

1. INTRODUCCIÓN A LA PNL

1.1. MEMORIA, EMOCIÓN Y APRENDIZAJE

El **proceso de aprendizaje** es un ejercicio que no solo depende de la capacidad intelectual, ya que la emoción contribuye de una manera muy importante en dicho proceso; no solo en la manera con la que llega la información al cerebro, sino también en la adquisición y consolidación de los conocimientos.

Está demostrado científicamente que se adquieren los conocimientos con mayor eficacia cuando el estado de las personas es el adecuado. El estado es el conjunto que conforma la experiencia humana en una situación determinada, esto es: procesos intelectuales, emocionales y físicos que se producen en dicha situación.

Hay emociones que contribuyen a mejorar el proceso de aprendizaje y emociones que, por el contrario, dificultan ese proceso:

Emociones que dificultan el proceso de aprendizaje:

- **Verdades universales:** “esto es así” “esto lo sé”.
- **Superioridad:** “lo conozco todo”, “sé todo lo que necesito saber sobre ese tema”, “sé más que muchos sobre esto”.
- **Desconfianza:** “no llegaré a aprenderlo nunca”.
- **Percepción de complejidad:** “es muy confuso para mí, no lo entiendo, no me gusta”.
- **Repulsión:** “es nuevo para mí, no lo quiero aprender”.

Emociones facilitadoras del aprendizaje:

- **Motivación/pasión por aprender:** “me encanta aprender cosas nuevas”, “me apasiona ese tema, voy a indagar más”.

El neuroanatomista español Santiago Ramón y Cajal (1852) fue un médico español natural de Navarra, especializado en Histología y Anatomía Patológica. Obtuvo el

premio Nobel de Medicina en 1906 por descubrir los mecanismos que gobiernan la morfología y los procesos conectivos de las células nerviosas. Fue esta una revolucionaria teoría en la época que empezó siendo llamada la “doctrina de la neurona”, cuya base consiste en que el tejido cerebral está compuesto por células individuales. Ramón y Cajal descubrió, entre muchas otras cosas, que las neuronas se extendían para establecer conexiones nuevas con otras neuronas, tanto en el desarrollo como en el aprendizaje.

Por otro lado, las últimas investigaciones sobre aprendizaje y memoria esclarecen que la emoción influye directamente en la memoria, esto es que un acontecimiento que esté acompañado de una emoción se consolidará mejor y consecuentemente lo recordaremos con mayor facilidad. Por lo tanto, una emoción tan importante como es la **motivación**, es crucial para la asimilación de los conocimientos, para consolidarlos, interiorizarlos y después aplicarlos. Por ello, la primera premisa para comenzar a aprender en este curso es la motivación por aprender.

- **Autopercepción realista:** “aún me queda mucho por aprender”.
- **Autoestima:** “sé que puedo aprender esto”.
- **“Open mind”:** “los nuevos conocimientos me enriquecen, me ayudan a percibir el mundo desde muchos puntos de vista”.
- **Relajación:** “aunque sea nuevo para mí y me confundo, espero, con el tiempo, comprenderlos mejor”.



Práctica: Memoria, aprendizaje y emoción

1. Escoge una situación en la que hayas aprendido algo. A continuación cierra los ojos y viaja a ese instante, como si lo estuvieras volviendo a vivir. Imagina el lugar donde te encontrabas, la gente con la que estabas, la temperatura que hacía, la hora del día que era. Intenta escuchar la información en forma de sonido que entraba en tus oídos, intenta volver a experimentar las sensaciones y emociones

que sentiste al recibir la información. A continuación, abre los ojos y responde las siguientes preguntas:

- a. ¿Quién o qué te motivó a iniciar ese aprendizaje?
- b. ¿Cuál era tu estado emocional?
- c. ¿Cómo describirías el resultado obtenido?

Repite el ejercicio con 3 situaciones en las que hayas aprendido algo.

2. Escoge una situación en la que no pudiste aprender algo, aunque te esforzaste. A continuación, realiza el mismo procedimiento que en el ejercicio 1 y repítelo 3 veces.
3. Finalmente, compara los resultados en ambas situaciones y reflexiona respondiendo las siguientes cuestiones:
 - a. ¿Qué ha facilitado el aprendizaje? ¿Qué ha dificultado el aprendizaje?
 - b. ¿Qué conclusiones saco para futuros procesos de aprendizaje?
 - c. ¿Tenía el estado adecuado en todas las situaciones? ¿Cuál era el estado en las situaciones en las que no adquirí los conocimientos adecuadamente?

1.2. ¿QUÉ ES LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA?

Según O'Connor, J. y Seymour, J. (1992), la PNL es "*el arte y la ciencia de la excelencia personal*". Estos autores afirman que es arte porque cada ser humano da su toque único y personal a lo que está haciendo, y que es ciencia porque ha habido un método y un proceso para descubrir los modelos empleados por individuos sobresalientes en un campo para obtener resultados óptimos. Este proceso es al que llaman **modelar**, y los modelos, habilidades y técnicas descubiertas tienen un uso cada vez mayor en todos los ámbitos y disciplinas, ya que ayudan a conseguir una comunicación más efectiva, a tener mayor desarrollo personal y a acelerar el aprendizaje. Por otro lado,

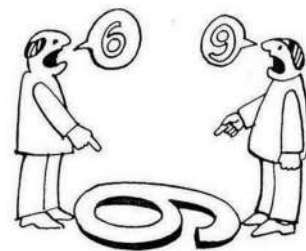
O'Connor y Seymour consideran la PNL como una habilidad práctica que crea los resultados a los que las personas realmente quieren y pueden llegar.

Existe la creencia que los seres humanos interpretan el mundo de la misma manera. A partir de esta premisa se forman diversas creencias, percepciones y sensaciones erróneas que desembocan en frustración, enfados, decepciones y prejuicios. Desde la PNL se quiere desarrollar una premisa contraria a lo anterior, cada persona tiene un mapa sobre cómo es la realidad. Dicha realidad es cambiante y diferente en cada individuo, y es susceptible de interpretaciones y aprendizajes.

Pensemos por un momento en esta manzana. Para empezar, sabemos que es un vegetal comestible y que pertenece a la familia de las frutas. En este caso es roja, aunque hay una gran variedad de especies que varían en formas, colores, sabores, olores y texturas. Todos estamos seguros que es una manzana, sabemos



que es roja, que tiene una forma semi-ovalada, que la piel es lisa y suave, que tiene una textura áspera cuando la masticamos, y además conocemos el olor y su dulce sabor. Sin embargo, ¿cómo sabemos a ciencia cierta que estas características son reales? ¿Podemos tener certeza absoluta de la existencia de una realidad física? ¿Qué ocurriría si os dijeran que aún está por verificar si la realidad es tal y como la percibimos? Hoy en día los científicos que estudian la percepción, han comprobado que la realidad percibida es una posible interpretación de la realidad física. De manera que puede ser que esta manzana en realidad no sea roja sino que tú la estás percibiendo e interpretando como roja. De hecho, se sabe que hay muchas especies animales que no perciben los colores como los seres humanos. Esto mismo lo podemos extrapolar a otros conceptos como podría ser la belleza, pues hay tantas interpretaciones de este concepto como habitantes en el planeta.



La PNL es el estudio de la conducta humana entendida como una experiencia totalmente subjetiva, y de un conjunto de técnicas específicas que reorganizan dicha experiencia, con la intención de llegar a un objetivo determinado,

definido y establecido. Toda la información del mundo exterior nos llega a través de los sentidos u órganos sensoriales: vista, oído, olfato, gusto y tacto. Esta información viaja por el sistema nervioso hasta llegar al cerebro donde será percibida, interpretada y procesada. La PNL es el estudio de cómo organizamos toda esta información que llega al cerebro a través de los sentidos, cómo percibimos el mundo a través de la interpretación de la misma y cómo en cada individuo esta interpretación es diferente y depende de muchos factores ambientales y físicos. La PNL también se puede definir como un conjunto de herramientas creadas a través de esta manera de entender la conducta humana. Estas herramientas se pueden aplicar en cualquier interacción humana y en cualquier contexto. Según Sambrano (1997) la PNL se refiere a:

- La PNL tiene la habilidad de hacer al ser humano crecer, obteniendo como resultado una mejor calidad de vida.
- Presenta un enfoque práctico y potente para lograr cambios a nivel personal debido a que posee una serie de técnicas que permiten que el individuo adquiera una conducta deseada.
- Se concibe como una poderosa herramienta de comunicación y sincronización, puesto que a través del proceso de comunicación se puede dirigir el cerebro para lograr resultados óptimos.
- Es esencialmente un modelado. Los especialistas que desarrollaron la PNL estudiaron a quienes hacían las cosas de manera excelente, encontraron cuál era su fórmula y proporcionaron los medios para repetir la experiencia.
- La PNL es una actitud. La actitud de “voy a lograrlo”.
- Va más allá de un simple conjunto de herramientas. Se origina a través de la lingüística, la terapia Gestalt, la semántica en general, el dominio corporal, cognitivo y emocional.

1.3. ORIGEN, EVOLUCIÓN Y DESARROLLO

La PNL se origina en 1973, en la Universidad de Santa Cruz, cuando John Grinder (lingüista) y Richard Bandler (matemático), ambos doctores en psicología, deciden emprender un estudio sobre la excelencia en la comunicación. Lo hacen a través del estudio del exitoso desempeño en sus resultados de tres destacados terapeutas: Fritz Perls, innovador en la escuela Gestalt; Virginia Satir, prestigiosa terapeuta familiar; y Milton Erickson, reconocido hipnoterapeuta. Grinder y Richard querían conseguir con el estudio de estas personalidades un modelo que cualquier persona pudiera aprender y aplicar. Entre otras cosas descubrieron que el éxito de estos profesionales no dependía de las teorías o escuelas a las que pertenecían, sino de la calidad de su práctica, y que además, a pesar de poseer personalidades tan distintas, utilizaban patrones similares en lo esencial. Identificaron estos patrones, los analizaron, reformularon y reconstituyeron para acabar construyendo un modelo aplicable a diversos contextos terapéuticos.

La PNL comenzó entonces a ser utilizada por pedagogos para mejorar los procesos de enseñanza-aprendizaje, también por los psicólogos como un método para aplicar la terapia de manera eficaz y efectiva. Y de este modo este modelo se fue extrapolando a un sinnúmero de contextos y disciplinas: médicos, abogados, vendedores, comerciales, directivos, psicopedagogos, educación especial, profesionales de RRHH, coaches, etc. Todas ellas reconocieron la PNL como una herramienta eficazmente demostrada para cualquier situación comunicativa y cualquier contexto con un fin concreto: entrevistas, *meetings*, clases, seminarios, discursos, negociaciones, etc.

1.4. ETIMOLOGÍA: SIGNIFICADO DE "PNL"

La PNL está conformada por los siguientes motes: programación, neuro y lingüística. Pasemos entonces a conocer el significado de cada uno de ellos, para comprender mejor a qué nos referimos cuando hablamos de PNL.

- **Programación:** El verbo programar se refiere a la organización y planificación eficaz de las diferentes partes de un proceso para obtener un resultado

deseado optimizando los recursos. La PNL estudia cómo se organiza el ser humano mentalmente, las experiencias sensoriales y lingüísticas para conseguir un objetivo específico. En otras palabras, se trata de saber cómo se estructura el pensamiento, la conducta y la emoción, y entender cómo se ha programado para poderlo reprogramar.

- **Neuro:** Todo comportamiento proviene de procesos mentales neurológicos. Tomamos contacto con el mundo a través del procesamiento de la información que proviene de los órganos sensoriales que pertenecen a los cinco sentidos: visual, olfativo, gustativo, cinestésico (sensaciones internas y externas) y auditivo. Esta información la interpretamos, le damos significado según nuestro mapa conceptual y emitimos una respuesta emocional y comportamental.
- **Lingüística:** El cerebro de los animales y concretamente, el de los humanos, es el principal órgano que regula el comportamiento. La función principal de este órgano, desde el punto de vista psicofisiológico, es la supervivencia de la especie. Para ello, desde sus inicios hasta su evolución actual, el cerebro ha desarrollado innumerables mecanismos que permiten al ser humano adaptarse al medio en el que vive, aprendiendo y resolviendo problemas complejos. Y esto lo consigue a través de una herramienta que nos diferencia del resto de las especies animales por su complejidad: *el lenguaje*. Las personas utilizan el lenguaje para ordenar las ideas y conceptos, para comunicarse con sí mismos y con los demás, como un proceso que tiene una representación, orden y secuencia específicos. Los procesos neurológicos se codifican en forma de palabras, las palabras crean conceptos, estos crean ideas y teorías, y con ello se conforma la visión de la realidad.

1.5. LOS ORÍGENES DE LA PNL:

The Wild Days: NPL from 1972 to 1981 by Terrence L. McClendon

“The Wild Days” es una obra escrita por el profesor Terrence Lee McClendon, en la cual narra su cercana experiencia con los padres de la PNL John Grinder y Richard Bandler al emprender la enriquecedora aventura del desarrollo y evolución de la PNL. Es importante conocer esta historia para comprender el espíritu y la esencia de los inicios de este método. El mismo McClendon afirma que hay que conocer a los padres de la PNL para una comprensión más profunda, su carismática personalidad y su pasión por la ciencia del estudio del comportamiento.

Todo se inicia en Santa Cruz, California (USA), y concretamente en la Universidad de California (USC). Allí mismo nace la PNL en el año 1973. Richard Bandler, en ese mismo año, era estudiante de dicha universidad y asistía a clases de filosofía, matemáticas, lógica y ciencias computacionales. Una tarde de ese año, estuvo inmerso en una acalorada discusión en la clase de “Interpretación de Documentos Personales” sobre la falta de pragmatismo de los cursos de psicología de la universidad, en la que afirmó: *"They should be teaching something more practical for people such as Gestalt Therapy"* (“Deberían enseñar cosas más prácticas para la gente, como la terapia Gestalt”).

En esa época Bandler estaba muy interesado en la terapia Gestalt, terapia familiar, *Rolfing* y otras psicoterapias. El método de Integración Estructural o Rolfing® debe su nombre a la Dra. Ida P. Rolf, nacida en Nueva York (EEUU) en 1896, licenciada en Química en el Barnard College y doctora en Bioquímica en la Facultad de Medicina y Cirugía de la Universidad de Columbia. El Rolfing es una práctica aplicada al cuerpo humano por un profesional cualificado que habitualmente se realiza en series de 10 sesiones con el objetivo de aumentar el bienestar mental y físico. El Rolfing es beneficioso para un amplísimo grupo de personas y condiciones físicas, además de contribuir con el aspecto preventivo de la medicina actual.

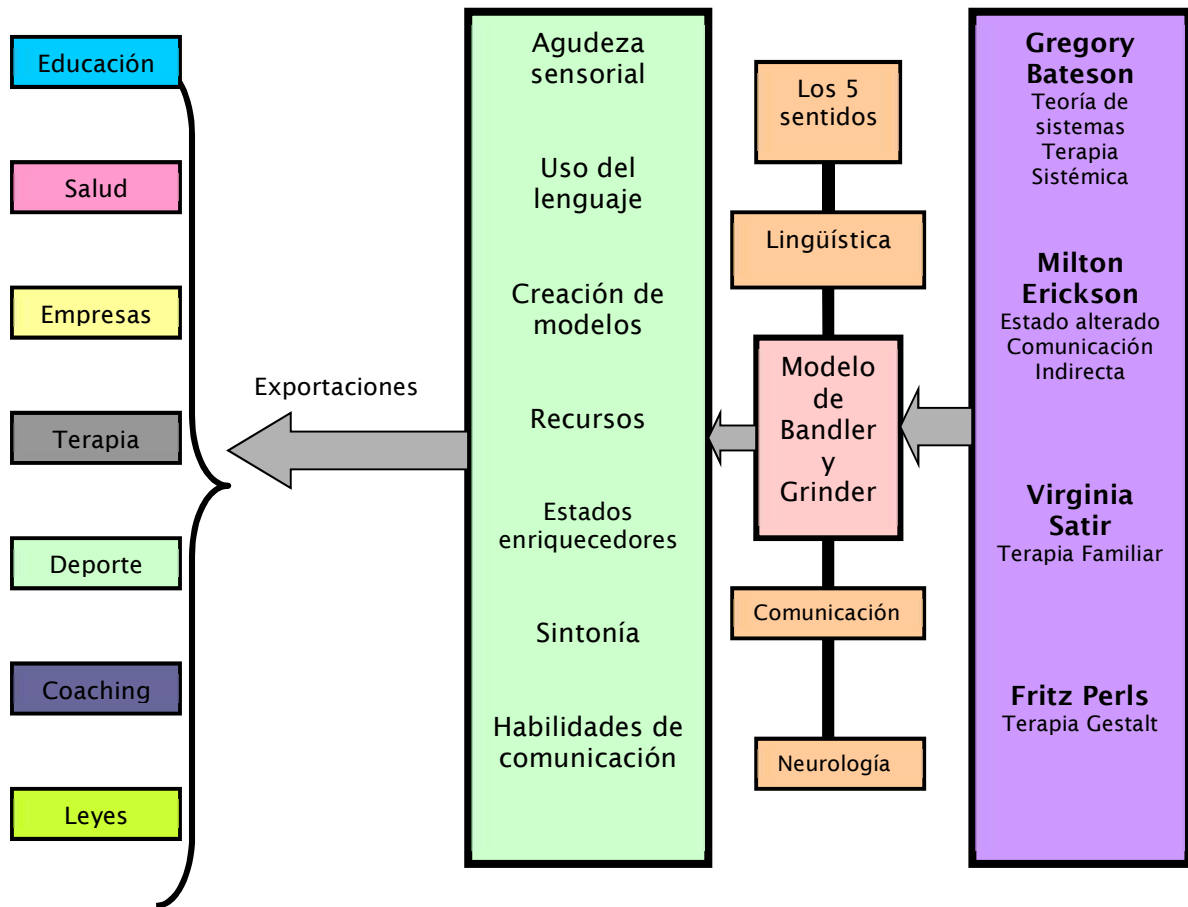
Bandler, decepcionado por los diferentes cursos y actividades, decidió crear su propio programa para un seminario con el mismo valor curricular que una clase regular y la relacionaba con la terapia Gestalt. El único requisito para poder emprender su proyecto era la supervisión de un profesor titular.

El profesor que le ofreció supervisión fue John Grinder, quien había estudiado las teorías de Noam Chomsky y la sintaxis del lenguaje. Grinder había servido al ejército en USA participando como intérprete en varias operaciones encubiertas puesto que dominaba varios idiomas. En una de sus misiones estuvo en África, así que dominaba el Suahili.

Al iniciar las actividades de la clase de Bandler, Grinder se dio cuenta del talento que poseía, así que decidió enseñarle todo lo que sabía sobre la estructura del comportamiento humano y le prometió modelarlo. Con la directriz de modelar a los genios de la comunicación, Bandler y Grinder comenzaron el arduo estudio de analizar el material en audio y vídeo de gente exitosa en acción. Algunos de los genios fueron: Fritz Perls, Virginia Satir y Milton Erickson.

Gracias a estos cursos impartidos por John y Richard nacieron otros grupos de experimentación y práctica de las técnicas provenientes de la terapia Gestalt y de la terapia familiar de Satir. Estos grupos gozaban de la participación de autores reconocidos hoy en día por su reconocido trabajo en el campo de la PNL: Leslie Cameron, Maribeth Anderson, Frank Pucelik, Byron Lewis, Judith DeLozier, Franck Pucelik, Terrence L. McClendon, David Gordon, Steve Gilian y Robert Dilts.

Cuadro de la PNL (Fuente: Introducción a la PNL de Joseph O'Connor y John Seymour)



1.6. PERCEPCIÓN Y APRENDIZAJE

1.6.1 Psicobiología: percepción y acción

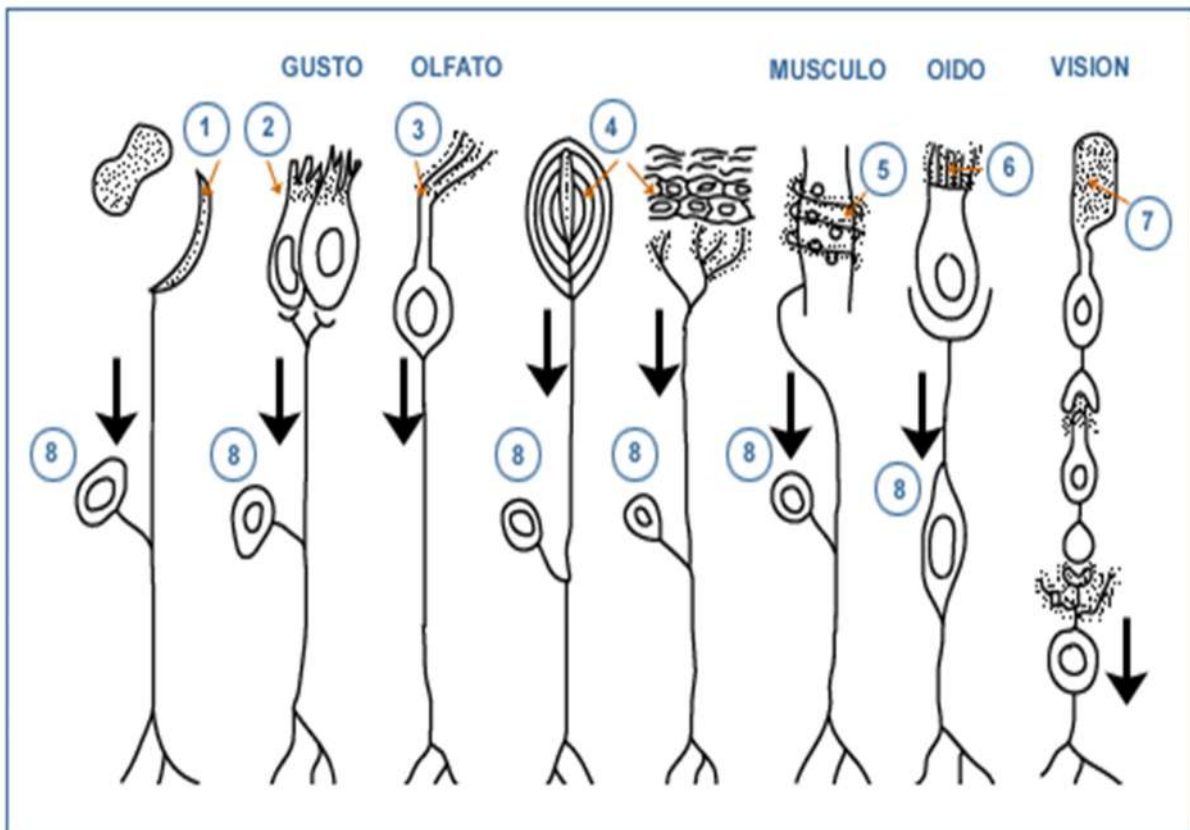
Rosenzweig, M., Breedlove, M. y Watson, N. (2005), inician así su capítulo sobre los principios generales de la percepción de los seres humanos:

“La luz del sol nos calienta la piel y nos estimula los ojos. Un coro de sonidos, desde los ruidos que hacen los insectos hasta las entusiastas interpretaciones de los cantantes de ópera, nos excita los oídos. El viento dobla el vello de nuestra piel y transporta los olores que nos resultan agradables o desagradables. Los alimentos que comemos afectan a los receptores de la boca, el estómago y el cerebro. Una gran variedad de energías y sustancias que hay a nuestro alrededor nos estimulan los sentidos y procuran al cerebro un inmenso despliegue de informaciones sobre sucesos externos e

internos. El éxito de un animal, incluidos los seres humanos, a la hora de acometer las tareas de supervivencia depende de su capacidad para construir representaciones fiables de las características físicas del entorno. No obstante, en la mayoría de los casos los sistemas sensoriales no copian o reflejan pasiva y servilmente los estímulos que inciden en ellos, sino todo lo contrario. El éxito evolutivo requiere mucha más acción selectiva. Para cualquier especie, los sistemas sensoriales construyen sólo representaciones parciales y selectivas del mundo”.

Recibimos toda la información del mundo exterior a través de los diferentes órganos sensoriales. La facultad que posee el ser humano para detectar, reconocer y evaluar estos estímulos que recibimos del exterior depende de las características de los sistemas sensoriales, los cuales contienen unos receptores especializados (imagen en la siguiente página) para detectar determinadas energías. Estos receptores especializados se sitúan en los diferentes sistemas: mecánico (tacto, audición, músculo, etc.), fótico (visión), térmico (frío, calor), químico (olor, gusto), etc.

De este modo, la información viaja desde la superficie sensorial hasta los niveles más altos del cerebro donde será procesada; el cerebro entonces podrá emitir la respuesta correspondiente. Por lo tanto, todo lo que pensamos es producto de nuestras percepciones, y lo que procesamos mentalmente está construido con secuencias de lo visto, oído y sentido, que a su vez lo organizamos de manera subjetiva. De esta manera es como se elaboran las representaciones internas, en el momento que se les da un significado (utilizando la información que ya tenemos previamente aprendida en nuestro cerebro) emergen los estados internos.



1. Célula sensorial del corpúsculo carotideo sensible a estímulos químicos.
2. Célula gustativa a moléculas presentes en los alimentos.
3. Neurona olfativa sensible a odógenos.
4. Corpúsculo de Pacini, sensible a estímulos mecánicos de presión
5. Terminales nerviosos de la piel sensibles a estímulos nocivos que provocan dolor.
6. Células pilosas del oído interno sensibles a las ondas inducidas por los estímulos acústicos.
7. Células de la retina (conos o bastoncitos) sensibles a los efectos de la luz.
8. Primera neurona de la vía sensorial de mecanorreceptores de elongación presente en el huso muscular (músculo esquelético).

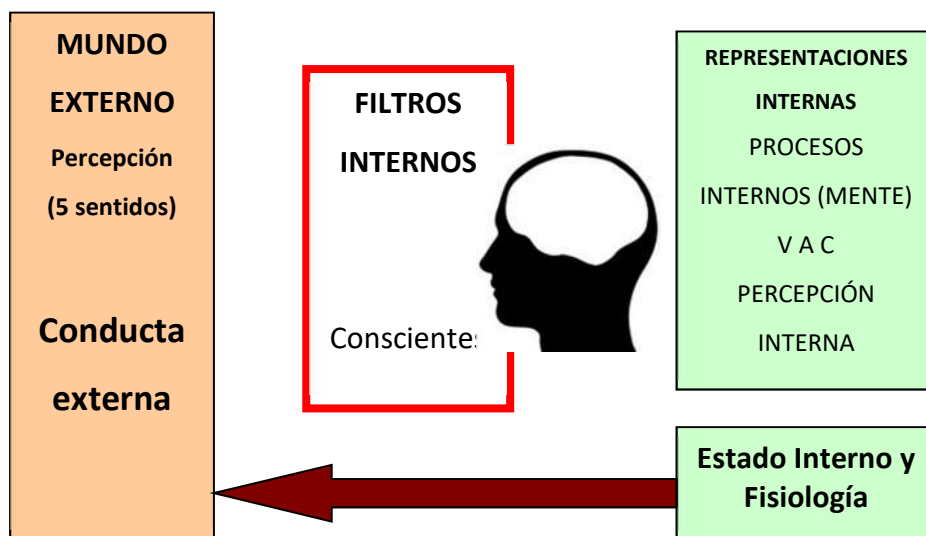
1.6.2 Experiencia subjetiva

Teniendo en cuenta que la realidad objetiva se refiere al hecho en sí, la que va a influir en nuestra vida, la interpretación que hagamos de ella recibe el nombre de “experiencia subjetiva”, que no es otra cosa que la interpretación personal de algo real que se convierte en nuestra propia realidad después de un proceso mental.

PROCESO DE CONSTRUCCIÓN DE LA EXPERIENCIA SUBJETIVA

1	En el exterior nos impactan estímulos y suceden acciones que captamos a través de nuestros sentidos (órganos sensoriales).
2	Esta información es filtrada (filtros psicofisiológicos y cognitivos: información previa, aprendizajes, experiencias, creencias culturales, etc.) y llega a las partes del cerebro que se encargan del procesamiento de la información y se crea una representación interna de lo que hemos percibido y observado, otorgándole significado .
3	Después de esta representación interna y del significado, le sucede una respuesta fisiológica (calor, frío, palpitaciones, temblores, activación o movimiento) que percibimos a través de otros receptores internos.
4	Como resultado a lo anterior surge un estado interno : emoción o sentimiento.
5	Por último, en concordancia a nuestro estado interno llevamos a cabo una respuesta adaptativa conductual (puede ser desde llorar, reír, hablar, gritar, hasta una acción más compleja como tomar una decisión).

ESQUEMA DEL PROCESO DE CONSTRUCCIÓN DE LA EXPERIENCIA SUBJETIVA

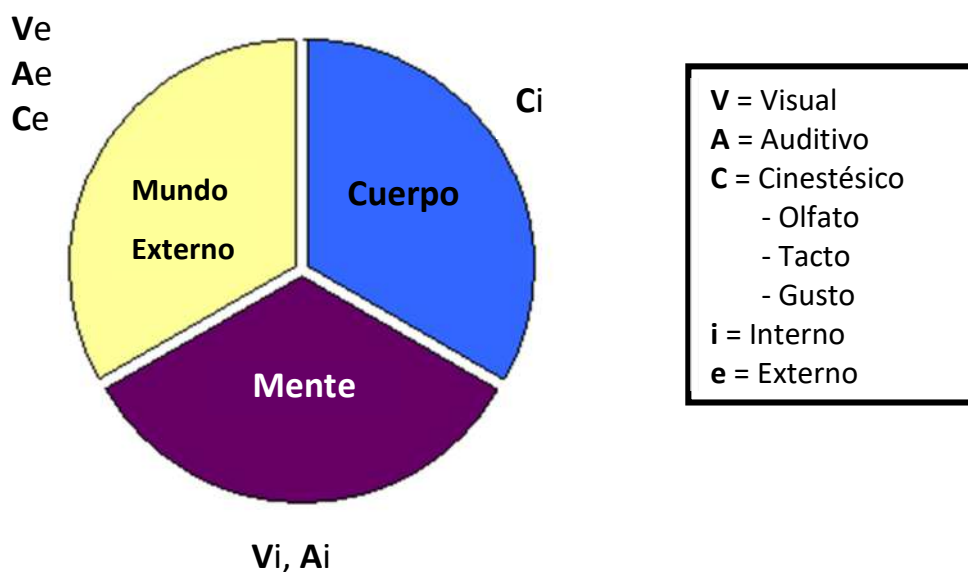


1.6.3. Estructura de la evidencia sensorial

La PNL define, simplifícadamente, la experiencia humana de la siguiente manera:

- **Percepción y comportamientos externos (mundo exterior):** todo aquello que el ser humano percibe a través de los órganos sensoriales de la vista, oído, gusto, tacto, etc. Por ejemplo: “ahora mismo estoy leyendo este manual, sentado en una silla, con un subrayador en la mano y escuchando música”.
- **Percepción interna (cuerpo):** señales provenientes del cuerpo que puedo experimentar en un momento dado. Por ejemplo: “siento unas cosquillas en el estómago cuando pienso en el premio que me van a entregar por haber ganado”.
- **Procesos internos (mente):** se refiere a las imágenes, diálogos internos y a las evaluaciones que se experimentan en un momento determinado. Por ejemplo: “Siento una presión en el pecho muy grande (opresión), me siento mal y nervioso, no voy a llegar, como siempre, tengo palpitaciones y no puedo dormir (ansiedad)”.

MAPA DEL MUNDO DE LA PNL



1.6.4. La percepción: los tres canales de la PNL

Como se muestra anteriormente, percibimos el mundo principalmente a través de los 5 sentidos: Vista, Oído, Olfato, Gusto y Tacto. La PNL los agrupa en: VISUAL, AUDITIVO y CINESTÉSICO

5 S E N T I D O S	Vista	Visual	3 C A N A L E S
	Oído	Auditivo	
	Tacto	Cinestésico	
	Gusto		
	Olfato		

1.6.5. Mapas y filtros

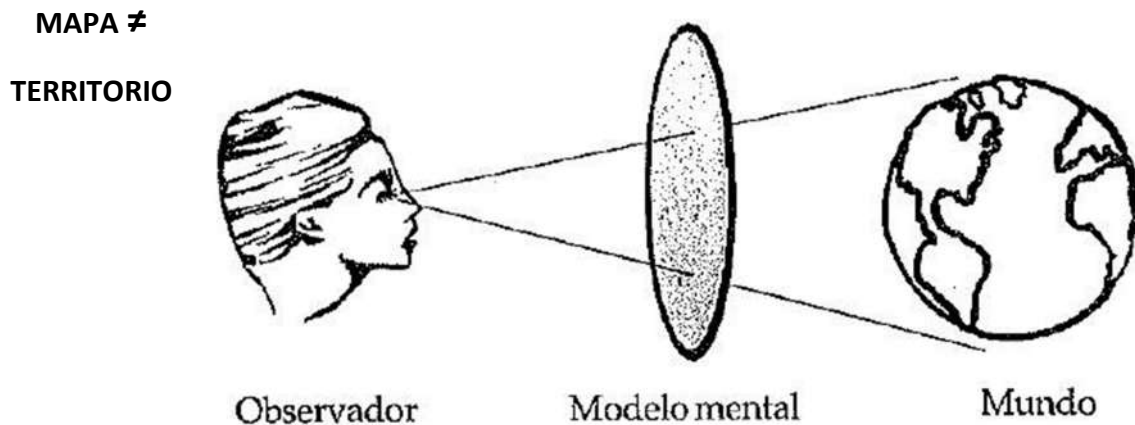
“No son los hechos objetivos mismos los que perturban la dinámica del alma, sino lo que pensamos sobre esos hechos”.

Epicteto

Sea como sea el mundo exterior, usamos los sentidos para explorarlo y delimitarlo. El mundo es una infinidad de posibles impresiones sensibles, y solo somos capaces de percibir una pequeña parte de él. La parte que podemos percibir es posteriormente

filtrada por nuestra experiencia única, la cual se construye a través de la cultura, lenguaje, creencias, valores, intereses y suposiciones. Cada uno vive en su realidad única, constituida por sus propias impresiones sensibles y experiencias individuales de la vida, y actuamos de acuerdo a los que percibimos: nuestro modelo del mundo (O'Connor, J., Seymour, J., 2007).

O'Connor *et al.* afirman que el mundo es tan vasto y rico que para darle sentido tenemos que simplificarlo. Hacer mapas es una buena analogía para lo que hacemos; es la manera como damos significado al mundo. Los mapas son selectivos, dejan de lado información al mismo tiempo que la brindan, y son de un valor incalculable para explorar el territorio. El tipo de mapa que un individuo haga dependerá de lo que este vea y a donde quiera llegar. El ser humano hace caso a aquellos aspectos del mundo que le son de interés e ignora el resto. Así mismo, los filtros que ponen las personas en sus percepciones determinan en qué clase de mundo vivimos.

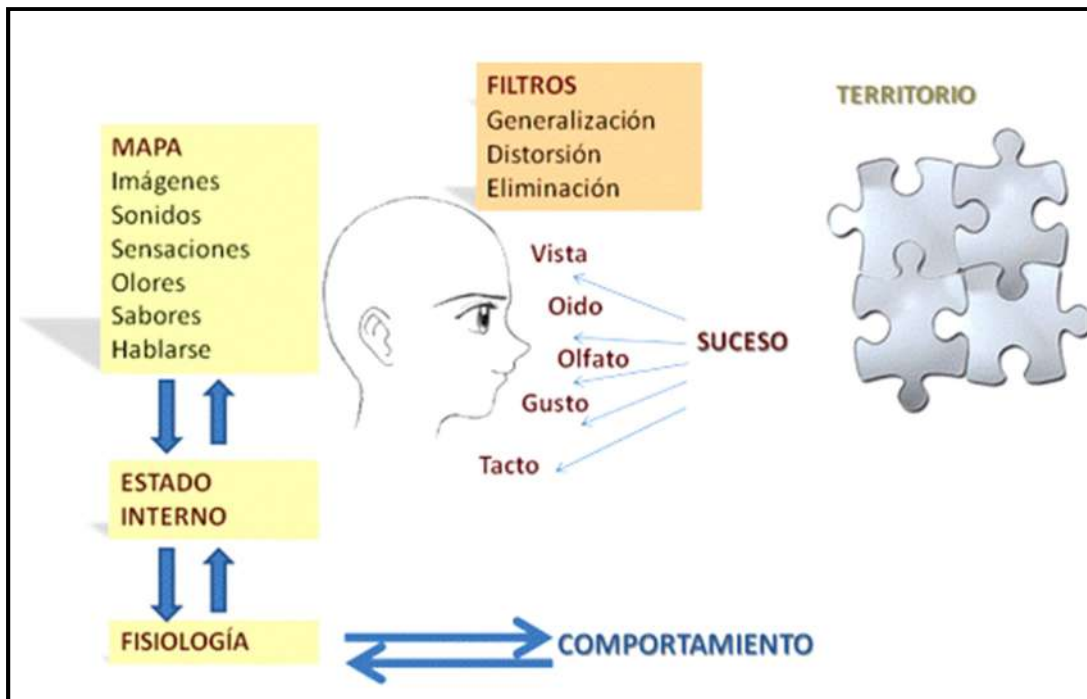


1.6.6. Omisiones, generalizaciones y distorsiones

El mundo es muy complejo y por ello se necesitan una serie de estrategias para simplificarlo y filtrarlo. Estos filtros que se aplican al percibir la realidad se manifiestan a través de tres mecanismos: las omisiones, generalizaciones y distorsiones. El objetivo de estos mecanismos es prestar atención a una parte de toda la información que nos llega a los diferentes órganos sensoriales, de manera que prestamos atención a cierta información y **omitimos o eliminamos** otra. Esto nos ayuda a reducir o simplificar la

realidad exterior a unas dimensiones en las que podemos sentirnos seguros de controlar.

- **Generalización:** Es un proceso por el cual algunos elementos del modelo de la persona se desprenden de la experiencia original y llegan a representar una categoría total (Carrión, S., 2014, p. 23). Mediante la generalización, creamos nuestros modelos mentales y tomamos una experiencia aprendida como modelo que es representativo de un grupo de experiencias.
- **Distorsión:** Es el procedimiento que nos permite hacer alteraciones y deformaciones en nuestra experiencia de los datos sensoriales que percibimos. (Carrión, S., 2014, p. 23).
- **Omisión o eliminación:** En esta desviación lo que hacemos es prestar atención de forma selectiva a ciertas dimensiones de nuestra experiencia, al tiempo que excluimos otras. La eliminación reduce el mundo a dimensiones que nos sentimos capaces de manejar. Seleccionamos la información que atendemos y que percibimos, y la filtramos según nuestro estado, nuestros intereses, nuestros mapas, etc.



Recibimos la información a través de los sentidos y la filtramos por medio de los recuerdos y experiencias, a continuación generalizamos, omitimos o distorsionamos parte de dicha información. En base a los valores, creencias y expectativas, construimos un mapa interno e individual, elaborado por medio de imágenes, sonidos y sensaciones que representarán la realidad individual y el territorio.

Uno de los creadores de las Leyes de la Gestalt o Leyes de la Percepción afirmó lo siguiente:

“El todo es mayor que la suma de sus partes”.

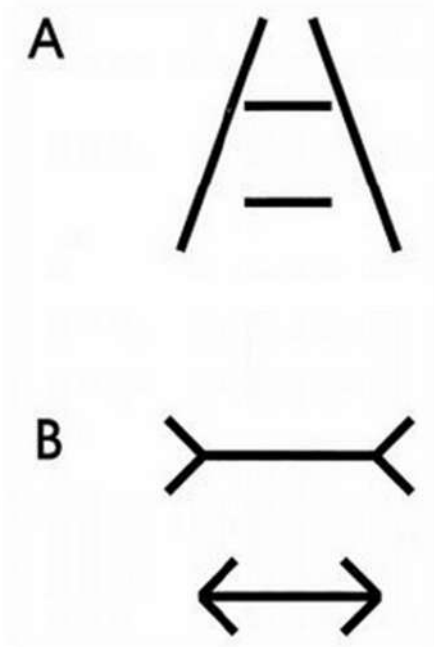
Wolfgang Köler

Es un importante axioma que explica una premisa básica sobre la percepción, y es que los elementos por separado tienen menos sentido y/o significado que la unión de dichos elementos.

La psicología **Gestalt** es una corriente de la psicología que surgió en Alemania en el siglo XX. Los padres de dicha corriente son Max Wertheimer, Wolfgang Köhler, Kurt Koffka y Kurt Lewin. El término Gestalt, que significa forma y/o figura, fue introducido por un filósofo alemán. La premisa básica de esta corriente es que **el cerebro humano organiza los elementos percibidos en forma de configuraciones (*gestalts*) o totalidades**, y esto lo hace a través de ciertas leyes de la percepción.

Distorsiones y generalizaciones

1. En estos dos dibujos (A y B) ¿Qué palo es más largo?



Lo cierto es que en ambos dibujos tanto el palo de arriba como el de abajo miden exactamente lo mismo. El contexto hace que veamos una diferencia entre ambos.

2. ¿Qué ves en cada figura?

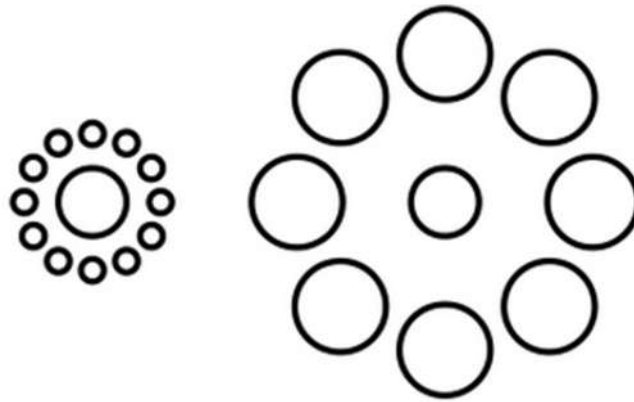
¿Un señor con gafas o una mujer desnuda?



¿Una anciana o una mujer joven?

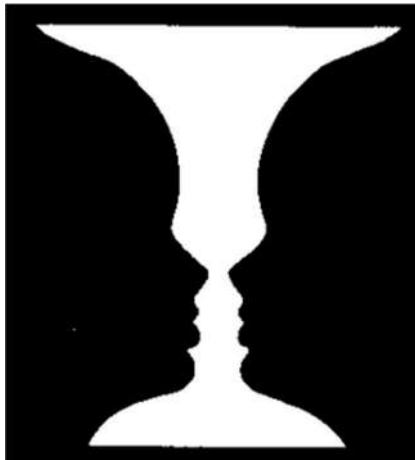


3. ¿Cuál es el círculo del centro que tiene un mayor diámetro?



Ambos miden exactamente lo mismo.

4. ¿Qué vemos en esta figura?



1.6.7. Aprendizaje

“(...) un proceso de cambio relativamente permanente en el comportamiento de una persona generado por la experiencia”.

Feldman, 2005

“El aprendizaje implica adquisición y modificación de conocimientos, estrategias, habilidades, creencias y actitudes”.

Schunk, 1991

“El aprendizaje consiste en un cambio de la disposición o capacidad humana, con carácter de relativa permanencia y que no es atribuible simplemente al proceso de desarrollo”.

Gagné, 1985

Aunque de una manera consciente solo seamos capaces de retener una cantidad muy pequeña de la información que nos ofrece el mundo, advertimos y respondemos a una cantidad mucho mayor sin darnos cuenta. Nuestra parte consciente es muy limitada y parece ser capaz de seguir un máximo de siete variables o trozos de información al mismo tiempo (O'Connor, J. y Seymour, J., 2007). Esta idea, esbozada por el psicólogo estadounidense George Miller (1956) dice que estos trozos de información no tienen un tamaño fijo, y pueden tratarse de cualquier cosa; desde conducir un coche hasta

mirar por el retrovisor. O'Connor, J. *et al.* (2007) afirman que una forma de aprender es mediante el dominio consciente de pequeños trozos de comportamiento que, combinándolos con cadenas más largas se convierten en habituales e inconscientes. De esta manera, confirman O'Connor y Seymour, construimos hábitos y así nos liberamos para poder aprender otras cosas. Por otro lado, indican que nuestro inconsciente es capaz de manejar simultáneamente todos los procesos vitales de nuestro organismo, todo lo que hemos aprendido, nuestras experiencias pasadas, y todo lo que podemos advertir en el momento presente.

La noción de consciente e inconsciente es fundamental para comprender el modelo de cómo aprendemos. Una cosa es consciente cuando nos damos cuenta de ella en el momento presente, por ejemplo eres consciente que estás leyendo este texto. Por otro lado, una cosa es inconsciente cuando no nos damos cuenta de ella en el momento presente, por ejemplo los sonidos que hay en estos momentos en el lugar donde estás leyendo este texto. Vivimos en una cultura en la que existe la creencia de que la mayor parte de todo lo que hacemos es de manera consciente, sin embargo, la mayor parte de lo que hacemos lo hacemos de manera inconsciente.

1.6.8. Etapas: aprender, desaprender, reaprender

El punto de vista tradicional dice que aprendemos en base a cuatro etapas:

- **Aprender**

- **1º Incompetencia inconsciente:** la persona no sabe hacer algo e ignora que no sabe hacerlo.

Ejemplo: una persona que nunca ha conducido un coche y no sabe cómo hacerlo.

- **2º Incompetencia consciente:** la persona es capaz de ver que todavía no sabe algo. Es la etapa en la que más se aprende.

Ejemplo: la persona ha recibido unas clases de iniciación, ya conoce los instrumentos básicos y algunas directrices: el volante, los pedales, las marchas, cómo girar el volante y cambiar de marchas, hacia dónde hay que mirar, etc.

- **3º Competencia consciente:** se tiene la habilidad pero no se domina.
Ejemplo: la persona puede conducir el coche pero requiere de toda su atención para hacerlo.
- **4º Competencia inconsciente:** esta etapa es la finalidad del esfuerzo, todos aquellos patrones que se han aprendido se armonizan en una unidad conjunta.
Ejemplo: la persona ahora ya puede conducir el coche mientras escucha música o una conversación en la radio.



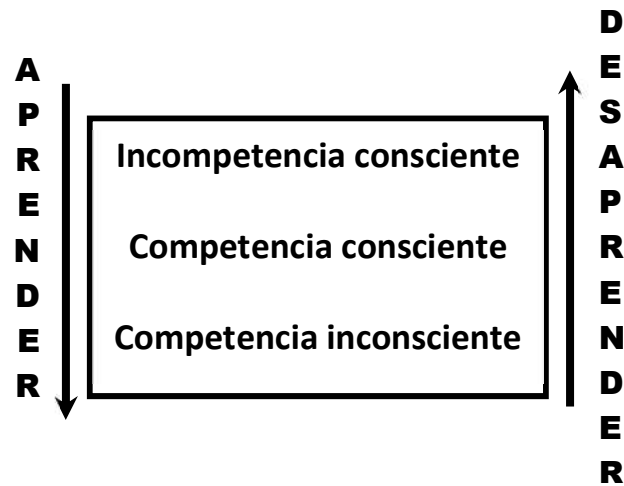
Práctica: ¿Cómo lo aprendiste?

Haz memoria de una situación en la que aprendiste algo. Piensa en algo simple como patinar, más complejo como conducir, o más elaborado como un trabajo nuevo. Recorre tu experiencia pasando por las diferentes etapas del aprendizaje definidas anteriormente.

- Recuerda y describe cuál fue la dificultad más grande que tuviste que superar en la 2ª etapa (Incompetencia consciente).
- Recuerda y describe en qué parte del proceso te tuviste que esforzar e insistir en la etapa número 3 (competencia consciente).
- Piensa y describe alguna situación en la etapa 4 que te hizo abandonar la competencia inconsciente y puede ser que volver a la etapa nº 2 (incompetencia consciente).

Puede ocurrir que adquiramos unos conocimientos y habilidades no eficaces, y/o que nuestros filtros (creencias, valores, ideologías, criterios, etc.) puedan habernos hecho perder o distorsionar alguna información importante para conseguir el objetivo deseado de aprendizaje. Será entonces cuando tengamos que dar marcha atrás, retroceder (desaprender) las etapas para después poder avanzar de nuevo con el conocimiento (reaprender) adquirido de manera óptima.

- **Desaprender**
 - Proceso por el cual la persona retrocede de la etapa 4 del aprendizaje a la etapa 2. Esto sucede cada vez que queremos perfeccionar el aprendizaje o porque realizamos algo erróneamente o no con la calidad óptima y esperada.
- **Reaprender**
 - Proceso por el cual la persona avanza de nuevo en el aprendizaje, pasando de la etapa 2 a la 4 nuevamente, con la adquisición del conocimiento perfeccionada y/o corregida.



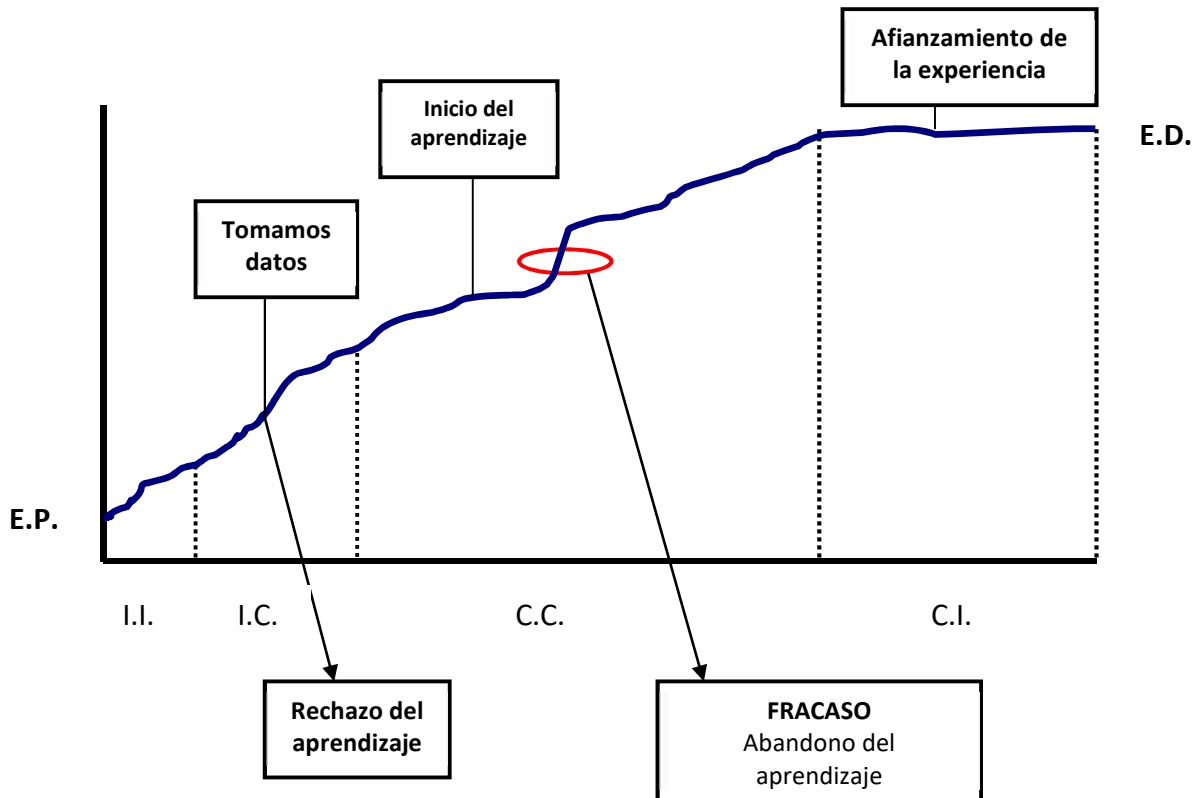
Las personas que quieran estar en constante crecimiento, que quieran evolucionar y desarrollarse en aquellos objetivos que tengan, deben pasar por un continuo proceso de aprendizaje, y además deben estar inmersos en el flujo de aprender, desaprender y reaprender.

1.6.9. Curva del aprendizaje de Bandura

Albert Bandura es un psicólogo ucraniano-canadiense con una tendencia psicológica cognitivo-conductual (corriente psicológica que tiene como objetivo estudiar el comportamiento humano teniendo en cuenta las siguientes variables: conducta, pensamientos y emociones). Bandura es reconocido por su trabajo en la teoría del aprendizaje social. La teoría del aprendizaje social estudiada por Bandura, entre otros

autores, sugiere que la combinación de factores del entorno; sociales y psicológicos, influyen en la conducta.

Bandura representa el proceso de aprendizaje a través de la siguiente gráfica.



E.P. = Estado Presente

E.D. = Estado Deseado

I.I. = Incompetencia Inconsciente

I.C. = Incompetencia Consciente

C.C. = Competencia Consciente

C.I. = Competencia Inconsciente



Práctica: Facilitador de aprendizaje

Lee con atención las instrucciones y a continuación realiza el ejercicio, a poder ser con los ojos cerrados. Recuerda que este ejercicio lo puedes repetir en cada situación en la que quieras aprender algo nuevo.

1. Escoge un concepto, tema o área de aprendizaje sobre el cual te gustaría ampliar tus conocimientos o perfeccionarlos. Piensa que del tema que has escogido te queda mucho por aprender, y además reflexiona sobre los beneficios que obtendrás con el aprendizaje.
2. Estructura, planifica y determina cómo puedes ir adquiriendo la información. Por ejemplo: cursos, libros, talleres, artículos, revistas, profesores, amigos, expertos en la materia, etc.
3. A continuación, piensa en tres experiencias anteriores en las cuales recuerdas que aprendiste algo.
4. De las tres experiencias anteriores escoge únicamente una; aquella que tuvo para ti un impacto emocional más profundo.
5. Ahora vuelve a conectarte con esa experiencia, imagina que estás experimentando la situación en la que se dio ese aprendizaje tan importante para ti: imagina lo que veías, lo que escuchabas, aquello que pensabas, todo lo que te sorprendió, lo que te gustó y todas las cosas que reflexionaste.
6. Intenta revivir las emociones que viviste.
7. Cuando sientas que estás emocionalmente conectado, imagínate que estás aprendiendo ese nuevo tema, viendo con tus ojos todo el entorno que te rodea, escuchando los sonidos que viajan hasta tus tímpanos, y deja fluir la emoción facilitadora que te lleve a esa nueva experiencia en tu vida que tanto te ilusiona.

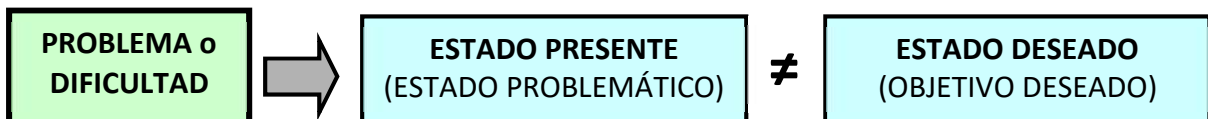
8. Imagínate llevando a la práctica los conocimientos adquiridos, cómo los vas a disfrutar y cuáles serán los beneficios del aprendizaje.
9. Abre los ojos, y si la situación lo permite, comienza a estudiar el tema que has trabajado en el ejercicio.

1.6.10. Estado actual y estado deseado

Como vimos con anterioridad, las representaciones internas se refieren a toda la información que nos llega del mundo externo (una vez filtrada), más la percepción interna del propio cuerpo. Por otro lado, a esa representación interna le sigue una reacción fisiológica, que sumadas establecen el llamado estado interno:

ESTADO INTERNO = REPRESENTACIONES INTERNAS + FISIOLÓGÍA

Desde esta ecuación, como si de una ecuación matemática se tratara, podemos hacer las modificaciones pertinentes para cambiar nuestra conducta y llegar a un estado deseado. De manera que un cambio o la aparición de un problema no es más que la distancia que existe entre el estado presente y el estado deseado. Dado que nuestros estados internos (capacidades-emociones) son una construcción subjetiva de nuestras percepciones una vez filtradas, puede dar lugar a un sesgo y conseguir resultados contrarios a los que realmente deseamos. Es necesario aprender que tenemos la capacidad para poder cambiar el estado interno. Una vez se ha detectado el estado presente, podemos realizar las modificaciones óptimas ya sea en las representaciones internas como en la fisiología para poder llegar al estado deseado.



Un problema es la diferencia entre el estado presente y el estado deseado. Cuando nos ponemos un objetivo en el futuro, de alguna manera se ha creado un “problema” en el presente y viceversa, en el que cada problema del presente se puede transformar en un objetivo. El comportamiento, los pensamientos y los sentimientos serán diferentes en el estado presente y en el estado deseado y, además, para pasar de un estado a

otro se necesitan recursos (O'Connor, J. y Seymour, J., 2007). Tal y como comentan O'Connor y Seymour en su libro *Introducción a la PNL*, emprender este viaje proviene de la motivación. El estado deseado deberá ser algo que de verdad queramos, o estar relacionado con algo que queremos conseguir. Al mismo tiempo, debemos estar comprometidos con el objetivo, y además creer que este es alcanzable, útil y práctico.

Los medios para alcanzar la meta planificada son las habilidades, técnicas o estados mentales. Las técnicas de PNL son poderosos recursos para vencer barreras, resistencias e interferencias. Es muy importante poseer agudeza sensorial y sensibilidad para percibir el mundo externo y poder estar alerta a las oportunidades. Además, esto permitirá poder adaptarse mejor al medio y tener la capacidad de escoger (flexibilidad) entre todo el abanico de técnicas, recursos y habilidades.

