresa al cerebro especialmente a través de los filtros sensoriales (visión y oído), esta información tiene una representación mental (imágenes de sucesos dolorosos, pérdidas, duelos, conflictos no resueltos, entre otros) que constituyen un mapa mental y este es la visión interna de la realidad de cada persona, de cómo cada una registra la información externa.

Lo ideal es entrenarse, educarse para llegar a controlar nuestros comportamientos con el fin de lograr equilibrio, a través de la PNL podemos programar comportamientos guiados por el lenguaje interno; de la misma manera la IE empleará el lenguaje interno, pero también va a requerir de un entrenamiento en el reconocimiento de emociones propias y ajenas para llegar a controlarlas y conseguir homeostasis corporal y mental.

Platón hablaba de que el medio cuyo fin es proporcionar estabilidad, armonía y belleza, es la educación. Nada nos cuesta creer o no creer, lo importante es que, si creemos en algo, en alguien y qué mejor si es en nosotros mismos, podremos apoyar con nuestras capacidades y facultades a los demás para reconstruir el manejo de emociones que nos permitan adaptarnos a todos los cambios existentes desde que somos pequeños en un constante aprendizaje hasta que somos adultos.

La inteligencia emocional se transmite de padres a hijos en base a los modelos comportamentales que los niños observan y con los cuales más tarde se identifican.

Goleman (1996) sostiene que el conocimiento afectivo está muy relacionado con la madurez general, autonomía y competencia social de las personas, y es precisamente la falta de este conocimiento que crea dificultades en las relaciones inter e intrapersonales.

En el tiempo actual de globalización y consumismo, los valores se van debilitando cada vez más, se está dando paso a la imposición, al maltrato, a la agresión, al amedrentamiento, y esto de por sí está aboliendo la capacidad del pensamiento crítico, analítico, de liderazgo proactivo, de planes futuristas, porque en el juego de la vida gana el que más fuerza demuestra y más miedo impone a los demás. Por ello es imperioso que demos a nuestros niños herramientas mentales que les permitan ser propositivos y cuando crezcan formen parte de un sistema de facilitación proactiva, que puedan inferir, que no permitan la sumisión y eviten la corrupción.

Se observa que la razón ha cedido espacios y las emociones han cobrado vida en ocasiones para destruir en otras para sobrevivir, se está perdiendo el sentido de tener emociones para vivir una vida de calidad con libertar, dignidad y armonía que todos nos merecemos.

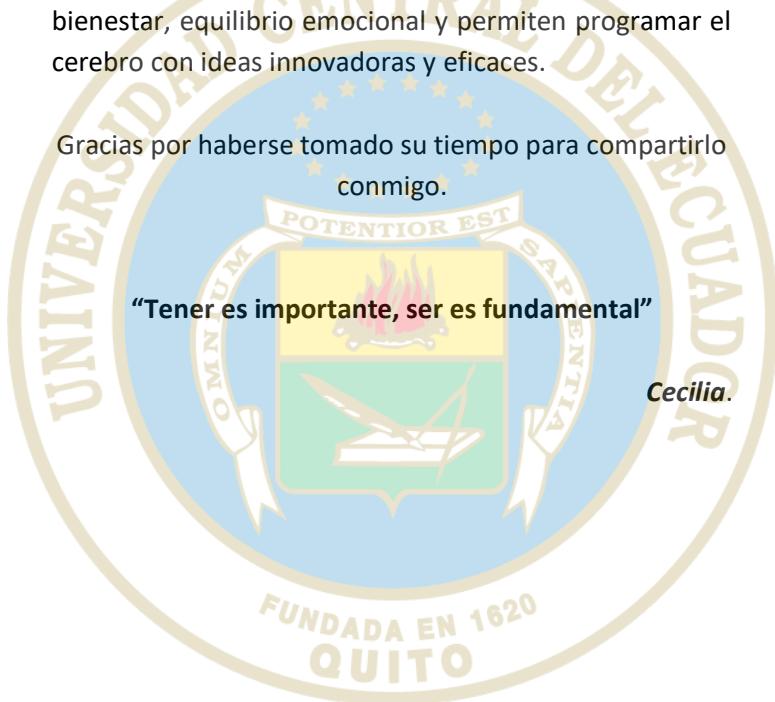
Esta obra no tiene sino la intención de recordarle que usted tiene un potencial personal que debe recobrarlo, que debe mantenerlo y cuidarlo y que es su

responsabilidad entrenarlo constantemente para que las generaciones que le siguen comprendan que sí se puede crear un mundo agradable, basta dar cuidados, protección, no sobreprotección, comunicación de calidad pero sobre todo amor, ternura, afecto, respeto, reconocimiento, dignidad, porque las emociones positivas se cargan de estos aspectos y procuran bienestar, equilibrio emocional y permiten programar el cerebro con ideas innovadoras y eficaces.

Gracias por haberse tomado su tiempo para compartirlo conmigo.

“Tener es importante, ser es fundamental”

Cecilia.



Referencias Bibliográficas

- Alonso, R. (2013). El efecto placebo y el señor enero. Neurociencia. Blog.
Recuperado de:
<https://jralonso.es/2013/02/25/el-efecto-placebo-y-el-senor-enero/>
- Aprender PNL (2011). Milton Erickson y la PNL.
Recuperado de:
<https://aprenderpnl.com/2011/08/milton-erickson-y-la-pnl/>
- Arias, A. (2011). La Neurociencia Computacional en Churchland y Sejnowski (1992). A Parte Rei. *Revista de Filosofía*. 74. marzo 2011.
Recuperado de:
<http://serbal.pntic.mec.es/~cmunoz11/arias74.pdf>
- Bateson, G. (1972). *Pasos hacia una Ecología de la Mente*. Ediciones Lohlé-Lumen. Buenos Aires.
- Benedet, M.J. (2002). *Neuropsicología Cognitiva*. Aplicaciones a la clínica y a la investigación. Fundamento teórico y metodológico de la Neuropsicología Cognitiva. Edita: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
Recuperado de:
<http://neuropsicolog.blogspot.com/2009/04/libro-de-neuropsicologia-cognitiva-pdf.html>
- Bisquerra, R. (2009). *Psicopedagogía de las emociones*. Editorial Síntesis. Vallehermoso-España.
- Carme Junqué y Pujol, J. (1995). La resonancia magnética funcional: una nueva técnica para el estudio de las

bases cerebrales de los procesos cognitivos. *Revista científica Vol. 7, nº 1, pp. 51-60*ISSN. EDICIÓN EN PAPEL: 0214-9915. Universidad de Barcelona.

<http://www.psicothema.com/psicothema.asp?id=9>

56

Coelho, L., Fernández, C., Ribeiro, C., Perea, M.V. (2006). EL MODELO DE ALEXANDER ROMANOVICH LURIA (REVISITADO) y SU APLICACIÓN A LA EVALUACIÓN NEUROPSICOLÓGICA. *REVISTA GALEGO-PORTUGUESA DE PSICOLOGÍA E EDUCACIÓN. N°s 11-12 (Vol. 13) Ano 10°-2006 ISSN: 1138-1663.*

Recuperado de:

<https://core.ac.uk/download/pdf/61900609.pdf>

Cognición-Virtuniversidad (s/f). Cognición.

Recuperado de:

<https://www.virtuniversidad.com/greenstone/collect/ingles/archives/HASH011d/f737226b.dir/doc.pdf>

Desestress, A. (2010). Quién era Henry Ford. Blog

Recuperado de:

<http://historia-abel.blogspot.com/2008/02/quien-era-henry-ford-el-empresario.html>

Dilts, R., Todd, E. (1997). *Aprendizaje Dinámico con PNL*. Ediciones Urano S.A. Barcelona-España.

Domingo, J. (2003). El Proyecto Modular de Jerry Fodor (o sobre el porvenir de otra ilusión). *Anuario de Psicología, vol. 34, no 4, diciembre 2003, pp. 505-571*. Universitat de Barcelona, Facultat de Psicologia. Pdf.

- Estrategias PNL.com (s/f). Los niveles del pensamiento.
Artículos.
Recuperado de:
<https://estrategiaspnl.com/los-niveles-del-pensamiento/>
- Fernández-Abascal y Jiménez, M. (s/f). Psicología de la emoción.
Recuperado de:
<https://www.cerasa.es/media/areces/files/book-attachment-2986.pdf>
- Goleman, D. (1996). *Inteligencia Emocional*. Editorial Grijalbo Mondadori. Barcelona-España.
- Goleman, D., Boyatzis, R. (2008). La inteligencia social y la biología del liderazgo. *Revista Dialnet*. Vol. 86, N° 9, 2008, págs. 86-95.
Recuperado de:
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2704182>
- Google (2013). Frases célebres de varios autores.
Imágenes. Google imágenes.
- LeDoux, J. (1999). *El Cerebro Emocional*. Ariel- Planeta. Barcelona-España.
- López, P.R.(s/f). Idea de constructivismo. Periodismo. Universidad de Chile.
Recuperado de:
<http://periodismo.uchile.cl/cursos/psicologia/constructivismo.pdf>
- Meza, E., Soriano, Á. (2004). Síndrome Prefrontal: Estudio Neuropsicológico y Psiquiátrico de un caso.

Revista de Especialidades Médico-Quirúrgicas, vol. 9, núm. 1, enero-abril, 2004, pp. 62-65. Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado México, México.

Recuperado de:

<https://www.redalyc.org/pdf/473/47390110.pdf>

Nardi, B., Capecci, I., Fabri, M., Polonara, G., Salvolini, U., Bellantuono, C., Moltedo, A. (2008). Estudio mediante imagen funcional de resonancia magnética (fMRI) de las activaciones emotivas correlacionadas a la presentación de rostros extraños o del propio rostro en sujetos con personalidad inward y outward. *Revista Scielo.conicyt.cl.pdf*.

Recuperado de:

<https://scielo.conicyt.cl/pdf/rchnp/v46n3/art02.pdf>

New Scientist. (2011). Sana tu cuerpo con tu mente. *Revista New Scientist*. Jo Marchant editora.

Recuperado de:

<http://pijamasurf.com/2011/09/sana-tu-cuerpo-con-tu-mente-la-ciencia-se-rinde-ante-el-poder-curativo-del-pensamiento/>

News Medical. Life Sciences. (s/f). ¿Cuál es la dopamina?

Recuperado de:

<http://www.news-medical.net/health/What-is-Dopamine-%28Spanish%29.aspx>

Peiró, E. (s/f). Conceptos Básicos e Introducción a la P.N.L. Instituto de Formación Profesional CBTech

Recuperado de:

http://www.aprender21.com/demos/demo_curso_pnl.pdf

Salinas, R. (2010). 10 reglas fundamentales para tener éxito en los negocios. Blog.

Recuperado de:

<http://www.ricardosalinas.com/blog/blogmaster>

ScienceDirect (s/f). Teorías de la emoción. Cap.1 Una teoría psicoevolucionaria general de la emoción.

Recuperado de:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B9780125587013500077>

Sotillo, R. (2012). Qué es la PNL. Blog

Recuperado de:

<http://silvemotions.blogspot.com/2012/08/que-es-la-pnl.html>

Urdiain, R. (2009). 10 claves del éxito según Benjamín Franklin. *Revista SoyEntrepreneur*.

Recuperado de:

<https://www.entrepreneur.com/article/261621>

