

Programación Neuro-Lingüística y Psico-Cibernética

Una parte importante de mi tiempo es dedicado a trabajar en el desarrollo de la efectividad personal e interpersonal, especialmente en lo que se relaciona con el trabajo de los equipos y la comunicación. Es por ello que, a menudo, recibo preguntas que tienen que ver con la Programación Neuro-Lingüística (P.N.L.), una serie de técnicas que ha ganado una gran cantidad de adeptos, tanto a nivel empresarial como de terapeutas psicológicos durante los últimos años.

La P.N.L. no es realmente un concepto o teoría, sino una colección de herramientas y técnicas. El elemento en común de estas técnicas es la utilización del lenguaje para generar una nueva programación mental, idealmente, más efectiva que la anterior.

La fama de la P.N.L. ha estado basada, principalmente, en la capacidad que tienen algunas de sus técnicas para resolver ciertas patologías que son tratadas con muy poca efectividad por el psicoanálisis tradicional. Por ejemplo, se han curado, en pocos minutos, fobias que toman meses o años en curar con métodos psicológicos tradicionales.

La popularización del uso de la P.N.L. ha sido realizada por dos bandos. Por una parte, Richard Bandler y John Grinder, dos de los desarrolladores originales de esta colección de técnicas, comenzaron a demostrarlas y a entrenar a algunos terapeutas. A partir de esta escuela, se han desarrollado cursos de bastante duración y especialización. El curso básico, que dura varias semanas, lleva al grado de Practitioner. Luego, está la posibilidad de convertirse en Master Practitioner. Además, se puede seguir cursos especializados en técnicas específicas, tales como la Transformación Esencial, desarrollada por Connirae y Tamara Andreas. De alguna forma, se puede decir que estos son los puristas de la P.N.L. y, en general, no les satisface mucho que se sobre-simplifiquen estas técnicas.

Por otra parte, ha habido una serie de autores y

promotores de la P.N.L. que han tratado de llevar, al menos algunas de sus técnicas, al público general y masificarla. El más exitoso de ellos en los Estados Unidos es Anthony Robbins, quien ha creado una verdadera industria alrededor de estas técnicas. Robbins tiene dos libros principales: Poder sin Límites y Despertando al Gigante Interior (Ed. Grijalbo). A nivel latinoamericano, el autor más famoso es el brasileño Lair Ribeiro, un cardiólogo que ha combinado técnicas de P.N.L. con información científica y de corte místico, para generar algunos libros interesantes como: El Éxito no Llega por Casualidad y La Prosperidad (Ed. Urano). Este segundo bando es el de los masificadores de la P.N.L. Entregan algunas nociones y técnicas básicas, pero no entran en mucho detalle.

Personalmente, lo que más me complica de la P.N.L. es que, en algún lugar entre estos dos bandos, existen personas que intentan profundizar más que el último grupo, pero no llegando a la complejidad y exactitud del primero. Se quedan en una zona muy oscura, que genera una gran confusión. Creo que es fundamental darse cuenta de que si uno trata de simplificar demasiado la P.N.L. termina siendo, no tanto inútil, sino realmente peligrosa. Si uno la utiliza en forma equivocada, puede generar problemas mayores que los que estaba tratando de solucionar.

No me refiero aquí a los estudiantes de la P.N.L., sino a los que la promueven, especialmente en los círculos empresariales. Si uno quiere estudiarla, se puede quedar al nivel que quiera. Pero si uno la va a promover como una técnica a utilizar, debe tener mucho cuidado de que realmente se traduzca en beneficios concretos.

Las personas que promueven el uso de la P.N.L. en la comunicación interpersonal o en el área de ventas en las empresas, parecen creer que simplemente con el uso del "espejamiento" (mirroring), se puede conseguir una comunicación efectiva. Esta es una técnica basada en

imitar el ritmo de respiración, los movimientos corporales y otros elementos de la comunicación de nuestro interlocutor, para ubicarnos en la misma "frecuencia". El problema principal radica en que este proceso tiene que ser totalmente inconsciente y no puede ser notado por la otra persona. Si se da cuenta, es muy probable que se ofenda y que crea que estamos tratando de manipularla, lo que no estaría muy lejos de la realidad. Esto, obviamente, no ayuda mucho con el aumento de las ventas.

Quiero ser extremadamente claro aquí. La P.N.L. reúne técnicas enormemente poderosas y útiles. Pero para poder usarlas en forma efectiva, en mi opinión, hay que ser un experto a tal nivel que muy pocas personas llegan a lograrlo. Tienen que poder llegar a utilizarlas de una forma tan efectiva que es parte de ellos y no algo que les cuesta un esfuerzo. Cuando se trata de aplicar al área de ventas y el vendedor no ha llegado a este nivel de excelencia, tiene que estarse acordando de todos los movimientos del cliente y fijarse en tantas cosas que, seguramente, no va a escuchar lo que dice el cliente, con lo que, definitivamente, no se mejora la comunicación.

Si lo que usted quiere es lograr un nivel mayor de efectividad personal y una mejor comunicación con las demás personas, me parece que la P.N.L. no es el camino. En cierto sentido, sería como estudiar medicina, sólo para estar bien preparado en los conceptos de primeros auxilios necesarios para salir de camping en el verano. En mi opinión, esta complejidad, hace que la P.N.L. sólo tenga una utilidad marginal a nivel organizacional.

Ahora bien, un hecho que normalmente no es

conocido, o reconocido, es que gran cantidad de las técnicas que se utilizan en la P.N.L. o, por lo menos, la base para ellas, se encuentra en un pequeño libro escrito en el año 1960. El libro se llama "Psycho-Cybernetics" y fue escrito por Maxwell Maltz. El Dr. Maltz era un cirujano plástico que encontró que los efectos de la cirugía plástica en la vida de una persona no dependían sólo de los cambios que él realizara a nivel físico.

El Dr. Maltz descubrió que, a veces, aunque él hubiera realizado una operación perfecta, que realmente implicaba un cambio físico enorme, la persona negaba psicológicamente este cambio y consideraba que había quedado igual. Otras veces, incluso aunque los cambios fueran menores, la vida de la persona era totalmente transformada. Les cambiaba la personalidad, logrando, por ejemplo, que personas que antes eran totalmente retraídas y que presentaban problemas de relaciones interpersonales, efectuaran cambios impresionantes. De esta forma, el Dr. Maltz, se dio cuenta de que había "algo más". La respuesta para ese algo más la encontró en la psicología de la auto-imagen y "Psycho-Cybernetics" detalla las técnicas que llevan a una auto-imagen sana-mente desarrollada.

Todas las personas que conozco y que han tenido la oportunidad de leer este libro han mencionado que, literalmente, les cambió la vida. Por lo tanto, si usted desea conocer y aplicar formas comprobadas y efectivas de generar cambios significativos en su vida, le recomiendo que consiga una copia de este libro.

“Carrera Profesional” es una publicación semanal gratuita, distribuida a ejecutivos y profesionales que han solicitado su envío. Todas las semanas enviamos un “mini-seminario”, que le permitirá acelerar el desarrollo de su carrera. Si usted también está interesado en convertirse en uno de nuestros suscriptores permanentes, envíe un mensaje a carrera@altoimpacto.cl, con la palabra “Suscribir” en el campo de Asunto.

Copyright © 1999 -- Alto Impacto S.A.

Reservados todos los derechos. Se autoriza la retransmisión de este mensaje por medios electrónicos o físicos, siempre y cuando se envíe en su totalidad, incluyendo esta porción. Prohibida su reproducción total o parcial para fines comerciales sin la autorización expresa y por escrito de Alto Impacto S.A. y el autor.

Carrera Profesional es una publicación de Alto Impacto S.A.

Marchant Pereira 201, Piso 9 — Providencia - Santiago — Tel: (562) 269-7580 - Fax: (562) 335-3942

Autor y editor: Rodrigo Del Campo P. — rdelcampo@altoimpacto.cl