

Actitudes y Habilidades del Terapeuta

Ada Castillo Babilon

RESUMEN

Uno de los requisitos para el trabajo de acompañamiento terapéutico es la congruencia que deberá mostrar el terapeuta con su propia conducta, además de una actitud empática y por supuesto la aceptación incondicional a la persona que atiende.

Como habilidades, siguiendo el Modelo de la Programación Neurolinguística el terapeuta deberá entrenarse en analizar estrategias conductuales del paciente, mediante la agudización de su capacidad de observación profunda de los cambios fisiológicos de la persona y su comunicación no verbal mediante la técnica de **Calibración**.

Aprenderá a conocer los canales de percepción de sus pacientes, mediante la observación de su **Sistema representacional**.

Prestará una cuidadosa atención a las palabras que usa, entendiendo que éstas son una descripción verbal de su experiencia, analizando sus **Patrones de lenguaje o Metalenguaje** y por último conociendo a qué prestan atención sus clientes tanto interna como externamente ¿Cuál es su escala de valores? ¿Cuál es su actitud ante los objetivos y metas? ¿Escucha más sus propios deseos, o se rige por los deseos de los demás? utiliza para esto, el análisis de sus **Metaprogramas**, estos son vistos como filtros que le limitan su percepción y comprensión de la realidad.

Estas técnicas de análisis orientan al terapeuta en su comunicación con el paciente e impiden que las conjeturas que puedan venir de su propio mundo interno, interfieran en la comunicación terapéutica y de ésta manera se logre una mejora en la calidad de vida del cliente.

Palabras clave: Calibración, Sistemas representacionales, Patrones de lenguaje o Metalenguaje, Metaprogramas.

ABSTRACT

One of the requirements for the accompanying therapeutic work is that the therapist must show consistency in his own behavior, as well as an empathic attitude and of course an unconditional acceptance of the patient.

*Following the Model of Neuro-linguistic Programming, the therapist, as part of his abilities, should be trained in behavioral analysis strategies for the patient, with the goal of improving the therapist's ability to quickly observe physiological changes in the individual and their non-verbal communications using the **calibration** technique.*

*The therapist should learn how to read their patients' channels of perception, by observing their **Representational system**.*

*He should pay special attention to the words he uses, keeping in mind that they are a verbal description of the patients' experience, analyzing his language patterns or **Meta-language** and finally understanding what their patients pay attention to, both internally and externally. What is their scale of values? What is their attitude towards their goals and targets? Do they listen more to their own desires? Or are they governed by the wishes of others? For this, the therapist uses analysis of the patient's **Meta-programs**, the filters which limit their perceptions and their understanding of reality.*

These analysis techniques guide the therapist in his communication with the patient and prevent speculation that may come from the therapist's own inner world, interfering with the therapeutic communication. And in this way, these techniques will result in an improvement in the patient's quality of life.

Key words: Calibration, Representational system, Meta-lenguaje, Metaprogram.

INTRODUCCIÓN

La psicoterapia es un proceso de comunicación entre una persona entrenada para evaluar y generar cambios y una persona que acude a consultarlo, entre ambos se establece una relación de confianza y respeto mutuos y se proponen una mejora en la calidad de vida en este último, a través de un cambio en su conducta, actitudes, pensamientos o afectos. (wikipedia 2007)

Tomando este concepto que define muy bien la relación terapéutica, en esta oportunidad nos enfocamos en la persona del terapeuta, quien deberá aportar a la relación terapéutica: sus Actitudes y Habilidades. Como actitudes básicas señalaremos tres a las que alude, José Carlos Bermejo en su libro Apuntes de relación de ayuda:

Actitud empática, Aceptación incondicional a la otra persona y por último la Autenticidad .

En cuanto a las habilidades, asumimos la importancia que tiene el percibir correctamente los procesos internos de las personas que trata, para ello deberá agudizar su nivel perceptivo, sensibilizarse con los problemas que le plantean, percibir precisamente las señales del lenguaje

corporal, utilizar la técnica interrogativa para entender mejor lo que se expresa, con el lenguaje hablado.

En el presente trabajo tomamos como referencia el modelo de la Programación neurolinguística (PNL) y nos proponemos en primer lugar: difundir los conceptos de CALIBRACIÓN, SISTEMAS REPRESENTACIONALES, METAMODELO DE LENGUAJE y METAPROGRAMAS y en segundo lugar, mediante ejemplos, mostrar el uso práctico de los mismos.

ACTITUDES

1. Actitud empática.- Ser empático consiste en meterse en el mundo subjetivo de la otra persona, participando de su experiencia como si fuese la propia y en segundo lugar, transmitir al interlocutor la certeza de que ha sido comprendido.
2. Aceptación incondicional.- Significa aceptar sin condiciones a la persona que se pretende acompañar, esto implica anular la posibilidad de juzgar las conductas del otro respetar las decisiones que tome, implica también tener la confianza de que él puede crear recursos para manejar las riendas de su vida y por último disponerse a acoger cualquier manifestación de su mundo emotivo con comprensión y amor.
3. Autenticidad.- Vista como la posibilidad de entrar en sintonía entre lo que el terapeuta piensa y siente y lo que comunica al otro.

HABILIDADES

Cómo habilidades del terapeuta tomaremos el modelo de la Programación Neurolinguística (PNL) para enmarcar nuestro trabajo y señalaremos cuatro habilidades e intentaremos profundizar en cada una de ellas tomando ese marco teórico:

1. Habilidad para observar la fisiología de su cliente, y todo lo referente a su comunicación no verbal. (CALIBRACIÓN).
2. Habilidad para descubrir la forma cómo percibe el mundo en que vive, de que manera lo asimila y cómo lo expresa cuando se comunica, mediante su (SISTEMA REPRESENTACIONAL)
3. Habilidad para percibir los Patrones de lenguaje que usa (META MODELO DE LENGUAJE)
4. Habilidad para encontrar los filtros que usa para percibir, interpretar y expresar la realidad (METAPROGRAMAS)

1. CALIBRACIÓN

Según Bidot

«Es una técnica que consiste en descubrir en un individuo, indicadores no verbales que él asocia a algunos estados internos (alegría, tristeza, concentración ,duda, seguridad, certeza, ansiedad, angustia, felicidad).

Para esto es necesario observar: Gestos postura, rostro, mirada, respiración y los signos más sutiles como movimientos de las cejas, aleteo de pestañas, tamaño de las pupilas, palpitación en las sienes, pliegues de la cara.

La calibración permite reconocer un estado interno porque muchos parámetros identificados son difícilmente dominados, es fácil no decir lo que uno siente, pero es difícil controlar micro comportamientos por que no son conscientes». Bidot (1995).

CALIBRAR

Para Alexa Mohl , es « Observar y memorizar con detalle el aspecto externo, la fisiología, de nuestro interlocutor cuando sabemos lo que está ocurriendo en su interior(cuando conocemos, por ejemplo, la experiencia que está rememorando en ese momento), el terapeuta habrá calibrado un determinado proceso interno y su correspondiente fisiología, al aprehender la información de tal manera que es capaz de reconocerla cada vez que reaparece. Esto lo capacita para extraer conclusiones acertadas acerca de lo que está teniendo lugar en el interior de su interlocutor.

Podemos colegir que hemos calibrado un determinado proceso interno de nuestro interlocutor, cuando en contextos idénticos, somos capaces de observar repetidamente una misma combinación de expresiones en su lenguaje corporal.

El calibrado se hace de manera consciente mediante un examen sensorial cuidadoso y detallado y sólo es válido para cada persona, por que cada persona realiza diferentes gestos y expresiones corporales para mostrar su mundo interno o sus sentimientos o emociones». (Mohl. 2006)

La Calibración tiene relación con el darse cuenta y reconocer claves sutiles y expresiones de nuestros interlocutores.

Para calibrar un comportamiento vamos a observar

1. Postura del cuerpo
2. Los movimientos: ritmo dirección
3. La distancia respecto del interlocutor

4. La calidad de la voz
5. la expresión de la cara y los micro comportamientos

Es bueno recordar que calibrar no es en ningún caso juzgar al cliente, sólo es un medio de conocerlo mejor.

Para calibrar el terapeuta utiliza los cinco sentidos y así:

Mediante su **percepción visual** puede percatarse de

El tipo de respiración- suave-agitada

Coloración del rostro

Movimiento reflejo de los párpados, humedad en las pupilas, dirección visual

Humedad cutánea

Tono muscular Tenso- relajado

Movimientos inconscientes

Mediante su **percepción auditiva** puede captarse:

El timbre de voz

La altura tonal,

Ritmo

Mediante la **percepción cinestésica**, se capta:

La temperatura cutánea

La humedad

El tono muscular

Mediante la **percepción olfativa** podemos captar

El olor personal, las fragancias que usa

Uso de Tabaco, alcohol

Cuando se es capaz observar las expresiones corporales visibles y audibles se puede poder diferenciar el momento en que el cliente esta refiriéndose a algo que le recuerda el conflicto o situación por la que está pasando, cuando está viendo el camino que lo llevará a la resolución del problema, también cuando descubre que aún eso que es negativo puede significar algo positivo para él..

2. SISTEMA REPRESENTACIONAL

Los cinco sentidos son los ministros del alma, la cual es la sede del juicio. El sentido principal es la vista—el ojo es «la ventana del alma», o sea, «el principal órgano por medio del cual el entendimiento puede alcanzar la más completa y magnífica vista de las infinitas obras de la Naturaleza»—

Leonardo da VINCI

Desde el punto de vista de la Programación Neurolingüística hay tres maneras de percibir al mundo: la visual, la auditiva y la Cinestésica. Desde antes de nacer estamos percibiendo al mundo a través de nuestros sentidos y hasta el último momento de nuestra existencia seguimos percibiendo y aprendiendo a través de ellos. A estas maneras diferentes de ver el mundo les llama Sistemas Representacionales

Cada persona tiene su forma específica y especial de captar lo que le rodea. Al tener cinco sentidos es lógico que capte al mundo con todos los sentidos, sin embargo alguno de estos sentidos domina y los usa con mayor frecuencia. Algunas personas prefieren (inconscientemente) usar inicialmente el sistema visual. Es decir se fijan más en los detalles visuales y por lo tanto recuerdan más lo que ven y no solo los recuerdan, sino que también hablan de ellos en términos visuales. Los auditivos lo hacen igual, se fijan más en los detalles auditivos, en lo que dice la gente y así lo recuerdan y también su lenguaje está influido por términos auditivos. Los Cinestésicos (aquí incluimos el tacto, el olfato y el gusto) registran sus experiencias del exterior con los matices Cinestésicos.

En referencia al paciente, podremos identificar su sistema representativo:

2.1 Escuchándolo hablar, observando las palabras que más usa, podremos identificar si la persona es Visual, Auditivo, Olfativo-gustativo o si es Cinestésico. A continuación un listado de palabras que los caracteriza.

VISUAL

Vistazo

Borroso

Claro

Brillar

Azul

AUDITIVO

chillón

sonar

preguntar

entender

armonía

Vistoso	afinar
Perspectiva	sonar
Lucir	desconcertar
OLFATIVO-GUSTATIVO	CINESTÉSICO
Amargar	Sentir
Picante	Templado
Soso	Presión
Gusto	Tocar
Oler	Sensible
Dulce	Tenso
Hedor	Húmedo
Aroma	Mover
Ácido	Áspero

2.2 Observando los movimientos oculares

Parece ser que los movimientos involuntarios de los ojos delatan el plano perceptivo de las personas. La vista dirigida hacia arriba significa que se están generando imágenes, la mirada horizontalmente indica que se están produciendo sonidos. La orientación hacia el ángulo inferior derecho (de la persona diestra, observada) denota que se están experimentando sensaciones y hacia el ángulo inferior izquierdo, que la persona está inmersa en diálogos internos.

También se diferencian la orientación de derecha o izquierda de las miradas hacia arriba o las horizontales, si están para el lado izquierdo denotan que se están recordando sonidos o imágenes y si están inclinadas al lado derecho implicarían que se están creando imágenes, que se están construyendo realidades visuales y auditivas. (por eso se dice que con esta última descripción se puede detectar mentiras).

Este diseño de O'Connor ejemplifica esta descripción.

1. Comprobar si los verbos que usa predicen tener más complementos
2. Preguntar por los complementos
3. Observar los adjetivos ¿Tarde triste? ¿A quien entristece la tarde?
4. Observar el uso de comparativos y superlativos ¿Lo mejor? ¿Lo mejor de que?

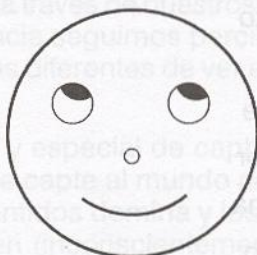
Visualización



Imágenes construidas
visualmente



Imágenes recordadas
visualmente



Sonidos construidos



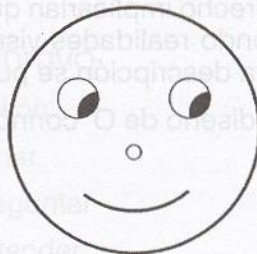
Sonidos recordados



Cinestesia
(Sentimientos y sensaciones
del cuerpo)



Digital auditivo
(diálogos internos)



3. META MODELO DE LENGUAJE Patrones de lenguaje

Son los modos en que usamos las palabras, la construcción de frases y la ausencia o presencia de una estructura lingüística informan de las estructuras profundas de la mente y hablan de las limitaciones existentes en la persona. Carrión 2003

Al comunicar algo, el paciente hace uso de formas lingüísticas que señalan discrepancias entre la estructura profunda de una experiencia y su estructura superficial verbalizada y es así como se detectan las Eliminaciones, las Nominalizaciones, las Generalizaciones, los verbos deficientemente especificados, las Suposiciones, las Distorsiones, las Conjeturas.

Es necesario que el paciente amplíe sus respuestas, y el terapeuta para ello necesita:

1. Preguntar por los elementos eliminados.
2. Preguntar por el contenido oculto de las nominalizaciones.
3. Descubrir el contenido subyacente de las generalizaciones.
4. Descubrir la experiencia subyacente en el caso de los verbos deficientemente especificados.
5. Descubrir las experiencias que subyacen en las distorsiones.
6. Descubrir qué determina una conjetura

Eliminaciones.- Cuando percibimos tenemos tendencia a eliminar dimensiones, es decir que ponemos atención a ciertas dimensiones de nuestra experiencia y excluimos otras pero si hablamos de un contexto conflictivo, estas eliminaciones pueden contener precisamente la solución del problema.

Para detectar eliminaciones, es conveniente:

1. Escuchar atentamente (Las dos dimensiones de la comunicación, la superficial y la profunda)
2. Determinar los verbos que usa la persona, cuando estos son inespecíficos es conveniente que sean aclarados.

«Tengo dificultad para decir lo que me pasa»... ¿Cómo así es que tienes dificultad?

3. Comprobar si los verbos que usa pueden tener más complementos
4. Preguntar por los complementos
5. Observar los adjetivos ¿Tarde triste? ¿A quien entristece la tarde?
6. Observar el uso de comparativos y superlativos ¿Lo mejor? Lo mejor de que?

7. Cuando se utilicen adverbios Evidentemente, desafortunadamente, sorprendentemente. Evidentemente...¿ para quien?
8. Tener en cuenta el uso de verbos u otros operadores modales que implican obligación: Tener que, Es necesario, Hay que, Debo...¿Quién te lo impone?
9. Uso de verbos que expresan una posibilidad o capacidad : Imposible, Nadie puede, No se puede, nadie debe, soy incapaz. Preguntar aquí quien se lo impide..

Las Nominalizaciones.- se refiere a aquellos nombres que, en lugar de designar un objeto concreto, son el resultado de un proceso de abstracción, esto, es la transformación de un verbo en sustantivo abstracto. Cuando nos pasa eso los procesos activos del verbo se transforman en sucesos acabados, un tanto ajenos a nosotros imposibles de controlar. Cuando se confronta, el cliente se dará cuenta de que él es protagonista y que puede actuar activamente.

No encuentro ayuda...¿De quien está esperando ayuda?

Mi rabia es abrumadora...¿A quién abruma esa rabia?

Las generalizaciones.- Aparecen cuando pedazos de una experiencia de una persona la convierten en una categoría completa de la cual, la experiencia en cuestión es un ejemplo (validándola) La constituyen todas las palabras que designen una clase de unidades, objetos, actividades, estados, que se otorga a seres no determinados, para ello es conveniente preguntar hasta encontrar el significado subyacente.

Las generalizaciones sirven para estructurar nuestra realidad.

¿Cómo se reconoce las generalizaciones?

1. Observando la estructura superficial de lo que el cliente dice.
2. Reconociendo los sustantivos que usa
3. Determinando, por cada sustantivo si representa algo concreto, una persona específica, un objeto determinado con precisión.

Aquí algunas generalizaciones típicas

1. Expresiones de significado extensivo:

Todos, cualquiera, nadie, nunca, siempre, en ningún lado.

«nadie escucha lo que yo digo».
2. Los juicios generalizados (estos limitan la acción del individuo)

«Es un error enamorarse»

«Es bueno..... ¿Para quién es bueno?

«Es correcto... ¿Para quien es eso correcto

Los verbos deficientemente especificados.- Cuando los verbos no tienen complementos específicos, no revelan la experiencia subyacente

Mi esposo me ha herido.... ¿Qué hizo que te sintieras herida?

Mi mamá siempre me fastidia...¿Qué hace ella para que tú te sintieras fastidiada?

Las suposiciones.- Cuando se hacen afirmaciones sin ninguna verificación.

«Si supiera lo mal que me siento cuando llega tarde, no lo haría»...¿Qué te hace pensar que no lo haría?

Las distorsiones.- Cuando atribuimos a otros la responsabilidad de nuestras reacciones

❖ De causa y efecto

«Mi marido me pone nerviosa»

¿No estarías nerviosa si no fuera tu marido?

«Ella me aburre»

¿Te aburrirías igual si no fuera ella?

❖ Del... porque

«Yo me siento sola cuando él se va»

si fuera otra la persona la que se va ¿Te sentirías igual?

« Siento taquicardia por que me mentiste»...

Si no te hubiera mentido ¿Tendrías taquicardia»

❖ El... pero

«Yo no soy de renegar, pero ella me provoca»

Su provocación ¿la obliga de alguna manera a renegar?

«Quiero separarme, pero el me dice que se suicidaría si fuera así»
Si el no le amenazaría ¿usted se separaría de él?

Las conjeturas.- se producen cuando sustituimos nuestros propios temores por conjeturas, sin una base fiable, cómo si se leyera la mente del otro.

«Si me amara no me regañaría»

¿Cree que nunca regañaría si la amara?

«Si quisiera ayudar, él estaría aquí»

¿Cómo sabe que no hay otra razón para que él no esté aquí?

«Ella no quiere que vaya con ellos»

¿Usted, ya se lo preguntó?

El laberinto del lenguaje nos muestra cómo nuestro uso de las palabras moldea nuestra visión del mundo. Los interferentes lingüísticos nos muestran como las formas del uso del lenguaje pueden confundir o guiarnos a darle forma a nuestro comportamiento

4. LOS METAPROGRAMAS

«Son programas internos o filtros que distorsionan la realidad objetiva y que utilizamos inconscientemente para determinar a qué prestar atención, dando calidad y continuidad a nuestra experiencia, además de ser las pautas que determinan nuestro interés, siendo así mismo inconscientes para nuestra percepción y a pesar de ello, llegan a ser uno de los bloques más poderosos en la determinación de nuestra personalidad.» Carrión (2003)

Seguidamente presentamos algunos Metaprogramas que son significativos y son con los que la mayoría de seres humanos nos manejamos.

Metaprograma de Dirección

Por acercamiento-distanciamiento. Que dirección toma la persona cuando se enfrenta a un dilema. Se acerca o aleja de la situación, así por ejemplo puede decir: Quiero ser el mejor o no quiero ser el último. Esto nos indica si se dirige a lo positivo o evita lo negativo.

Metaprograma de valoración en la consecución de las metas

Si va más a conseguir objetivos que hacia los problemas «Vengo a ver como puedo conseguir tal o cual objetivo y no vengo a que me oiga el relato de mis problemas.

Los que se preguntan más el cómo que el por qué? Los que se preguntan ¿Cómo...? llegarán a conocer la estructura del problema, mientras los que dicen ¿Por qué...? estarán encontrando justificaciones.

Metaprograma de relación y comparación

Por Similitud-desigualdad. ¿Cómo nos organizamos? ¿Qué patrón usamos? : En base a las diferencias o en base a las semejanzas.

Metaprograma del estilo de pensamiento

Por formas de pensar: Cómo pensamos sobre las cosas que pasan: ¿Las visualizamos? Esto cuando proyectamos imágenes sobre lo que pensamos.

¿Por **acción**?... Cuando nos ponemos a realizar lo que pensamos.

¿Por **emoción**?... Cuando nos dejamos envolver por las sensaciones de lo que pensamos.

Metaprogramas de jerarquía de valores

La forma cómo organiza la persona su jerarquía de valores, nos muestra la forma cómo se mueve por la vida. Para conocer esto averiguamos:

- 1.- Que busca con lo que piensa: tener el poder o tener el control (Calidad)
- 2.- Con respecto a otras personas: Le interesa el ¿afecto?, el ¿agradecimiento? la ¿ayuda? (orientación)
- 3.- Con respecto a realización de metas: El sujeto ¿se pone metas?, busca ¿cómo realizarlas? (Modo)

Metaprograma de respuesta en tensión emocional

Asociación-disociación. Por asociación la persona vivencia los acontecimientos como dentro de él mismo,; va unido a sentimientos y emociones; por disociación lo visualiza fuera de él, como una película, como algo externo.

Se observa en un caso el protagonista que vive el hecho, en el otro solo son recuerdos donde su participación no es protagónica, son hechos de los que se puede hablar sin comprometer mucho sus emociones.

Metaprograma del tamaño del trozo

Expansión-concretización: Indica cómo percibimos o relatamos los hechos. En el caso de la expansión, la persona se fijan en el espacio, estilo y la impresión que causa, lo ve de una manera global, estas personas van al hecho directamente, otros lo ven al detalle.

A los primeros les interesa lo global y a los otros los detalles insignificantes.

Metaprograma del tiempo

Según el tiempo en que se vive :Pasado-presente-futuro. Nos organizamos en el tiempo de maneras diferentes, hay personas que se pasan la vida hablando del pasado, y su discurso refleja cosas pasadas, olvidándose del presente y del futuro; otras, por el contrario, viven soñando con lo que desean en el futuro, algunas valoran el aquí y el ahora.

Metaprograma de interés principal

Actividad-persona-objeto-lugar-tiempo. Es un filtro de valoración informativa, se refiere a la orientación que toma el sujeto con respecto a un hecho, da más importancia a la persona que protagoniza el hecho, el lugar es lo más importante en el relato, o el tiempo en que ocurrió,

Metaprograma de Dirección de la atención en la comunicación

Interno-externo. Queremos saber cuál es su referente para juzgar su conducta, el **interno** confía en lo que piensa él de sí, son personas seguras, con buena autoestima; el **externo** confía mucho más en lo que dicen de sí, son personas inseguras y tímidas por lo general ellos, serán siempre los que menos razón tienen.

A la pregunta ¿Cómo sabe usted que estuvo bien su trabajo?, el primero dirá: me lo dijo mi jefe. El segundo dirá: yo me sentí satisfecho de la forma como lo hice.

La habilidad en la identificación de metaprogramas conduce directamente al conocimiento de los estados internos que se generan en el individuo con quien interactúa el terapeuta.

CONCLUSIONES

En una relación terapéutica, el «paciente» tiene el rol protagónico, pero el terapeuta lo acompaña prestando la integridad de su persona, y poniendo en práctica las habilidades conseguidas a lo largo de su preparación y experiencia.

En el presente trabajo, para hablar de las habilidades del terapeuta, tomamos la base teórica y práctica de la Programación neurolingüística (PNL), que es una disciplina cuyo campo de acción es la comprensión de la estructura de la experiencia subjetiva del ser humano, es decir, que se interesa en saber, cómo organiza en su mente lo que ve, oye, siente y como revisa y filtra el mundo exterior mediante sus sentidos, explorando así mismo cómo lo describe, con el lenguaje que usa y cómo reacciona tanto consciente como inconscientemente produciendo determinado comportamiento. Pensamos que manejando estos conceptos, el terapeuta tendrá el conocimiento más estrecho de su paciente, para caminar junto a él en todo el proceso de acompañamiento hacia la consecución de una mejor calidad de vida.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bandler, R. (1980) La estructura de la magia Volumen I : Lenguaje y terapia
Santiago de Chile: Editorial Cuatro vientos :
- Bandler, R. (1995) La estructura de la magia Volumen II : Cambio y congruencia
Santiago de Chile: Editorial Cuatro vientos.
- Bermejo, J. (1998) Apuntes de relación de ayuda. Madrid.: Editorial Sal terrae
- Bidot, N.& Morat ,B. (1995) Estrategias mentales. Barcelona: Robin Book
- Carrión, S. (2002) Comunicación de impacto. Buenos Aires: Ediciones Obelisco, S.L
- Carrión, S. (2003) Curso de Master en PNL. Buenos Aires: Ediciones Obelisco, S.L.
- Carrión, S. (2002) El zurrón mágico. Barcelona: Editorial Océano
- Cudicio, C. (1991) Cómo vender mejor con la PNL. Argentina : Granica..
- Longin, P. (1997) Cómo llegar a ser líder con la PNL .Barcelona:Granica.
- Mohl, A. (2006) El aprendiz de brujo II y II. Barcelona: Editorial Sirio, S.A.
- O'Connor, J. (1998) Introducción a la programación neurolinguística. Barcelona:
Ediciones Urano.
- Ortner,G. (2001) Cuentos que ayudan a los niños. Malaga : Editorial Sirio, S.A.
- Riveiro, L (1997) La comunicación eficaz. España: Urano.
- Riveiro, L (1998) La magia de la comunicación. España: Urano
- PNL: tres letras para facilitar el cambio Mes Mayo-Junio Año 2002 Vol 9
Num.1 Revista PHAROS Ciencia Arte y Tecnología pp.75-91
- INFODE Cuarto módulo de formación PNL, ,
- INFODE PRIMER MODULO de formación de PNL
- INFODE Modulo II Manejando Estados personales en las comunicaciones:
Bianca Cogorno,&Jessica Riveri 1999
- Infode Tercer ;Modulo del Nivel Maestro practicante PNL

ANEXO

Glosario de términos

Calibrar: Percibir con precisión las señales conductuales o fisiológicas que ocurren en una persona y relacionar estas señales con estados internos que constituyen patrones en la persona.

Distorsión: Proceso por el cual algo es representado inadecuadamente en una experiencia interna y en forma limitadora

Eliminación: Pérdida de parte de la experiencia al hablar o pensar.

Estructura profunda: Forma lingüística completa de una afirmación de la que se deriva la estructura superficial. Es inconsciente.

Estructura superficial: Término lingüístico para la comunicación oral o escrita, que deriva de la estructura profunda mediante eliminación, distorsión y generalización. Es consciente.

Generalización: Proceso mediante el cual una experiencia específica sirve para representar una clase entera de experiencias.

Igualar (matching): Utilizar los mismos predicados del lenguaje o expresar las mismas maneras del interlocutor en un proceso de comunicación.

Igualación, emparejamiento, correspondencia: Adoptar parte del comportamiento de otra persona con la intención de aumentar sintonía.

Metamodelo: Modelo lingüístico concebido por R. Bandler y R. Grinder que relaciona el lenguaje empleado por una persona (estructura superficial) con la experiencia concreta vivida (estructura profunda) con el fin de corregir las eliminaciones, distorsiones y generalizaciones en la estructura superficial.

Metaprograma : Programa mental firmemente establecido que opera a nivel inconsciente y que actúa en múltiples contextos personales.

Nominalización: Término lingüístico para el proceso de convertir un verbo en un sustantivo abstracto, y la palabra del sustantivo así formado.

Pistas de acceso ocular: Movimiento de los ojos en determinadas direcciones que indican formas de pensar visual, auditiva, o cinestésica.

Predicados: Palabras fundamentales en los sentidos que indican la utilización de un sistema representativo.

Sistema representativo: Se refiere a los canales o sistemas

sensoriales (ver, oír, sentir, oler y gustar) que nos permiten operar dentro del entorno.

Sustantivos inespecificados: Sustantivos que no especifican a quien o a qué se refieren.

Verbos inespecíficos: Son aquellos que no clarifican la acción a la que se refieren, también se dice de los verbos cuyo adverbio ha sido eliminado y que no dicen cómo se realizó la acción.

Filtros: Ideas, experiencias, creencias y lenguaje únicos que conforman nuestro modelo del mundo.

Metáfora: Comunicación indirecta mediante una historia o figura del lenguaje que implique una comparación. En la PNL, la metáfora incluye símiles, parábolas, alegorías.

Mapa de la realidad o modelo del mundo: Representación única que hace del mundo cada persona a partir de sus percepciones y experiencias individuales. Suma total de principios personales con los que opera un individuo

Sistema representativo o sistema representacional.- Manera cómo codificamos la información en nuestra mente, mediante uno o más de los cinco sistemas sensoriales: visual, auditivo, cinestésico, olfativo y gustativo.

Sustantivaciones: Los verbos son transformados en sustantivos, eso reemplaza la acción por la información y les resta dinamismo a los verbos originales.

Verbos no específicos: Un verbo indica acción, un verbo se hace impreciso cuando evoca muchas acciones posibles y cuando no se puede hacer una representación de la acción.

RESUMEN
El presente artículo incluye el estudio de la prensa de la época de la independencia del Perú. Se aproxima la antecédente, uniendo entre sí la independencia que llevó la Constitución de Cádiz de 1812 con respecto a la libertad de expresión y libertad de la prensa.

Palabras Claves: Periodismo en la Independencia del Perú.

ABSTRACTS

The present essay includes the study of the media of the time of the independence of Peru. It approaches its antecedents, unifying them, the independence that led the Constitution of Cadiz of 1812 with respect to the freedom of expression and freedom of the press.

Also, the programmatic or doctrinal media of liberal tendency is considered, also, the patriotic and realistic media that circulated before and during the arrival of San Martín and Simón Bolívar in Peru.

Keywords: Journalism in the Independence of Peru.