

SISTEMAS REPRESENTACIONALES

Desde antes de nacer estamos percibiendo al mundo a través de nuestros sentidos y hasta la fecha seguimos percibiendo y aprendiendo a través de ellos. A estas maneras diferentes de ver el mundo les llamamos Sistemas Representacionales.

Desde la perspectiva de Programación Neurolingüística se definen varias maneras de percibir al mundo: la visual, la kinestésica, la digital y la auditiva.

Cada quien tiene su forma específica y especial de captar lo que nos rodea. Al tener cinco sentidos es lógico que captemos al mundo con todos los sentidos, sin embargo alguno de estos sentidos domina y lo usamos con mayor frecuencia. Así por ejemplo, aquellas personas que prefieren (inconscientemente) usar inicialmente el sistema visual, cuando están en una conversación van a escuchar las palabras a la vez que internamente construyen imágenes.

Necesitan esa imagen para entender la conversación, y al construirla, están modificando la información porque cada sentido aporta información de manera diferente.

A esto se le llama representación de la realidad o sistemas representacionales.

Casi todos los seres humanos tenemos un estilo de representación dominante de manera que incorporamos en nuestra vida las reglas en función de este sentido dominante. En realidad, tenemos todos los sentidos, somos una mezcla pero presentamos una preferencia por alguno en especial.

A continuación vamos a ver las formas puras de cada sistema representacional para entenderlas bien, teniendo en cuenta que no presentamos un solo tipo.

VISUAL

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. El visual se acuerda de los rostros, no de los nombres.

Los visuales no solamente los puede uno reconocer por su arreglo personal, sino que también cuando hablan suelen decir frases como: "a simple vista", "está bien visto", "un regalo para la vista", "ya veremos"...

En general es una persona con alta energía, siempre anda haciendo algo, su imagen es lo más importante; por lo tanto anda bien arreglada, son personas por lo regular bastante ordenadas, tanto en su persona como en su casa u oficina. Tienen sus cosas perfectamente arregladas y no les gusta que les cambien las cosas de lugar.

Hablan rápido, alto y claro. Piensan rápido, aprenden rápido pero también olvidan rápido. Su postura corporal es recta, con cabeza y hombros altos. Su mirada no puede estar por debajo de la del otro.

Mueven mucho las manos y los brazos marcando además distancia entre él y su oyente. Les encanta hacer dibujos en el aire. Cuando asisten a algún evento van principalmente a ver qué ven. Prestan atención a todo lo que está pasando en la sala. Son muy buenos leyendo los labios. Cuando hablan de amor tienen una imagen dentro, no una sensación. No son rencorosos y sus relaciones son de beneficio mutuo, es decir es una relación conveniente para cada momento.

Sus transgresiones de Metamodelo mas frecuentes son la lectura mental y cuantificadores universales.

KINESTÉSICO.

Los kinestésicos registran sus experiencias del exterior con los matices kinestésicos, con su cuerpo, sus sentimientos, así los recuerdan y así los producen.

Los kinestésicos son personas más relajadas. Se les puede reconocer rápidamente por su arreglo personal. Estos suelen vestirse cómodos, la moda no les interesa, su energía es tranquila y hablan sin prisas, buscan su comodidad, gustan de los deportes y la buena comida, son personas muy sensibles.

Los kinestésicos suelen usar expresiones sensoriales como: "es un bálsamo para el espíritu", "camisa de once varas", discusión acalorada", "es un martirio"... Los kinestésicos se mueven más despacio. Su postura corporal es sumisa, con hombros y cabeza hacia delante. Mirada por debajo de la mirada del otro y respiración baja. Su voz es más lenta, de volumen suave, con suspiros.

Aprenden lento, especialmente haciendo, es decir, a través de la experiencia. Pero cuando aprenden es para siempre. Desean la cercanía de las personas, cuanto mas cerca mejor. Cuando te saludan te tocan. Son divertidos, odian el conflicto y miden la calidad de su vida por la cantidad de amigos. Se relacionan a un nivel mas emocional. Son rencorosos y se vengan.

DIGITAL.

Los digitales son gente lógica que apenas muestran emociones. Para los digitales lo importante son las palabras. Adoran la verdad y se mueven por objetivos.

Los patrones del Metamodelo que más violan son causa y efecto, operador modal de posibilidad y verbos inespecíficos. Los digitales son gente lógica que apenas muestran emociones. Para los digitales lo importante son las palabras. Adoran la verdad y se mueven por objetivos.

Su postura es una mezcla de hombros hacia arriba y cabeza hacia delante. No se colocan de frente si no con postura ladeada. Su tendencia es a mirar hacia arriba, a la frente.

Mantienen la distancia suficiente con el otro para que no se les pueda tocar. Prefieren no mirar cuando conversan, escuchan o hablen. Lo hacen, pero retiran la mirada rápidamente, como echando un vistazo.

Su tono de voz es monótono pero sobretodo tiene un ritmo repetitivo. Tienen mucho cuidado con las palabras.

AUDITIVO.

Mucha gente de la PNL confunde digital con auditivo y no son lo mismo. Para el digital lo importante es la palabra, para el auditivo el sonido. El hecho de que ambas cosas vayan ligadas puede llevar a error.

Los auditivos usan los sonidos para crear experiencias. Un auditivo puede decir 5 veces la misma palabra y variando la entonación, el volumen, etc, pueden darle 5 significados completamente diferente.

Los auditivos son personas con un nivel de energía más tranquilo y su postura es muy similar a la del digital pero con tendencia a mirar hacia abajo. De hecho, los auditivos no miran para escuchar, no pueden. Te van a escuchar poniéndote el oído. Sus voces son increíbles y les acompaña términos lingüísticos auditivos como por ejemplo: "inaudito", "llamar la atención", "oídos sordos",

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.

Ruidos estridentes, chillones, agudos los ponen de mal humor. Y si hay mucho ruido y sonidos diferentes en una sala se encuentran mal ya que no pueden filtrar sino que lo escuchan todo. Se visten con ropa cómoda, les da igual qué ponerse.

Menos del 1% de la población es auditivo primario. Fundamentalmente son sistemas representacionales primarios el visual y el kinestésico, y secundarios, el auditivo y el digital.

Por lo tanto frente a una misma experiencia como un viaje, una celebración, o una simple reunión, cada persona con su específico sistema representacional dominante, calificará ese evento en forma muy distinta. Sin embargo debemos darnos cuenta que cada quien tiene razón en lo que dice, pues es su manera de captar las cosas. De esta manera en vez de criticar al otro por no ver lo que uno ve, no escuchar lo que uno escucha o no sentir lo que uno siente, no es un defecto, sino que cada uno tiene una forma diferente de filtrar y clasificar información.

El conocer si el sistema representacional dominante de alguien es de un tipo o de otro, nos permite tener mucha información de cómo tratar a esa persona para que esté a gusto.

Las estadísticas indican que en países como Estados Unidos y en el Reino Unido lo visual prevalece en aproximadamente el 60% de la población. A duras penas sorprende, si se piensa en el bombardeo al que es sometido nuestro sentido visual. Es necesario aclarar que una persona cien por cien visual, kinestésica, digital o auditiva, está rayando en la neurosis. Lo saludable es estar en equilibrio con los cuatro sistemas y usarlos todos.

Por supuesto que todos requieren que tengamos todos los sistemas alertas y participando en la actividad, sin embargo hay algunas actividades muy obvias que requieren que un sistema esté más desarrollado que otro. Mientras más equilibrados tengamos los sistemas mejor vamos a funcionar en la sociedad. En tu vida diaria puedes practicar y fortalecer los sistemas menos dominantes. Al final del día puedes hacer una recopilación de tus actividades y lo único que tienes que hacer es estar más alerta para continuamente fijarte más en los detalles visuales, escuchar mejor lo que oigas y tener la habilidad para recordar lo que tocas, hueles o saboreas.