

Workshop Gratuito

5 claves de PNL para transformar tu vida



ESCUELA PLATENSE DE
COACHING Y PNL



Manual del Workshop

“5 claves de PNL para transformar tu vida”

Marcelo Alberto Diaz - Master Trainer en PNL



ESCUELA PLATENSE DE
COACHING Y PNL

Introducción

¡Gracias por iniciar este camino de transformación!

Quiero comenzar agradeciéndote por elegir explorar la Programación Neurolingüística (PNL) como un medio para conocerte mejor y acompañar tu crecimiento. La PNL es una disciplina que nos permite comprender cómo interactuamos con el mundo y, lo más importante, cómo podemos intervenir en nuestra propia experiencia para mejorarla. Es un enfoque que te brinda la posibilidad de replantear tus vivencias, siempre desde un lugar de respeto y autoconocimiento.

En este material, encontrarás algunas **presuposiciones clave** de la PNL. Estas premisas son como mapas que te guían cuando busques mejorar tu **comunicación**, fortalecer tus **relaciones**, o gestionar de manera más efectiva tus **emociones** y más.

- La primera presuposición, "*El mapa no es el territorio*", nos invita a recordar que lo que percibimos acerca del mundo es solo nuestra interpretación de la realidad. Al abrimos a esta idea, descubrimos nuevas formas de ver las situaciones y crear soluciones diferentes.
- La segunda, "*No existen fracasos, solo resultados*", nos enseña que cada experiencia nos ofrece aprendizajes. En lugar de quedarnos estancados en el error, podemos ver cada resultado como una oportunidad de mejora y crecimiento.

- También está la idea de que *"Siempre elegimos la mejor alternativa entre las opciones disponibles"*, lo que nos ayuda a ser más comprensivos con nosotros mismos y con los demás, sabiendo que tomamos decisiones con los recursos que tenemos en cada momento.
- La comunicación es esencial en todo lo que hacemos, y reconocer que *"La respuesta del receptor es el resultado de la comunicación"* nos lleva a ser más intencionales y claros al interactuar con los demás.
- Finalmente, la presuposición de que *"Toda conducta tiene un sentido dentro del mapa del individuo"* nos permite acercarnos a los comportamientos de los demás con empatía, sabiendo que cada acción tiene una lógica interna, aunque no siempre sea evidente.

Estas presuposiciones podemos usarlas como estrategias para resolver problemas o como formas de entender y mejorar las experiencias de la vida cotidiana. Podés aplicarlas en cualquier área: en el trabajo, en tus relaciones, o en cómo enfrentás los retos que se te presentan.

Te invito a acompañarte en este proceso de transformación, aplicando estas premisas en tu día a día y observando los cambios que empiezan a surgir. Recordá que el verdadero cambio ocurre **cuando nos comprometemos a actuar sobre lo que descubrimos**, y cada pequeño paso cuenta.

Este es solo el comienzo de un camino hacia una mayor conciencia y plenitud. Estoy seguro de que vas a encontrar en la PNL una gran aliada para transformar tu realidad.

Los 5 Presupuestos de la PNL: Aplicaciones Prácticas

¿De qué hablamos cuando hablamos de presupuestos?

Las presuposiciones en PNL son ideas que proponemos como puntos de partida para explorar nuestra manera de pensar y actuar. No se trata de verdades absolutas ni de principios rígidos que debemos aceptar sin cuestionar. Más bien, las vemos como propuestas flexibles que cada persona puede decidir si quiere probar y aplicar en su vida. **La invitación es a utilizarlas de manera experimental, como si fueran ciertas**, para descubrir qué cambios positivos pueden generar.

Esta aproximación práctica nos permite estar curiosos y abiertos, observando cómo cada presuposición afecta nuestra experiencia subjetiva, y luego eligiendo como nos resulta útil mantenerla.

El Mapa no es el Territorio

Un Recuerdo para Reflexionar

Allá por el año 1992, cuando llegué a mi primera entrevista de trabajo, tuve una impresión que hoy me hace sonreír al recordarla. Era pleno julio en Argentina, un invierno crudo y frío, y al llegar al lugar donde iba a trabajar, me encontré con un espacio enorme lleno de camiones y movimiento. Entre las personas que estaban allí, vi a alguien que me llamó especialmente la atención. Era una persona muy alta y corpulenta, que iba en pantalones cortos, sin camisa, fumando y gritando y tirando a los camiones paquetes de revistas.

Muy prejuicioso e inmaduro, mi primer pensamiento fue: "¿Dónde me estoy metiendo? ¿En qué lugar voy a trabajar?" Esa imagen impactante me generó muchas dudas sobre el tipo de personas que encontraría allí.

Con el tiempo, sin embargo, descubrí que esa persona que tanto me había asustado en mi primer día resultó ser una de las personas más amables del lugar. Con el tiempo, llegamos a ser grandes amigos, y me di cuenta de lo equivocado que había estado al juzgar solo basado en mi limitado mapa...

¿De qué se trata esta presuposición?

La idea de "**El mapa no es el territorio**" La forma que las personas tenemos para interpretar las situaciones que nos suceden en nuestra vida depende de nuestros mapas. Cada uno de nosotros tiene su propio "mapa" mental, que se basa en nuestras limitantes biológicas, socioculturales, experiencias, creencias y valores personales entre otras cosas. Este mapa es nuestra manera de entender el mundo, pero nunca puede ser una representación exacta de todo lo que pasa.

Como cuando mirás un mapa de una ciudad, sabés que no es la ciudad real, sino sólo una simplificación para guiarte. De la misma forma, nuestra mente crea versiones simplificadas de la realidad para ayudarnos a manejar la vida. Esas versiones están incompletas, ya que no tendría sentido para nuestra mente y nuestra supervivencia que ese mapa sea un reflejo exacto del territorio.

Ya nos lo contaba J.L. Borges en su cuento "Del rigor en la ciencia", en él, Borges narra cómo los cartógrafos de un imperio crearon un mapa a escala exacta de 1:1, que coincidía punto por punto con el territorio del imperio.

Nuestros mapas se forman en base a experiencias que quizás ya no se aplican a la situación actual. Imaginá cuántas veces una experiencia te hizo pensar que siempre sería igual, como si el mapa de un momento se convirtiera en la única verdad para siempre.

Sin embargo, si nos damos la oportunidad de revisar nuestros mapas, podemos descubrir nuevos caminos y alternativas que antes no habíamos considerado. Por ejemplo, en vez de asumir que una mala respuesta de alguien es un rechazo hacia

nosotros, podríamos considerar que la persona puede estar atravesando un mal día. Cuando aprendemos a revisar nuestro mapa, nos damos la libertad de construir versiones con más opciones, y por lo tanto más flexibles y útiles de la realidad. Esto también nos permite transformar cómo nos sentimos en ciertas situaciones y cómo respondemos ante los desafíos. Cuando entendemos que nuestro mapa es sólo una perspectiva entre muchas, nos abrimos a la posibilidad de hacer evolucionar nuestras vidas. La clave está en recordar que **siempre podemos actualizar nuestro mapa**, adaptarlo, y encontrar nuevas rutas hacia dónde queremos ir.

Un Poco de Contexto

Esta presuposición proviene de las bases de la PNL, desarrolladas por Richard Bandler y John Grinder. Se basa en la idea de que **cada persona tiene un modelo único del mundo**, formado por sus propias experiencias y aprendizajes. Este "mapa" interno determina cómo percibimos e interpretamos lo que nos pasa. En lugar de ver la realidad tal como es, la vemos a través de nuestro filtro personal. Este filtro está compuesto por nuestras creencias, valores, experiencias pasadas, y los aprendizajes que hemos tenido a lo largo de nuestra vida. Cada uno de estos elementos afecta cómo interpretamos lo que ocurre a nuestro alrededor y, por lo tanto, cómo respondemos ante ello.

La frase "**El mapa no es el territorio**" fue popularizada por Alfred Korzybski, quien destacó que nuestras representaciones de las cosas nunca son la realidad

misma, sino sólo aproximaciones. Es importante entender que nuestros mapas mentales no sólo simplifican la realidad, sino que también pueden limitarnos si no somos conscientes de ellos. Es como si siempre miráramos la vida a través de unas gafas que cambian la percepción según el color del cristal: algunos eventos pueden parecer más oscuros o más brillantes dependiendo de esas "gafas" que llevamos puestas. La PNL nos invita a hacernos conscientes de estos filtros para poder ajustar nuestras percepciones y responder de una manera más efectiva y libre.

Además, con esta perspectiva podemos darnos cuenta que hay tantas interpretaciones de la realidad como personas en el mundo. Cada uno de nosotros tiene una forma única de ver y experimentar la vida. Esta diversidad de perspectivas puede ser una fuente enorme de aprendizaje y crecimiento personal, siempre que nos demos la oportunidad de escuchar y entender los mapas de los demás. Ser capaces de reconocer y aceptar la diferencia entre el mapa y el territorio nos permite ser más comprensivos y abrirnos a nuevas formas de resolver los problemas que enfrentamos. **También nos da la capacidad de cuestionar nuestros propios modelos del mundo y estar dispuestos a actualizarlos cuando ya no nos resultan útiles o efectivos.**

Aplicaciones Prácticas de 'El Mapa no es el Territorio'

La presuposición 'El mapa no es el territorio' tiene múltiples aplicaciones prácticas en distintos ámbitos de la vida. Comprender esta idea puede ser transformador cuando buscamos mejorar nuestras relaciones personales, nuestras habilidades de comunicación, o incluso cómo lidiamos con desafíos en el ámbito laboral y personal.

1. Relaciones Personales:

Muchas veces, los conflictos surgen porque asumimos que nuestra perspectiva de una situación es la única válida. Recordar que nuestro mapa no es el territorio puede ayudarnos a ser más empáticos y estar más dispuestos a escuchar el punto de vista del otro. Por ejemplo, en una discusión con un ser querido, si tenemos en cuenta esta presuposición, podemos darnos cuenta de que la otra persona está viendo la situación desde un "mapa" distinto, y entonces podemos hacer preguntas para entender mejor esa visión y así proponer armar un mapa compartido que sostenga la mejor versión de cada una de las partes. Esto nos permite reducir malentendidos y resolver conflictos de manera más efectiva.

2. Comunicación:

Las palabras que usamos y las que escucha la otra persona no siempre tienen el mismo significado. Cada persona interpreta los mensajes a través de su propio mapa, influido por sus experiencias, creencias y emociones. Tener en cuenta esta idea nos facilitará ser más claros y a preguntar si lo que hemos comunicado fue entendido de la manera en que esperábamos. Un ejemplo práctico sería en el trabajo: cuando delegás o te delegan una tarea; podés asegurarte de que ambas partes compartan expectativas puede evitar problemas más adelante.

3. Gestión de las Emociones:

Nuestras emociones muchas veces están condicionadas por el mapa que tenemos de la realidad. Si vemos una situación como una amenaza, reaccionaremos con miedo o ansiedad. Sin embargo, si podemos revisar nuestro mapa y considerar otras posibilidades (como la idea de que un comentario crítico de alguien no tiene que ser necesariamente un ataque personal), podemos elegir una reacción más tranquila y constructiva. Esta flexibilidad emocional es clave para mantener una buena salud emocional y para mejorar nuestra resiliencia frente a situaciones difíciles.

4. Entorno Profesional:

En el ámbito laboral, esta presuposición nos ayuda a ser mejores líderes y colaboradores. Un buen líder entiende que cada miembro de su equipo tiene un mapa diferente, basado en sus propias experiencias. Al reconocer estas

diferencias, un líder puede comunicarse de forma más efectiva, adaptar su mensaje según la persona, y generar un ambiente de trabajo en el que todos se sientan valorados. Además, cuando enfrentamos un problema, ser conscientes de que nuestro mapa no representa toda la realidad nos permite buscar nuevas soluciones o escuchar propuestas que no habríamos considerado inicialmente.

5. Desarrollo Personal:

Finalmente, en el crecimiento personal, esta presuposición nos invita a revisar nuestras creencias y patrones de pensamiento. Muchas veces vivimos con creencias limitantes que forman parte de nuestro mapa, pero que no necesariamente reflejan la realidad. Al cuestionar estas creencias y explorar otros mapas posibles, nos damos la oportunidad de expandir nuestras posibilidades y lograr cosas que antes pensábamos que eran imposibles. Por ejemplo, si siempre pensaste que no sos bueno hablando en público, podrías desafiar esa creencia revisando experiencias pasadas y dándote cuenta de que hubo momentos en los que sí te desarrollaste bien.

Para Reflexionar

- ¿Cuántas veces pensaste que las cosas solo podían ser de una manera?
¿Qué pasa si te abrís a la posibilidad de que tu perspectiva no sea la única, o incluso la más correcta?

- ¿Cómo cambiaría tu experiencia si, antes de reaccionar, te tomaras un momento para cuestionar tus primeras impresiones y considerar otras posibles interpretaciones?
- ¿En qué áreas de tu vida podrías beneficiarte al recordar que tu mapa no representa todo el territorio? ¿Cómo podrías abrirte a nuevas posibilidades al hacerlo?

No Existen Fracazos, Solo Resultados

Aprendiendo a hacer pizzas

La primera vez que intenté hacer una pizza fue en el verano de 2019. Lo que salió fue "algo" que se parecía a una pizza, pero como estábamos de vacaciones, lo importante no era tanto el resultado, sino la compañía. Sin embargo, me quedé con un sabor amargo: eso que había hecho se parecía muy poco a mi idea de pizza. Me frustré y pensé: "En algún momento tendré tiempo para aprender".

Durante la pandemia del 2020, apareció ese tiempo. Al igual que mucha gente alrededor del mundo, comencé a experimentar con la masa madre. Ya que iba a aprender, decidí que sería de la forma difícil.

Al principio, lograr que la pizza se pareciera a lo que quería resultó frustrante, a punto tal que quise abandonar, porque no me salía. Fue entonces cuando

"invoqué" la presuposición "no existen fracasos, solo resultados" y comencé a tomar cada intento como un indicador de lo que había hecho.

Me tomé el tiempo de registrar cada cosa que hacía: cómo lo hacía, las cantidades, y los procesos. De esa manera, empecé a darme cuenta a qué resultados llegaba dependiendo de lo que había hecho. Manteniendo un camino de práctica consciente, pude empezar a ver cada resultado (me gustara o no) simplemente como un resultado que me permitía ajustar y volver a intentar.

Esta es una aplicación básica de la presuposición, pero es una que aplico mucho en mi vida en general. Me permite enfrentar menos frustraciones y comparar los resultados con las expectativas, para así poder hacer las correcciones necesarias. Tanto en los procesos, para que se acerquen más a las expectativas, como en las expectativas, para que sean cada vez más realistas.

¿De qué se trata esta presuposición?

La presuposición "*No existen fracasos, solo resultados*" implica que cualquier experiencia nos deja algo, sea que lo juzguemos como positivo o negativo. Cada resultado, incluso aquellos que no son los esperados, nos brindan información y depende de nosotros convertir esa información en aprendizaje.

La propuesta es que en lugar de ver el error como algo negativo que nos detiene, podemos verlo como un dato que nos ayuda a recalibrar y mejorar. Esta forma de

percibir las situaciones cambia nuestra actitud frente a los desafíos y nos ayuda a tomar decisiones sin el miedo a "fracasar".

Nuestra mente suele categorizar los resultados en éxitos y fracasos, pero al hacerlo, perdemos de vista el valor intrínseco del aprendizaje que obtenemos en cada proceso. Adoptar esta presuposición nos invita a cambiar nuestro foco desde el resultado final hacia el proceso y el aprendizaje continuo.

Un Poco de Contexto

Esta presuposición se basa en el enfoque pragmático que subyace en la PNL, desarrollado por Richard Bandler y John Grinder. Se enfoca en la idea de que cada acción produce un resultado, y que estos resultados, independientemente de juzgarlos como positivos o negativos, nos sirven como retroalimentación. De hecho, Bandler y Grinder integraron esta perspectiva porque notaron que las personas más exitosas no veían los errores como fracasos, sino como oportunidades para ajustar su enfoque y mejorar.

Esta visión está profundamente ligada al crecimiento personal y a la resiliencia. Al entender que no existe el "**fracaso**", sino **simplemente un resultado distinto al esperado**, liberamos nuestra mente del juicio y nos abrimos a la posibilidad de aprender y cambiar, lo cual es esencial para cualquier proceso de transformación.

Aplicaciones Prácticas de 'No Existen Fracazos, Solo Resultados'

1. Relaciones Personales:

A menudo, nuestras relaciones atraviesan momentos difíciles. A veces sentimos que una conversación o una acción fue un "fracaso" porque no generó la respuesta que esperábamos. Sin embargo, ver estas experiencias como resultados y no como fracasos nos permite aprender sobre la otra persona y ajustar nuestro enfoque. Por ejemplo, si una conversación con un amigo se tornó conflictiva, podés reflexionar sobre qué aspectos se podrían haber planteado de otra manera y usar esa experiencia para mejorar futuras interacciones.

2. Comunicación:

Al comunicar nuestras ideas, no siempre logramos el impacto deseado. Podemos sentir que hemos "fallado" en transmitir un mensaje de manera clara. En lugar de ver esto como un fracaso, lo podemos considerar como un resultado que nos indica cómo ajustar nuestra comunicación para ser más efectivos la próxima vez. Cada vez que recibimos una respuesta distinta a la que imaginábamos, podemos ver esta retroalimentación como una oportunidad para entender mejor a nuestro interlocutor y afinar nuestra habilidad de comunicar.

3. Gestión de las Emociones:

Emocionalmente, muchas veces nos sentimos decepcionados cuando no conseguimos lo que deseamos. Al adoptar esta presuposición, aprendemos a interpretar esos sentimientos de decepción como una señal de ajuste, en lugar de como un fracaso personal. Esto puede ayudarnos a ser más amables con nosotros mismos y a enfocarnos en cómo cambiar la estrategia en lugar de castigarnos por no haber alcanzado una meta en el primer intento.

4. Entorno Profesional:

En el ámbito laboral, esta presuposición es fundamental para la innovación y el crecimiento. Los errores en el trabajo pueden ser costosos, pero son también oportunidades de aprendizaje valiosas. Cuando un proyecto no sale como se esperaba, es fundamental analizar los resultados y encontrar los aprendizajes que se pueden sacar de la experiencia. Esto nos permite ajustar estrategias, procesos y actitudes para mejorar la próxima vez.

5. Desarrollo Personal:

La presuposición no existen fracasos, solo resultados es poderosa para el desarrollo personal. Cada vez que hacemos algo podemos aprender algo. Incluso si no logramos una meta, el **proceso nos ayuda a entender** nuestras capacidades, nuestros límites y **nuestras áreas de mejora**. Si una vez pensaste que fallaste porque no cumpliste con tus expectativas, podés revisar esa

experiencia con una mirada diferente y considerar todo lo que aprendiste en el camino.

Para Reflexionar

- ¿Qué experiencias personales podrías reinterpretar si vieras cada uno de los resultados como aprendizajes?
- ¿Cómo cambiaría tu manera de actuar si supieras que no podés fracasar, sino solo obtener resultados?
- ¿En qué áreas de tu vida te está frenando el miedo a fracasar, y cómo podrías avanzar si te enfocaras en el aprendizaje?

Siempre Elegimos la Mejor Alternativa Disponible

Me creía un genio.

Allá por noviembre de 1990, estando en la universidad tenía que rendir dos exámenes finales de dos materias muy similares y complementarias, las 2 tenía mesa el mismo día y a la misma hora. Hacía 4 años que yo me dedicaba a

desarrollar sistemas, con lo cuál eran dos exámenes que, según yo, me iban a resultar muy simples.

La alternativa era, rendir uno de ellos en noviembre y el otro recién en febrero del año siguiente, pero yo no tenía ganas de tener que ir a la facultad en febrero cuando recién en marzo comenzaría a cursar.

Así que hice lo que cualquier persona haría... hablé con los 2 profesores, les conté la situación y les pedí permiso para rendir los 2 exámenes en simultáneo, lo cuál me permitieron que hiciera pero que debía rendir cada uno en su propia aula y tendría en total 3 horas para rendir los 2; es decir, yo debía rendir cada examen en la mitad de tiempo que lo haría cada uno de mis compañeros.

Con todo este contexto, te imaginarás cómo terminaron las 2 evaluaciones... me saqué un 2 en cada uno de los exámenes y tuve que terminar riendiendolos nuevamente en febrero del año siguiente.

Me pase todo el verano recriminándome por haber decidido eso y obviamente haber tenido el resultado que tuve.

Hoy siendo parte de mi vida la presuposición "*Siempre elegimos la mejor alternativa entre las opciones disponibles*" entiendo que, dado el contexto y mis opciones, consideré que esa era la mejor opción disponible y actué en base ello, solo después de haber obtenido un resultado diferente del que yo esperaba "me di cuenta" que podría haber tomado alguna otra opción.

¿De qué se trata esta presuposición?

La presuposición "*Siempre elegimos la mejor alternativa entre las opciones disponibles*" implica que, en cualquier momento dado, tomamos decisiones basadas en los recursos, conocimientos, y estado emocional que tenemos en ese instante. Esto significa que siempre hacemos lo mejor que podemos, considerando nuestras circunstancias.

Esta presuposición nos invita a ser más compasivos con nosotros mismos y con los demás, ya que todos estamos intentando resolver nuestras situaciones de la mejor manera posible.

Cuando miramos hacia el pasado, es fácil juzgar nuestras decisiones con una visión más clara, ya que tenemos más información o una perspectiva distinta. Pero en el momento en que actuamos, hacemos lo mejor posible con lo que tenemos. Esta forma de pensar ayuda a reducir el sentimiento de culpa y el arrepentimiento, y fomenta una actitud de aprendizaje en lugar de una crítica constante.

Un Poco de Contexto

Esta presuposición está basada en los principios fundamentales de la PNL y se relaciona con cómo interpretamos la conducta humana. Bandler y Grinder notaron que la mayoría de las personas toma decisiones basadas en la mejor

alternativa percibida en un momento dado, lo cual se convierte en una clave para comprender y acompañar a otros sin juzgar.

La PNL se enfoca en la idea de que la conducta de las personas siempre tiene una intención positiva, aunque a veces esa intención no sea obvia para los demás.

Entender que cada persona elige su mejor opción disponible nos ayuda a ver las acciones humanas con más empatía y a reconocer que, incluso si los resultados no son los que esperábamos, la intención original generalmente buscaba un beneficio.

Aplicaciones Prácticas de 'Siempre Elegimos la Mejor Alternativa Disponible'

1. Relaciones Personales:

Cuando alguien actúa de una manera que no entendemos o nos duele, recordarnos que esa persona está eligiendo la mejor opción que percibe en ese momento nos ayuda a ser más empáticos. Por ejemplo, si un amigo se muestra distante, en lugar de asumir que no le importamos, podríamos considerar que esa es la manera que encontró para lidiar con su propia situación. Esta perspectiva nos permite acercarnos con más empatía y preguntar si necesita algo en vez de reaccionar con resentimiento.

2. Comunicación:

En el ámbito de la comunicación, esta presuposición es fundamental para evitar malentendidos. Todos intentamos expresar nuestras ideas de la mejor manera posible, pero no siempre logramos el resultado que esperábamos. Recordar que cada persona está haciendo lo mejor que puede, incluso al comunicarse, nos permite tener una actitud más abierta y buscar aclaraciones en lugar de asumir que la otra persona tiene intenciones negativas.

3. Gestión de las Emociones:

Muchas veces, al mirar hacia el pasado, podemos sentirnos mal por decisiones que tomamos en momentos de estrés o miedo. Sin embargo, si entendemos que, en ese momento, tomamos la mejor decisión posible con los recursos que teníamos, podemos ser más amables con nosotros mismos. En lugar de vivir con arrepentimiento, podemos analizar lo sucedido como un aprendizaje y centrarnos en cómo mejorar para la próxima vez.

4. Entorno Profesional:

En el trabajo, esta presuposición nos permite ver con otros ojos las decisiones de nuestros colegas. Si un miembro del equipo toma una decisión que no produce el resultado esperado, en lugar de criticar, podríamos intentar entender qué lo llevó a tomar esa decisión. Esto fomenta un ambiente de aprendizaje continuo y crecimiento colectivo. Además, cuando lideramos, tener esta perspectiva nos

ayuda a apoyar mejor al equipo, buscando mejorar los recursos y la información disponibles para todos.

5. Desarrollo Personal:

Entender que siempre elegimos la mejor opción disponible también puede ayudarnos a reducir la autocrítica. Cada uno de nuestros comportamientos tiene una lógica dentro de nuestro contexto, y aprender a aceptar eso es fundamental para nuestro desarrollo personal. En lugar de enfocarnos en "lo que deberíamos haber hecho", podemos mirar hacia adelante con la intención de crecer y aprender de nuestras experiencias, sin castigarnos por decisiones pasadas.

Para Reflexionar

- ¿Cuántas veces has juzgado tus decisiones pasadas sin considerar las circunstancias y los recursos que tenías en ese momento?
- ¿Qué cambiaría en tu manera de ver a los demás si recordaras que siempre están haciendo lo mejor que pueden según sus recursos y conocimientos?
- ¿Cómo podrías ser más compasivo vos mismo o con los demás al aceptar que siempre estamos eligiendo la mejor alternativa disponible?

La Respuesta del Receptor es el Resultado de la Comunicación

Mis clases no se entienden

Si hay personas a las que estoy eternamente agradecido, es a mis primeros estudiantes. Todos ellos acompañaron mi inexperiencia. Allá por el año 1994, me tocó capacitar a los mandos medios de la empresa de correos estatal de Argentina. Tenía que enseñarles a utilizar Windows y Ms-Office.

Para ese entonces, la PNL no existía ni de cerca en mi vida. Apenas hacía dos años que me había recibido, y además de mi titulación técnica, tenía otro título docente. Se suponía que yo sabía dar clases, pero la realidad fue muy distinta. Me encontré con un grupo que, por un lado, no entendía lo que les estaba enseñando, y por el otro (como me lo expresaron claramente), consideraba que un "pibe al que todavía le falta un hervor" no tenía nada que enseñarles a ellos, que eran jefes y gerentes con años de experiencia.

Obviamente, esa capacitación resultó un completo fracaso, porque yo seguí enseñando lo que se suponía que debía enseñar, sin interesarme si ellos querían aprender o no. En mi mente, ellos debían adaptarse a mí porque su empresa me había contratado. El resultado fue que, como te imaginarás, no volvieron a contratarme.

Hoy, gracias a la PNL y teniendo siempre presente la presuposición "*La respuesta del receptor es el resultado de la comunicación*", cada vez que doy clases estoy atento a cómo responde cada estudiante. Como suelo decirles el primer día, **yo también vengo a aprender** de ellos; como mínimo, aprendo de qué forma me entienden y cuál es su forma particular de aprender como grupo. Esta postura además de ayudarme a adaptar mi forma de enseñar, crea un espacio de respeto mutuo donde tanto los estudiantes como yo nos beneficiamos del proceso de aprendizaje.

¿De qué se trata esta presuposición?

La presuposición "*La respuesta del receptor es el resultado de la comunicación*" nos recuerda que el sentido de cualquier mensaje se completa en la respuesta que obtenemos. Esto significa que, si el receptor no comprende o responde de la manera que esperábamos, la responsabilidad de flexibilizarse recae en el comunicador. En lugar de asumir, por ejemplo, que el otro "no entendió porque no estaba prestando atención", esta presuposición nos invita a reflexionar sobre qué podríamos haber hecho de manera distinta para asegurarnos de que el mensaje se entendiera mejor.

Esta forma de pensar nos otorga la posibilidad de ajustar y mejorar nuestras habilidades de comunicación, recordándonos que el objetivo no es solo transmitir información, sino lograr que esa información sea comprendida de la manera que esperamos. La responsabilidad de la comunicación es compartida, pero como

emisores tenemos la oportunidad de adaptarnos mejor a las necesidades de los receptores.

Un Poco de Contexto

Esta presuposición se origina en el campo de la PNL como una forma de entender la importancia del feedback en cualquier proceso comunicativo. Bandler y Grinder, los fundadores de la PNL, notaron que en cualquier interacción, el mensaje no tiene valor en sí mismo hasta que no se comprende o se interpreta por parte del receptor. La comunicación efectiva, entonces, no es simplemente lo que se dice, sino lo que se logra transmitir y cómo se recibe.

En este sentido, la PNL nos sugiere que podemos ser flexibles en nuestras estrategias de comunicación. Si no estamos logrando los resultados que queremos, la clave está en modificar nuestro enfoque en lugar de culpar al receptor. Esta mentalidad además de ser útil para mejorar nuestras interacciones, también lo es para tener relaciones más armoniosas y efectivas.

Aplicaciones Prácticas de 'La Respuesta del Receptor es el Resultado de la Comunicación'

1. Relaciones Personales:

En el ámbito de las relaciones personales, esta presuposición nos invita a estar más atentos a cómo nuestros mensajes están siendo percibidos. Por ejemplo, si estamos intentando expresar apoyo a un ser querido, pero la otra persona se siente incomprendida, en lugar de insistir en que "eso no fue lo que quise decir", podríamos ajustar nuestro enfoque y preguntarle directamente cómo se siente o qué necesita escuchar en ese momento. Esto puede reducir los malentendidos y generar una conexión más auténtica.

2. Comunicación en el Trabajo:

En el trabajo, es fundamental recordar que el éxito de nuestra comunicación no depende solo de la claridad de nuestro mensaje, sino también de la forma en que el receptor lo percibe. Si un miembro del equipo no está realizando una tarea de la manera que esperábamos, es posible que la instrucción no haya sido completamente clara. En lugar de culpar a la persona, podemos revisar cómo transmitimos esa instrucción y ajustar la forma en que comunicamos nuestras expectativas.

3. Gestión de Equipos:

Cuando lideramos un equipo, asumir que la respuesta del receptor es el resultado de la comunicación nos permite ser mejores líderes. Si los miembros del equipo no responden como esperamos, podemos ver esto como una oportunidad para ajustar nuestro enfoque. Tal vez nuestra comunicación no estaba alineada con sus motivaciones o no estaba siendo lo suficientemente inspiradora. Este enfoque nos ayuda a asumir la responsabilidad y a buscar maneras de conectar mejor con el equipo.

4. Educación y Enseñanza:

En la enseñanza, esta presuposición es especialmente útil. Si los estudiantes no comprenden un concepto, la respuesta no es asumir que "no están prestando atención" o "no están haciendo el esfuerzo suficiente". En cambio, podemos considerar diferentes formas de explicar el concepto hasta encontrar la manera que mejor se adapte a ellos. Esto fomenta un ambiente donde el aprendizaje es una responsabilidad compartida y el docente se adapta para que el conocimiento sea accesible a todos.

5. Desarrollo Personal:

Finalmente, en nuestro desarrollo personal, esta presuposición nos recuerda que ser buenos comunicadores implica ser flexibles. Si nuestras relaciones están llenas de malentendidos, quizás necesitamos revisar nuestras estrategias de

comunicación. Al entender que la reacción del otro es una forma de feedback, podemos ajustar nuestra forma de interactuar y así obtener mejores resultados.

Para Reflexionar

- ¿Qué pasa si cada vez que alguien no entiende lo que dijiste, te preguntas qué podrías ajustar en tu manera de comunicar?
- ¿Cómo cambiarían tus relaciones si asumís que tenés un rol activo en lograr que tus mensajes sean claros para el otro?
- ¿En qué situaciones de tu vida podés aplicar esta presuposición?

Toda Conducta Tiene Sentido Dentro del Mapa del Individuo

Una Historia para Reflexionar

Cuando mis hijos eran más pequeños, hubo una etapa donde cada vez que les pedía que hicieran algo, como ordenar sus juguetes o ponerse la campera antes de salir, parecían resistirse automáticamente. Para mí, esas eran tareas simples y necesarias, y no lograba entender por qué había tanta oposición para cumplirlas.

Esto, por supuesto, llevaba a frustraciones y a que las cosas terminaran con ambos lados molestos.

Un día, mientras reflexionaba sobre el conflicto, me di cuenta de que yo estaba viendo la situación solo desde mi perspectiva: la lógica del adulto que necesita que las cosas se hagan rápido y de manera eficiente. No estaba considerando que, desde la perspectiva de mis hijos, había una lógica distinta. Ordenar los juguetes significaba dejar de jugar, y ponerse la campera representaba interrumpir una actividad emocionante. Para ellos, estas tareas no tenían la misma prioridad que para mí, y ahí residía el origen del conflicto.

Cuando empecé a entender esto, decidí cambiar mi enfoque. En vez de insistir sin más, empecé a explicarles por qué esas acciones eran importantes y a hacer el proceso un poco más divertido o atractivo para ellos. Al ver la situación desde su mapa, pude encontrar maneras de reducir la resistencia y mejorar nuestra dinámica. La resistencia no desapareció de inmediato, pero sí se transformó; hubo más colaboración y menos conflictos.

¿De qué se trata esta presuposición?

La presuposición "*Toda conducta tiene sentido dentro del mapa del individuo*" nos recuerda que cualquier comportamiento tiene una lógica en el "mapa" de la persona. Cada uno de nosotros actúa basándose en las experiencias, creencias, y valores que hemos ido acumulando a lo largo de la vida. Lo que para nosotros

puede parecer un comportamiento irracional o sin sentido, para la otra persona tiene una razón válida, aunque a veces no sea consciente.

Esta perspectiva nos invita a alejarnos del juicio y a adoptar una actitud de curiosidad. En lugar de condenar una conducta, nos podemos preguntar: "¿Qué sentido tiene esta acción desde el punto de vista de la otra persona?". Esto no significa justificar cualquier comportamiento, sino comprender sus raíces para poder abordarlo de una manera más efectiva y empática.

Un Poco de Contexto

Este principio tiene sus raíces en la comprensión de que cada ser humano tiene un "mapa" único del mundo, formado por sus propias experiencias. En la Programación Neurolingüística, este concepto es esencial para trabajar con individuos de una manera que les permita la transformación de forma efectiva. Bandler y Grinder, los creadores de la PNL, observaron que incluso las conductas más problemáticas tienen una intención positiva o cumplen una función dentro del contexto personal de quien las realiza.

Este mapa afecta la forma en que cada individuo percibe y responde al mundo. Al comprender esto, no solo podemos ser más comprensivos con los demás, sino también transformar nuestras propias conductas encontrando otras formas de satisfacer las intenciones positivas de una manera más adaptativa y ecológica.

Aplicaciones Prácticas de 'Toda Conducta Tiene Sentido Dentro del Mapa del Individuo'

1. Relaciones Personales:

Esta presuposición es extremadamente útil en nuestras relaciones más cercanas. Puede que tengamos un familiar que siempre parece llegar tarde a los encuentros. En vez de interpretar esta conducta como una falta de respeto, podríamos probar comprender qué hay detrás de ella. Tal vez se sienta abrumado o tenga dificultades para organizar su tiempo. Cuando entendemos que su comportamiento tiene una lógica interna, podemos abordar la situación con más paciencia y, si es posible, encontrar maneras de ayudar.

2. Comunicación en el Trabajo:

En el ámbito laboral, podemos encontrar colegas que tienen formas de trabajar que parecen ineficientes o que generan fricción. En lugar de etiquetarlos como "poco colaborativos", podemos buscar entender sus motivaciones. Quizás la manera en la que hacen las cosas tiene sentido desde su experiencia previa o su necesidad de seguridad. Al abordar esta conducta desde una perspectiva empática, podemos encontrar mejores formas de trabajar juntos y resolver problemas de una manera constructiva.

3. Gestión de Equipos:

Cuando lideramos equipos, esta presuposición nos permite generar un ambiente de respeto y comprensión. Si un miembro del equipo siempre parece poner resistencia a una nueva idea, podría ser porque en su mapa ve riesgos que otros no están viendo. Al reconocer esto, podemos involucrarlo en la conversación y preguntarle cómo se siente con los cambios, haciendo ajustes que puedan beneficiar al grupo y aprovechar su perspectiva.

4. Educación y Enseñanza:

En la enseñanza, es común encontrarse con estudiantes que parecen desmotivados o distraídos. Asumir que toda conducta tiene sentido dentro del mapa del individuo nos invita a explorar qué está pasando en la vida del estudiante, qué podría estar influyendo en su comportamiento. Quizás tenga problemas en casa o no comprenda cómo el contenido es relevante para él. Un buen educador intenta comprender este contexto y busca maneras de reconectar al estudiante con el aprendizaje.

5. Desarrollo Personal:

Cuando miramos nuestras propias conductas, especialmente aquellas que queremos cambiar, esta presuposición nos ayuda a evitar la autocrítica destructiva. En lugar de juzgarte por procrastinar o por reaccionar de cierta manera, podés preguntarte: "¿Qué sentido tiene esta conducta dentro de mi mapa? ¿Qué estoy intentando lograr?" Al identificar la intención positiva detrás de

tus acciones, podés encontrar mejores formas de satisfacer esa necesidad y, al mismo tiempo, lograr un cambio positivo.

Para Reflexionar

- ¿Qué comportamientos de los demás te frustran más? ¿Cómo cambiaría tu percepción si intentaras comprender el sentido de esos comportamientos desde el mapa del otro?
- ¿En qué situaciones podrías aplicar esta idea para mejorar tus relaciones personales o laborales?
- ¿Cómo podrías usar este enfoque para ser más compasivo con vos mismo y entender mejor tus propias conductas?

Técnica 'El Círculo de la Transformación'

Esta técnica está diseñada para que explores una situación disfuncional que se repite en tu vida desde diferentes perspectivas. Utilizando las presuposiciones de la PNL, vas a poder encontrar nuevos recursos y descubrir opciones que quizás antes no habías considerado. Sigamos el paso a paso:

Paso 1: Descubrí la Situación Disfuncional Recurrente

- Identificá una situación específica que se repite y que te resulta disfuncional o frustrante. Puede ser algo en el trabajo, en tus relaciones, o incluso en cómo te hablás a vos mismo.
- Escribí una breve descripción de la situación, asegurándote de ser lo más específico posible. ¿Qué es lo que pasa exactamente? ¿Cuándo ocurre? ¿Qué hace que sea disfuncional?

Paso 2: Marcá la Situación en el Piso

- Elegí un lugar donde puedas moverte libremente. Colocá una marca (puede ser un papel, o algo que tengas a mano) en el piso que represente la situación disfuncional.
- Parate sobre esa marca. descubrí:
 - ¿Cuál es tu postura corporal?,
 - ¿Cuáles son los pensamientos?,
 - ¿Qué conductas son las que tenés?,
 - ¿Cuál es tu estado interno?

Paso 3: Colocá las Marcas de las Presuposiciones

- Alrededor de la marca inicial, poné cinco nuevas marcas en el piso. Cada una de estas marcas va a representar una de las cinco presuposiciones de la PNL.
- Estas marcas pueden ser papeles, objetos, o cualquier cosa que te permita diferenciarlas. Cada una simboliza una presuposición que vas a explorar.

Paso 4: Asocíate a Cada Presuposición

- Ahora, caminá hacia cada una de las marcas de las presuposiciones.
- No importa por cuál comiences, andá pasando de una en una.
- Cuando estés parado en cada una de las presuposiciones hace lo siguiente:

- Repetí el nombre de la presuposición en la que estás
 - **"El mapa no es el territorio".**
 - **"No existen fracasos, solo resultados".**
 - **"Siempre elegimos la mejor alternativa disponible".**
 - **"La respuesta del receptor es el resultado de la comunicación".**
 - **"Toda conducta tiene sentido dentro del mapa del individuo".**
- Conectate con esa presuposición, sus características, su definición.
- Hacé como si esa presuposición es verdadera y está 100% incorporada a tu vida.
- Mirá la situación disfuncional, ahora con esta presuposición siendo parte de tu vida.
- Preguntate:
 - ¿Qué descubro de la situación?
 - ¿De qué otra forma puedo abordar esta situación?
 - ¿Qué nuevo recurso me aporta?
 - ¿De qué más me doy cuenta?

Paso 5: Volvé a la Situación Inicial

- Una vez que hayas recorrido y experimentado todas las presuposiciones, volvé a la marca inicial.
- Parate nuevamente en esa posición, pero esta vez con todo lo que percibiste al recorrer las presuposiciones.

Paso 6: Chequeá Nuevas Opciones y Recursos

- Ahora preguntate:
 - ¿Cuál es tu nueva postura corporal?,
 - ¿Cuáles son tus nuevos pensamientos?,
 - ¿Qué nuevas opciones tenés disponible?,

- ¿Cuál es tu nuevo estado interno?
- Tomate un momento para identificar cuáles son las opciones nuevas que aparecen.

Paso 7: Definí Acciones Inmediatas

- Finalmente, definí cuáles son las acciones inmediatas que vas a tomar para poner en práctica lo aprendido.
- Es importante ser específico y comprometido con estas acciones: ¿Qué vas a hacer de manera diferente la próxima vez que estés en esta situación? Anotá al menos una o dos acciones concretas que puedas llevar a cabo para aplicar estos nuevos recursos.

Guía Práctica: Cómo Mejorar la Toma de Decisiones con PNL

La PNL (Programación Neurolingüística) se presenta como un conjunto de modelos y principios que nos permiten comprender y transformar la manera en que percibimos e interpretamos el mundo. Además de proporcionar un marco para explorar nuestras creencias y patrones internos, también facilita el desarrollo de estrategias claras para tomar decisiones más conscientes y alineadas con nuestros valores.

La toma de decisiones, ya sea en lo personal o profesional, puede volverse más efectiva al aplicar los modelos de la PNL, los cuales ofrecen perspectivas prácticas para intervenir en nuestra experiencia. Además de los modelos, las presuposiciones fundamentales de la PNL actúan como puntos de partida para guiar nuestras elecciones hacia opciones más ecológicas y reflexivas.

Cómo Aplicar las Presuposiciones de la PNL en la Toma de Decisiones

1. El mapa no es el territorio

Esta presuposición nos recuerda que nuestra percepción de la realidad es solo una interpretación limitada. Al tomar decisiones, es clave revisar como estamos recortando nuestra percepción según nuestro mapa.

Ejemplo práctico:

Si estás considerando rechazar una propuesta de trabajo porque asumís que no cumplís con todos los requisitos, esta presuposición te invita a revisar tu perspectiva. Tal vez tu interpretación está limitada por una creencia sobre tus capacidades, cuando en realidad podrías tener habilidades transferibles valiosas.

Pregunta guía:

- ¿Qué perspectivas alternativas podría explorar para ampliar mi visión de esta decisión?
-

2. No existen fracasos, solo resultados

Esta presuposición te invita a fomentar una actitud de aprendizaje. Cada elección trae consigo resultados que podemos interpretar como información útil, en lugar de fracasos.

Ejemplo práctico:

Al iniciar un proyecto nuevo, en lugar de temer que no funcione, podés abordarlo con la mentalidad de que cualquier resultado te proporcionará datos valiosos para ajustar tu enfoque.

Pregunta guía:

- ¿Qué podría aprender de los resultados de esta decisión, sin importar cuáles sean?
-

3. Siempre elegimos la mejor alternativa disponible

Esta presuposición nos invita a ser compasivos con nosotros mismos al reconocer que nuestras elecciones están condicionadas por los recursos, emociones y conocimientos disponibles en ese momento.

Ejemplo práctico:

Si estás evaluando dejar un empleo para emprender un negocio, podrías sentirte frustrado por no tomar la decisión antes. Sin embargo, reconocer que en el pasado no tenías los recursos emocionales o financieros necesarios puede ayudarte a dejar atrás el arrepentimiento.

Pregunta guía:

- ¿Qué recursos tengo ahora que me permiten tomar esta decisión de manera más informada?
-

4. La respuesta del receptor es el resultado de la comunicación

En decisiones que involucran a otros, esta presuposición nos recuerda que la forma en que comunicamos nuestras elecciones afecta las reacciones de quienes nos rodean. Tomar en cuenta esto nos ayuda a ser más claros y empáticos.

Ejemplo práctico:

Si decidís cambiar de ciudad por una oportunidad laboral, podés anticiparte a las preocupaciones de tu familia comunicando cómo esta decisión beneficia tanto a tu desarrollo como al bienestar general.

Pregunta guía:

- ¿Cómo puedo comunicar mi decisión de forma que sea comprensible y aceptable para los demás?
-

5. Toda conducta tiene sentido dentro del mapa del individuo

Esta presuposición nos invita a analizar nuestras elecciones (y las de los demás) desde una perspectiva de curiosidad, entendiendo que cada acción tiene una lógica interna basada en el contexto personal.

Ejemplo práctico:

Si te cuesta entender por qué un colega rechaza un cambio en el trabajo, esta presuposición te anima a explorar su mapa: ¿Está priorizando seguridad o estabilidad? Esto también aplica a tus propias decisiones.

Pregunta guía:

- ¿Qué intención positiva subyace en esta decisión?
-

Ejercicio Práctico: Toma de Decisiones con PNL

1. **Identificá una decisión pendiente.**

Escribí de forma clara cuál es la situación, las opciones disponibles y las posibles consecuencias.

2. **Asociate con las presuposiciones.**

Reflexioná sobre la decisión desde cada una de las presuposiciones descritas. Usá las preguntas guía para explorar alternativas y reencuadrar tus perspectivas.

3. **Visualizá resultados futuros.**

Cerrá los ojos y visualizá cómo sería tu vida después de tomar cada decisión. Preguntate: ¿Cómo me hace sentir? ¿Qué tan alineada está con mis valores?

4. **Definí un plan ecológico.**

Asegurate de que la decisión sea beneficiosa para vos y para los demás. Ajustá tus elecciones si detectás que alguna consecuencia podría ser perjudicial.

5. **Pasá a la acción.**

Una vez que hayas tomado la decisión, actuá con confianza. Usá la presuposición "No existen fracasos, solo resultados" para mantenerte abierto al aprendizaje mientras implementás tu elección.

¿Cómo sigo?

La PNL: un camino hacia la transformación

Los principios y presuposiciones de la PNL son modelos poderosos que enriquecen la manera en que entendemos e interactuamos con el mundo. Aplicarlos en tu vida diaria te ayuda a replantear tus experiencias, fortalecer tu comunicación y encontrar soluciones creativas ante los desafíos.

Este enfoque genera impacto en múltiples áreas de la vida, como las relaciones personales, el manejo de emociones y el desarrollo profesional. Practicar estas ideas te permite descubrir nuevas formas de construir una vida más equilibrada y consciente.

La práctica como motor del cambio

El verdadero impacto de la PNL se alcanza cuando sus presuposiciones se integran en la vida cotidiana. Reflexionar es solo el punto de partida; la práctica y la experimentación son las que consolidan el aprendizaje. Cada vez que llevás estos principios a una situación concreta, abrís la puerta a nuevas posibilidades.

Preguntas para reflexionar:

- ¿Qué idea de este ebook podrías aplicar hoy en una interacción o desafío?

- ¿Cómo transformarían estas presuposiciones tu manera de relacionarte con las personas o con vos mismo?
-

Un camino continuo de evolución

La PNL es un proceso de aprendizaje y crecimiento que no tiene límites. Explorar y poner en práctica estos modelos te permite cuestionar creencias que ya no son útiles, descubrir recursos internos y encontrar nuevas formas de responder al mundo.

Construir una visión más expansiva y flexible de vos mismo es posible cuando actuás con intención. Cada pequeña mejora es un paso hacia una versión más auténtica y consciente de tu vida.

Preguntas para construir tu visión:

- ¿Qué impacto querés generar en tu vida a partir de este enfoque?
 - ¿Cómo te gustaría verte en un futuro próximo aplicando estas ideas?
-

Estamos para acompañarte

En la **Escuela Platense de Coaching y PNL**, nos dedicamos a acompañarte para descubrir el potencial que ya existe en vos. Nuestras formaciones están diseñadas para que explores en profundidad cómo la PNL puede convertirse en una aliada para tu desarrollo personal y profesional.

Te invitamos a:

- Sumarte a nuestras formaciones para profundizar en estos principios y aprender cómo aplicarlos de manera efectiva.
- Participar de nuestra comunidad, donde compartimos experiencias y aprendizajes de transformación.
- Explorar los próximos pasos en tu desarrollo, siempre con el compromiso de avanzar hacia una vida más plena.

El camino hacia el cambio ya comenzó. Cada elección que hagas desde esta perspectiva te acerca más a una vida de mayor equilibrio, conciencia y bienestar. Estamos acá para apoyarte en cada paso.

