

Él es Visual



Hace ya un tiempo que una de las "causas" que he tomado es la de "corregir" o actualizar algunos conceptos dentro del campo de la PNL para que ellos sean lo más descriptivos posible. Estoy convencido que una descripción precisa ayuda más que una descripción con distorsiones.

Por eso es que en cada curso que doy, busco informar a mis estudiantes sobre el tema que trataré aquí.

En el campo de la PNL, desde su comienzo, se ha difundido, el concepto que alguien puede "ser" de tal o cual "canal" o "sistema" sensorial como si esto fuera genuinamente descriptivo de la experiencia humana. Entonces si se acepta este concepto, existen "personas visuales" (personas que sólo piensan y se comunican en relación a imágenes), "personas auditivas" (personas que sólo piensan y se comunican en relación a sonidos y palabras) y "personas kinestésicas" (personas que sólo piensan y se comunican en relación a sensaciones, emociones y sentimientos).

Basado en esto, se les enseña a los participantes de cursos de PNL a identificar si su interlocutor "es" visual auditivo o kinestésico. Se les enseña esto en nombre de tener una mejor comunicación con ese individuo.

Se considera que una vez identificado si es un visual un auditivo o un kinestésico, si usas las palabras y gestos asociadas a su canal o sistema de representación... al interlocutor le será más fácil y fluido procesar lo que le comunicas y además con mejor voluntad. Todo esto también basado en otra idea (altamente difundida en el campo de la PNL) de que para entenderse entre dos personas o sentirse cómodas y en confianza el uno con el otro (rapport) hay que comunicarse tal cual el otro piensa/procesa y se manifiesta.

El problema con estas dos suposiciones es que no son adecuadamente descriptivas.

Ya está más que comprobado que en el cerebro no se procesan imágenes sin emoción o sonido... no se procesan emociones sin imagen ni sonido... no se procesan sonidos sin emoción... etc.

Somos un ser multisensorial... por el hecho de tener ojos, oídos, piel sensible y lengua, "captamos", vivenciamos y entendemos el mundo y nuestra existencia siempre con todos nuestros sentidos incluidos. Nuestro cerebro está estructurado para funcionar con imágenes, sonidos y emociones/sensaciones en toda circunstancia.

Las personas, como organismo, dependiendo de circunstancia/contexto, tendrán más o menos conciencia de sus procesos sensoriales (percepción, recuerdo, creación) en uno o más sistemas de sensoriales.

Es verdad que cada persona puede tener ciertas tendencias... sean estas intelectuales, emocionales, conductuales y etc. Pero ocurre que reducir a un ser multisensorial (ser humano con capacidad de ver, tocar, oler, escuchar, saborear y hasta hablar...) a sólo un sistema sensorial es una clara distorsión de los hechos. Y por ser una distorsión, pierde su funcionalidad como descripción.

Parte del problema que se genera al "crear" en esta distorsión es que cuando uno reduce su interlocutor a sólo un sistema sensorial, uno está perdiendo una enorme cantidad de información específica, puntual y útil.

Sin entrar en mayores detalles, es más que sabido que los excelentes comunicadores utilizan todas las claves disponibles en su interlocutor para formular lo que le comunica y cómo se lo comunica... además de hacerlo interactuando en "tiempo real".

Cuando, en ciertas escuelas de PNL, se les enseña a los estudiantes de este campo a definir "el canal sensorial" de su interlocutor, se le está entregando un servicio "a medias". Es verdad que a partir del momento que este estudiante de PNL le empiece a prestar más atención a su interlocutor, logrará mejorar los resultados de su comunicación porque casi siempre que uno busca comunicarse para el interlocutor más que para uno mismo, la comunicación tiende a funcionar mejor. El problema está en todas las veces que se pone a comunicar con "un visual" y para de prestar atención al resto de los detalles disponibles en la comunicación verbal y no verbal de su interlocutor. Al no estar atento "al resto", probablemente perderá información útil resultando en una reducción en la calidad de comunicación.

En la misma PNL enseñamos sobre la identificación, modificación e instalación de estrategias mentales. Hay estrategias de motivación, ortografía, flexibilidad, creatividad, etc. No hay una estrategia que sea de sólo un sistema sensorial... son siempre un paseo por tres o más sistemas sensoriales... ¡el ser humano es MULTISENSORIAL!

Me pregunto si eres de esas personas que escoge su ropa más por cómo se siente o por como se ve... bueno, parece que con esa pregunta, o más bien su respuesta, podemos definir si "eres" kinestésico o visual... PERO... estoy seguro que, si eres alguien que normalmente escoge su ropa por cómo se siente, hay algunas ocasiones (ocasiones especiales) que esa misma persona viste ropa que no se siente tan cómoda, pero que se ve bien para la ocasión... y, por inverso, quién generalmente escoge ropa por como se ve, tiene ropas súper cómodas que a veces usa en el confort y privacidad de su propio hogar.

Entonces ¿son visuales o kinestésicos?... ni lo uno ni lo otro... son/somos MULTISENSORIALES... y depende de contexto a cual o cuales sistemas sensoriales le prestamos más atención.

Yo generalmente tengo buena conciencia y manejo de mis imágenes, pero cuando estoy con fiebre, lo que más percibo es lo que siento... pero cuando hago música escucho mucho y veo poco... ¿que seré?... multisensorial... ¡obvio!

También es importante saber que nuestro cerebro siempre funciona de manera multisensorial... es decir, cuando se activan zonas de visualización, también se activan simultáneamente las de audición y diversas áreas de distintos tipos de sentir. No hay como separar los sentidos neurológicamente. Se puede hacer verbalmente pero no cognitivamente... todo lo que ves tiene una cierta sensación, todo lo que escuchas (y entiendes) tiene una imagen correspondiente y cualquier saber... sabes que lo sabes, por cómo se siente... se siente como un saber.

Más que determinar/diagnosticar si tu interlocutor es así o asá, es mejor prestar atención a ellos y lo que comunican, tal cual lo comunican, en tiempo real... la interacción entre ambos será más efectiva y disfrutable. Porque a final de cuentas, nadie ES visual... y espero que eso todos lo puedan ver... por lo menos, eso es mi sentir, mientras termino de palabrear.

Alan Frenk

Fundador y Director Académico

Sociedad Chilena de Programación Neuro-Lingüística.