



## Leccion 2

# PRESUPOSICIONES BÁSICAS DE LA PNL

---

FACILITADOR: CYNTHIA YACTAYO LOAYZA



# PRESUPOSICIONES BÁSICAS DE LA PNL

## ¿QUÉ SON LAS PRESUPOSICIONES?

Son las creencias y expectativas fruto de nuestra experiencia personal. Desde el instante en que tenemos que suponer algunas cosas, será mejor que sean las que nos permitan ser libres, tener opciones y disfrutar del mundo, y no aquella que nos limiten.

Casi siempre obtenemos lo que esperamos obtener. Es posible que sea necesario sacar a la luz los supuestos básicos que nos limitan las opciones.

Suelen estar ocultos tras preguntas del tipo «¿Por qué?». «¿Por qué no puedes cuidarme bien?».

Puede impugnarse preguntando: «¿Qué te hace pensar que voy a salir a la calle?. Oraciones que contengan las palabras «dado que», «cuando» y «si» contienen, normalmente, una presuposición al igual que lo que venga después de verbos como «darse cuenta», «saber» o «ignorar»; por ejemplo: «Dése cuenta de por qué damos tanta importancia al individuo».

Otros ejemplos de presuposiciones son:

1. Lo entenderás cuando seas listo.» (No eres listo.) «¿No me irás a contar otra mentira?» (Ya me has contado alguna antes.)
2. «¿Por qué no sonríes más?» (No sonríes lo suficiente.)
3. «Voy a intentar hacer este trabajo con todas mis fuerzas.» (El trabajo es difícil.)



**Las presuposiciones pueden sacarse a la luz preguntando: «¿Qué te hace creer que...?», y completando la presuposición.**

Modificar nuestras presuposiciones significa modificar nuestra vida en profundidad. Las presuposiciones también se denominan creencias o paradigmas.

Se presentan ante nosotros como una actitud de vida.

### **SALIR DEL “PILOTO AUTOMÁTICO”**

- Si deseamos mejorar nuestras vidas personales y profesionales tenemos que, de alguna forma, parar de funcionar desde ese «piloto automático» de nuestros programas mentales adquiridos y darnos cuenta de las intenciones y presuposiciones desde donde estamos pensando y en consecuencia actuando.
- Tener la intención de explorar nuestra experiencia, percibiendo cómo contribuimos a generarla con la forma en que pensamos, rinde grandes beneficios.
- Nuestra experiencia externa es inseparable de la estructura de nuestros pensamientos internos, de esa «realidad virtual» que nos creamos en el ojo de nuestras mentes y que luego proyectamos y hacemos tangible fuera, en nuestro entorno.
- No obstante, parar y darnos cuenta de cómo estamos pensando no parece ser tarea fácil ni agradable para muchos de nosotros. Por creerlo más cómodo, seguimos repitiendo lo mismo que hasta ahora no nos ha funcionado – y por tanto obteniendo los mismos resultados– antes que parar y observar nuestras presuposiciones acerca de lo que queremos, nuestras posibilidades de obtenerlo y anticipar si realmente nos sentiremos satisfechos una vez lo hayamos conseguido.
- Cómo «parar» y darnos cuenta de la forma en que estamos pensando para influir en los resultados de nuestras vidas.
- Para ello queremos tener la intención de «explorar» nuestra experiencia de forma que esa conciencia expandida de cómo pensamos y actuamos nos proporcione mayores opciones como personas y profesionales.



## EXPLORAR CON INTENCIÓN

Para darte cuenta de la importancia de tus presuposiciones de partida, necesitarás:

- Parar y tener la curiosa intención de explorar.
- Observar en tu mundo interno.
- Percibir dónde estás en el momento en tus pensamientos y hacia dónde vas.
- Reconocer cuáles son tus metas y esperanzas.

De ahí que sería interesante que te preguntaras:

- ¿Cuál es mi intención al estudiar este Diplomado?
- ¿Qué presuposiciones traigo conmigo acerca del cambio, de mis capacidades, de mi mismo, etc.?

Si presupones por ejemplo que el cambio personal es difícil, que tu habilidad para motivarte es pobre, o que en ciertos contextos tienes un limitado autoconcepto que te inhibe en la expresión de un mayor potencial, probablemente sea eso lo que estás obteniendo, convirtiéndose ello por sí mismo en tema de exploración en el proceso de lectura y práctica del presente estudio.

### ¿QUÉ SON LAS PRESUPOSICIONES EN LA PNL?

La PNL basa su metodología en ciertas presuposiciones, aceptadas como verdades, que la convierten en una ciencia muy especial, ya que la presentan ante nosotros como una actitud de vida.

1. Las presuposiciones son interpretaciones propias acerca de la realidad que determinan el tipo de decisiones que tomamos antes los diferentes acontecimientos de la vida.
2. Este se fundamenta en un conjunto de presuposiciones útiles para la comprensión del funcionamiento de las personas, y de las estrategias de comunicación y del cambio, son como unas bases que favorecen la comprensión del funcionamiento de la estructura subjetiva de cada persona.



**Las presuposiciones de la PNL han sido extraídas de los siguientes campos:**

- Semántica general (Alfred Korzybsky).
- Gramática transformacional (Nöam Chomsky).
- Teoría de los sistemas (Gregory Bateson)
- Cibernética (W. Ross Sabih).
- Pragmatismo (William James). - Fenomenología (Edmund Husserl).
- Positivismo lógico (Bertrand Russell y Alfred Whitedhead).
- Neurociencias (diversos autores que estudian anatomía, fisiología, bioquímica molecular y el sistema nervioso).

**Las Presuposiciones de la PNL hacen referencia a:**

- Cómo percibimos la realidad y la realidad en sí misma.
- Las capacidades de las personas.
- Las interrelaciones entre los humanos.
- La naturaleza del cambio en el ser humano.

## **IMPORTANCIA DE LAS PRESUPOSICIONES**

- Determinan el camino que seguiremos en nuestra existencia y, en consecuencia, el tipo de resultados y experiencias que viviremos.

## **PRESUPOSICIONES BÁSICAS DE LA PNL**

**1. "El mapa no es el territorio".** Nuestra visión de la realidad es subjetiva, no representa la realidad final. Cada uno de nosotros tenemos un punto de vista único sobre las cosas.

Esta es una frase de Alfred Korzibski y que propone lo siguiente, tu forma de pensar, de sentir, de comportarte es solo una consecuencia de tu mapa, ese mapa no es el territorio y puedes cambiarlo cuando así lo quieras, quizás hasta ahora no lo hayas podido cambiar, no significa que sea imposible, sino que hasta ahora no supiste como.



Esta presuposición es la que les permitió a Richard Bandler y a John Grinder crear los patrones que vas a aplicar.

El mapa no es el territorio Todo lo que ocurre en nuestro cerebro con respecto a un acontecimiento concreto no corresponde al acontecimiento en sí, sino que solo se compone de nuestra percepción de ese acontecimiento.

Esta es una frase de Alfred Korzibski y que propone lo siguiente, tu forma de pensar, de sentir, de comportarte es solo una consecuencia de tu mapa, ese mapa no es el territorio y puedes cambiarlo cuando así lo quieras, quizás hasta ahora no lo hayas podido cambiar, no significa que sea imposible, sino que hasta ahora no supiste como.

El ser humano intenta dar sentido a los acontecimientos para que encajen en el modelo del mundo particular de cada uno; para ello se construyen representaciones internas del mundo en la mente.

Estas representaciones internas están compuestas por la información recibida a través de los sentidos, además del lenguaje. Dichas representaciones internas (mapas) y su construcción están determinadas por factores genéticos y por la historia personal, y no se puede confundir con la realidad.

En palabras de Alfred Korzybski (1941) “el mapa no es territorio, cada mapa construye el propio cartógrafo, es autorreflexivo, y ningún mapa puede abarcar todo el territorio”. Bandler y Grinder desarrollaron esta idea aunque en un sentido más amplio.

Desde este punto de vista, los conflictos entre personas vienen cuando un individuo quiere imponer su mapa como la realidad absoluta, puesto que las personas respondemos a nuestro mapa, construcción o percepción de la realidad pero no a la realidad misma.

Desde la PNL, los mapas que realmente interesan son los mapas efectivos, que permiten adaptarse a un mayor número de situaciones que son útiles y ayudan a conseguir el objetivo deseado.



## **2. “Toda experiencia tiene una estructura”**

Toda experiencia, toda forma de actuar y de sentir tiene una estructura, si se aprende esa estructura, otra persona puede experimentar y obtener los mismos resultados, esta presuposición está muy unida a la presuposición el mapa no es el territorio.

Cada pensamiento, sentimiento, recuerdo o experiencia está formado por una serie de elementos. Esto quiere decir, que si cada experiencia tiene una estructura, gracias a un cambio en su composición se puede cambiar su efecto.

Cambiando el sentido de percepción de las cosas se modifica el contenido final de nuestra experiencia

## **3. “Las personas tienen todos los recursos que necesitan”**

Esta es una de las presuposiciones más hermosas que existen ya que nos invita a notar que poseemos todos los recursos internos para cambiar, cuando apliques los patrones y te des cuenta de la GRAN cantidad de recursos internos que poseías y posees para lograr lo que quieras , te vas a sorprender.

Nadie te puede decir cómo solucionar tus problemas. Tan solo te pueden guiar para que a través de toda la sabiduría que ya reside en ti y puedas alcanzar las metas propuestas los recursos internos los obtenemos con la experiencia de la vida y vamos desarrollándolas a través de los sucesos que enfrentamos en la vida.

Richard Bandler “Todas las personas de éxito tienen un conjunto de creencias poderosas, empezando por la de que las cosas son posibles, y poniendo hasta la última fibra de su cuerpo en buscar cómo se pueden hacer”. Richard Bandler La PNL sostiene que todo ser humano posee una capacidad innata para afrontar los problemas y crear el estado de recursos necesarios para lograr su definición de éxito.



Tras esta afirmación se puede decir que la PNL adopta una vertiente educativa. La PNL intenta ayudar a las personas a descubrir y poder llegar a sus propios recursos, y potenciar las habilidades y capacidades que ya poseen.

Todo ser humano genéticamente posee una organizada red neuronal con un infinito número de funciones, entre ellas está la capacidad de aprender y la voluntad y motivación para hacerlo.

Lo importante es saber cómo funciona esta capacidad y cómo hacerla funcionar. “La mayoría de las personas no utilizan sus propios cerebros de forma activa e intencionada. El cerebro es como una gran máquina sin botón de apagado. Si no le damos alguna tarea sigue funcionando y funcionando hasta que se aburre.

Si pusiéramos a una persona en una cárcel privada de sensaciones donde no hubiera ninguna experiencia externa, esa persona empezaría a generar experiencias internas.

Si el cerebro se pasa el día sin hacer nada, empezará a hacer algo y parece que no le importa lo que sea. Puede que a nosotros nos importe, pero a él no, si no le dan al cerebro unas indicaciones, o bien este funcionará aleatoriamente por sí mismo o bien habrá otras personas que encuentren modos de dirigirlo, y no siempre estarán pensando en beneficio de ustedes. Pero aun cuando lo hicieran, podrían equivocarse”.

#### **4“Si lo que haces no funciona, haz otra cosa”**

Si te gustaría obtener nuevos resultados entonces tienes que hacer cosas de distinta manera, se tiene que producir un cambio para llegar al objetivo. Ten en cuenta esta presuposición a la hora de aplicar los patrones porque quizás algunos de ellos propongan un desafío a tu manera de pensar, precisamente por ese motivo te van a brindar nuevos resultados.

“Si usted siempre hace lo que ha hecho siempre, siempre obtendrá lo que siempre ha obtenido

Cuando una persona toma una decisión y realiza una conducta, siempre intentará escoger la mejor alternativa posible.



## **5 “El cuerpo y la mente son parte del mismo sistema”**

Tu cuerpo está unido a tu mente es decir si uno varía, indefectiblemente se afecta al otro. Vas a notar al aplicar estos patrones en tu vida diaria que cuando lo hagas, al cambiar tus emociones va a también cambiar indefectiblemente tu postura corporal.

**Sistema: mente y cuerpo** Hoy en día los científicos en el ámbito de la salud han definido un modelo con el que evaluar y tratar al ser humano, a este modelo se le llama Modelo Psicobiosocial.

Es un enfoque participativo entre la salud y enfermedad que se refiere al factor biológico (factores químicos y biológicos), al psicológico (pensamientos, emociones y conductas) y a los factores sociales.

Este enfoque es utilizado en diversos ámbitos: medicina, psicología, pedagogía, sociología, etc. Es decir, que desde el colectivo médico acuerdan la importancia de explicar los diferentes fenómenos (enfermedad, conducta) desde la percepción de la mente-cuerpo como una sola entidad compuesta por dos elementos que se interrelacionan. Actualmente, se sabe que existen muchas enfermedades físicas cuyo origen puede estar influenciado por un estrés emocional: úlceras, colitis ulcerosa, migrañas, artritis, asma, alergias y hasta el cáncer.

La mente es un órgano funcional del cuerpo humano, y su fisiología no solo se puede ver alterada por la administración de un fármaco, sino que los pensamientos y emociones también actúan en el cerebro como si de un fármaco se tratara puesto que estos modifican de una manera químico-eléctrica el cerebro.

## **6“Toda conducta tiene una intención positiva. Todo comportamiento humano tiene como origen intenciones positivas”**

El ser humano siempre tiene una intención positiva en toda acción que realiza, aunque esta solo sea evidente para el mismo. No es posible de por sí una actitud destructiva hacia uno mismo en ninguna acción realizada.



Detrás de todo comportamiento hay una intención positiva o alguna vez la hubo, esta presuposición es tomada de la Psicología conductista de segunda generación, la cual dice que todo comportamiento siempre tiene la intención de acercarnos más a una meta o a un objetivo que tengamos, ahí radica su intención positiva, siempre estamos buscando optimizar nuestra posición para lograr metas y objetivos.

No obstante, esto no significa que todo comportamiento sea correcto, sino que todo comportamiento viene dado para cubrir unas necesidades específicas.

Lo que sucede cuando la conducta no es la adecuada es que se busca lograr algo importante y la persona pone en marcha sus mecanismos y recursos.

La intención en ese momento es positiva, pero se le pueden aplicar filtros a través de conocimientos limitados e ideas erróneas, de manera que darán lugar a una conducta incorrecta o inadecuada.

En casos en los cuales descubrimos que una persona está llevando a cabo una conducta malintencionada (herir a alguien, mentir, vengarse, etc.), debemos hacer el ejercicio de buscar cuál es la intención positiva del sujeto.

Es posible que se encuentre algún resultado mucho más profundo de lo que aparentemente se observa. Cuando aplicamos esta presuposición a otras personas, lo que hay que hacer en primer lugar es descubrir la intención positiva que se esconde detrás de la conducta.

Es posible que haya personas que descubran que había una intención positiva y no eran conscientes, y otras es posible que creen una representación interna que les ayude a comprender la conducta.

Se puede afirmar que toda conducta es útil en algún contexto, aunque esto no justifica las conductas inmorales, poco éticas o que son dañinas o perjudiciales para alguien.

Simplemente sirve para explicar una parte del comportamiento humano y para poder hacer una distinción entre la conducta y la persona.



El ser humano es mucho más que la conducta que ejecuta, se trata de entender con qué fin llevamos a cabo las diferentes conductas en cada contexto, y no justificarlas ni juzgarlas.

**7.-"El significado de la comunicación es la respuesta que obtienes".**

Somos 100% responsables de lo que decimos y de cómo lo decimos. Si no se nos entiende deberíamos replantearnos el porqué.

Para obtener otros resultados vas a tener que desarrollar tu flexibilidad.

La comunicación puede definirse como el sistema de comportamientos integrados que calibra, regulariza, mantiene y, por ello, hace posible las relaciones entre las personas. Como consecuencia de esto, podemos decir que la comunicación es un mecanismo de organización social, de la misma manera que la transmisión de información es el mecanismo de comportamiento comunicativo (Carrión, S., 2014).

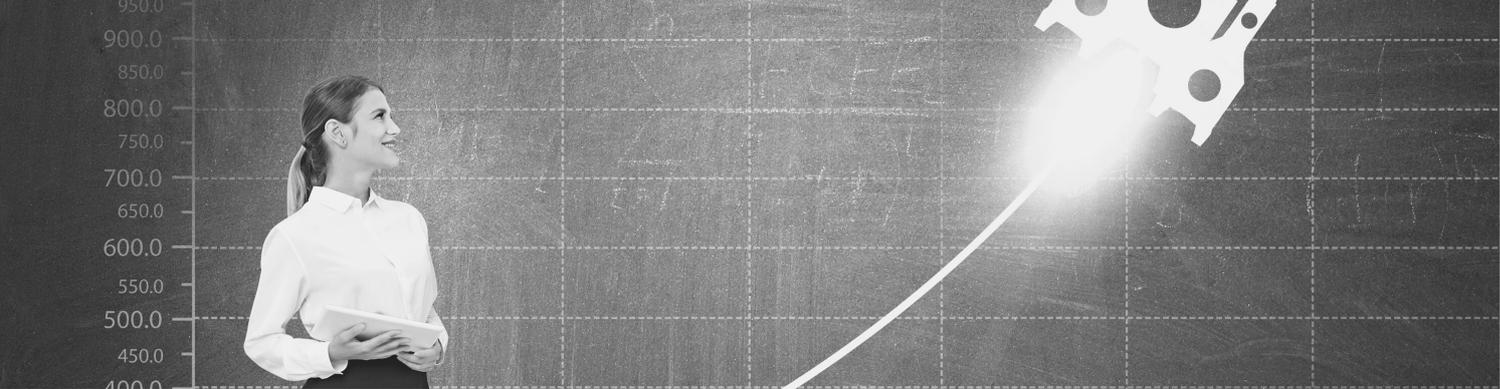
Como bien indica Carrión S. (2014, p. 66), comunicar no es simplemente transmitir información, ya que para comunicar son necesarios una serie de factores, o también llamados patrones de una comunicación eficaz.

En caso contrario, entendemos que el comunicador no ha sabido poner en práctica patrones de comunicación efectiva.

El ser humano se está comunicando siempre, aunque no sea consciente. Continuamente las personas envían señales a lo demás, en muchas ocasiones no se verbalizan los sentimientos, emociones, pensamientos, ideas y decisiones, pero nuestro lenguaje no verbal está comunicando a través de diversas señales que contienen información sobre todos esos elementos.

El código (sistema de signos que el emisor utiliza para dar el mensaje) que utilizamos para comunicarnos impacta en la percepción y la recepción del mensaje: gran parte de la comunicación es a través del lenguaje no verbal: tono, volumen y ritmo de la voz, expresiones faciales, respiración, postura corporal, temperatura corporal, gesticulaciones, etc.

Cuando estamos observando algo según el marco de comunicación atenderemos a unos detalles o a otros, y estableceremos prioridades. Por eso al comunicarnos, y por ende al relacionarnos, la persona que establezca el marco de comunicación es la que controla el campo interpersonal.



Normalmente, este ejercicio es inconsciente así que no se pueden aplicar los valores conscientes.

## 8 "El fracaso no existe sólo los resultados"

Todos los resultados y comportamientos son logros, ya sea que se trate o no de los resultados deseados para una tarea o contexto dados. No hay actitudes, fracasos o experiencias negativas en la vida, sino solo éxitos o intentos que nos acercan cada vez más hacia nuestro éxito final

No existe el fracaso, solo los resultados: El fracaso no es una cosa, no es un objeto, es un criterio, una abstracción que no existe. Lo que si existen son los resultados.

Fracaso es simplemente una forma de describir un resultado que usted no quería. Puede utilizar los resultados que ha conseguido para corregir la dirección de sus esfuerzos. La interacción mantiene el objetivo a la vista". (O'Connor, J. y Seymour, J., 2007, p. 33). Así mismo, un error se puede leer como una oportunidad para aprender, para mejorar, para evolucionar.



Vacía tu bolsillo en  
tu mente, y tu mente  
llenará tu bolsillo.

**BENJAMÍN  
FRANKLIN**

Este material ha sido producido integralmente por Crecimiento Training. Está prohibida su reproducción total o parcial de cualquier forma, sin previa autorización.

**CRECIMIENTO** 