

INTRODUCCIÓN:

Sabemos que disciplinas deportivas son muchísimas y la mayoría de éstas se están practicando por décadas, no obstante, sólo algunas son de gusto masivo por parte de la gente. Las preferencias, en algunos casos, tienen relación con la cultura; en otros casos debido a aspectos socio- económico y un grupo menor deportes como el fútbol, el Tenis o el Golf, son practicados por muchos como así mismo, también poseen cantidad altísima de adherentes. Pareciera que el primer lugar de las preferencias de fanáticos lo ostenta el fútbol, a nivel mundial; le siguen el Tenis y el Golf, en este mismo orden. A la zaga se encuentran el automovilismo, atletismo, y muchos más que seguramente usted ya conoce.



Sin embargo, ninguna de tales disciplinas del ámbito deportivo mundial ha estado exenta de dificultades, en lo que a rendimiento deportivo se refiere. Quizás las exigencias no sean tantas en las esferas de aficionados como sucede en los sectores profesionales de cada deporte; lo que se ha visto incrementado a partir del momento que en que a algún astuto hombre de negocios se le ocurrió la genial idea de obtener grandes beneficios económicos al constituir como empresa a un club que en sus inicios, probablemente, no era más que una idea con algún grado de potencial. No es ningún misterio, para nadie, que las cifras estratosféricas que se transan por la comercialización de un jugador de fútbol profesional no dejan indiferente a nadie. O los premios millonarios de que gozan torneos de Tenis, como los de la "ATP". Y no se queda atrás un deporte como el automovilismo (¿deporte?), especialmente el de "Fórmula 1". Basta con recordar la fortuna de dinero que recibía como sueldo el legendario M. Schumacher, sin contar los ingresos por concepto de publicidad. Y así, suma y sigue. Pero, ¿qué sucede con el rendimiento de cada uno de estos deportistas? ¿Están a la par con lo que ganan? Cuando un individuo, en cualquier profesión no rinde lo que se espera de él al poco tiempo es separado de su cargo. ¿Ocurre esto de igual forma en las empresas deportivas? ¿Qué hacen los deportistas de alto rendimiento para mantenerse en su mejor nivel?

Por otro lado, los encargados de sacar lo mejor de cada deportista no siempre se han visto coronados por el éxito. Pese a que, al igual que en las distintas agrupaciones de deportistas, de cualquier especialidad, encontramos entrenadores parecieran estar "iluminados" por los triunfos que obtienen, también hay otros que en ocasiones se han retirado por la "puerta de atrás" aun cuando hayan llegado con bombos y platillos. Lo cierto es que ya sea un deportista o entrenador, aficionado o profesional a los dirigentes (los propietarios del club), lo que realmente les interesa son los fajos de billetes (quizás usted diga: "no a todos; hay excepciones") y para que la cuenta bancaria aumente permanentemente y no baje, pasa por el rendimiento que cada miembro del equipo ha de demostrar, de manera constante; y el encargado de esto generalmente es un Entrenador". Dependerá de las estrategias que elija con sus jugadores el rendimiento que consiga de cada uno y de todos.

Método convencional del uso del cerebro.



y medio de materia gris.

Según los estudios realizados en diversas esferas deportivas, la mayoría de quienes practican un deporte en forma profesional hacen uso de su cerebro de manera deficitaria. Esto significa que en vez de sacar el máximo provecho de éste, sólo lo hacen en un pequeño porcentaje. Desde hace mucho tiempo se viene sosteniendo que el ser humano ocupa alrededor de un 10% de su capacidad cerebral total, lo cual significa que se desperdicia un 90% de todo su potencial debido a que no se ha logrado masificar algunas metodologías desarrolladas en los ámbitos de las *Ciencias del Comportamiento*, cuando se ha pretendido conseguir mayor provecho de este kilo

Método usando el "Entrenamiento Neuro-Asociativo".

Por otro lado si se piensa en lo que es posible lograr, por parte de un deportista, cuando ha sido instruido o asesorado con el "Entrenamiento Neuro-Asociativo", comparativamente, las diferencias pueden llegar a ser sumamente importantes.

¿Qué es el "Entrenamiento Neuro-Asociativo"? Se trata de un *Modelo* o metodología de trabajo que a su vez agrupa varias disciplinas de carácter conductual las que combinadas permiten, por ejemplo, que un deportista pueda potenciar o mejorar su rendimiento, en cualquier disciplina deportiva. Alguien que se haya formado con el Entrenamiento Neuro-Asociativo aprendiendo el uso de las distintas Herramientas y Técnicas que configuran esta disciplina y cuya experiencia o nivel de conocimientos al respecto lo facultan como para ayudarse a sí mismo o asesorar a otros individuos se podría concluir que está en condiciones, entonces, de ser un "Entrenador Neuro-Asociativo".

También existe la posibilidad de "clonar", por así decirlo, las habilidades y capacidades de un deportista de élite (experto) de alguna disciplina deportiva, estudiar y analizar lo que hace y cómo lo hace, para después "generar" un modelo (a partir del experto) y transferir todo ello a un novato, aprendiz o deportista menos avanzado. Esto supone al menos dos cosas importantes: a) el aprendiz o novato tendrá similares habilidades que el experto; y b) quizás más importante: lo hará en menor tiempo que el experto. Éste puede que haya demorado años en llegar a ser un deportista de élite, es decir, un experto en la disciplina deportiva que practica profesionalmente; en cambio con esta metodología el aprendiz puede que tarde sólo algunos meses (en el peor de los casos), para convertirse en un "experto" al recibir todo el "expertise" *transferido* mediante los Instrumentos o Herramientas de la metodología que aquí estamos comentando: el "Entrenamiento Neuro-Asociativo".

Algunos Instrumentos o Herramientas del "ENA" utilizados.

1. **Perspectivas.** Un ejemplo puede ilustrar de mejor forma lo que se puede conseguir con esta Herramienta. Supongamos que vamos a analizar una disciplina deportiva, en este caso, el Tenis. Hay dos oponentes en la cancha, los respectivos jueces de línea, el juez de silla y los espectadores. Ya vimos que, dependiendo de quien emite la opinión y la perspectiva desde que la realiza, se pueden tener tres o más argumentos diferentes: a) el tenista A, dice: "un mal servicio"; B manifiesta: "perfecto para mí" y el juez de silla opina: "no ha sido un saque bueno ni malo". Pero ocurre que hay más perspectivas, por ejemplo, las de los jueces de silla; cada uno de ellos tendrá su propia visión dependiendo del ángulo que observa. Si nos detenemos un momento aquí y analizamos la situación del ejemplo, todos estaríamos de acuerdo en que la problemática de los jueces de línea, al emitir su veredicto es la posición en que se encuentra cada uno de ellos y que por la misma razón, se han de tener tantos jueces como ocurre en la actualidad en una competencia profesional de Tenis; o sea, el número de jueces de línea que usted ya conoce más el juez de silla, y aún así han tenido que recurrir a una tecnología adicional (el "ojo de águila"), para comprobar lo sancionado por uno o más jueces cuando uno de los contrincantes no está de acuerdo con el fallo. Para este tipo de situaciones, nosotros, basándonos en nuestra propia tecnología ("ENA"), podríamos sugerir, por ejemplo, el uso de sillas en altura en cada esquina de la cancha lo que permitiría, por un lado, reducir la cantidad de jueces de línea. ¿Por qué? Porque un solo juez tendría una visión mucho más completa, mientras más alta sea su ubicación. Para que usted se pueda formar una idea global piense en lo que ocurre cuando se tiene una visión aérea de un partido de tenis. Si pone atención se dará cuenta que todo aquel que observa desde arriba, desde la altura, puede ver la cancha completa, el desplazamiento en detalle de cada tenista y obviamente del punto exacto donde cae la pelota cada vez que un oponente ejecuta un tiro dentro o fuera de la cancha., Para mayor comprobación bastaría que cualquiera de nosotros fuese al *Curt* central de Tenis, acercara la silla que utiliza el juez de silla hasta una de las esquinas de la cancha, pidiera a alguien quien arroje una pelotita en cualquier punto cercano a esa esquina en particular y observará que la visión que ahora tiene es mucho más completa, en porcentaje, que la que se tiene estando el juez posicionado como actualmente se hace en un partido de tenis profesional. Y todo este breve y rápido análisis lo hemos realizado desde nuestro escritorio sólo haciendo uso de una de las Herramientas del "Entrenamiento Neuro-Asociativo": "*Perspectivas*".



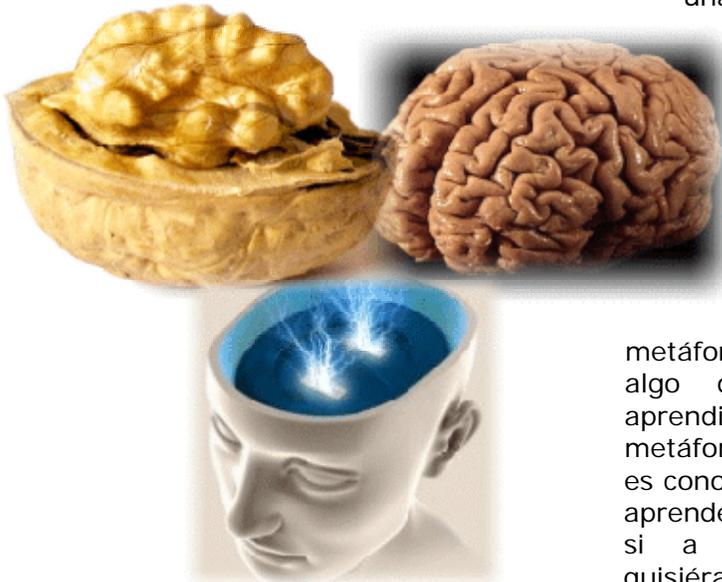
2. **“Lectura fisiológica”**. En el pasado, en el Oeste de Estados Unidos, se hicieron famosos los “tahúres”. Personajes que deambulaban por los bares de cada pueblo en esa región con un solo objetivo en mente: ganarles todo el dinero posible a quienes osaran desafiarlos en un juego de póker. ¿Cómo lograban tan buenos resultados? Estos personajes hacían uso de una facultad mental que aquí llamaremos *“Lectura Fisiológica”*; sólo que lo hacían en forma intuitiva, es decir, no se daban cuenta de cómo lo realizaban y probablemente tampoco se percataban, conscientemente, de lo que estaban haciendo. La primera vez que se sentaban frente a un nuevo oponente lo que el “tahúr” hacía era estudiar con mucha atención al otro, en cuyo “estudio” memorizaba diversos gestos, actitudes, tics nerviosos, etc. se preocupaba de saber qué gestos ocupaba su oponente en los momentos que estaba de buen humor y también cuándo se mostraba molesto o preocupado. Una vez realizado el “aprendizaje” de la otra persona, efectuaba algunas “pruebas” y decidía si se encontraba ya en condiciones de jugar esta partida de póker convencido, eso sí, que tenía todas las de ganar sabiendo, mediante la observación de su oponente, si éste traía “buena mano” o no, ¿cómo? Dándose cuenta al “leer” los gestos, actitudes y demás; o sea, haciendo uso de la *“Lectura Fisiológica”*. En otras palabras, leyendo el lenguaje corporal.

Pues bien, esto mismo es lo que un Tenista, por ejemplo, podría utilizar cuando se enfrentase a su oponente: aprender a “leerlo” previamente y luego utilizar lo que haya memorizado cuando, por ejemplo, sea el otro el que vaya a ejecutar un “servicio”. Por supuesto que este es sólo un ejemplo simple. El análisis de cada disciplina deportiva, de cada deportista o de cada entrenador arrojará diversas ideas de cómo aplicar en mejor forma esta *Herramienta*, en cada caso, dependiendo de la situación en particular.

Otro ejemplo que podemos mencionar, para utilizar la “Lectura fisiológica”, es en alguno de los deportes de las artes marciales (Judo, karate, Etc.), en que muy similar a como sucede en el boxeo, los oponentes, en primera instancia se dedican a “estudiar” al contrincante. Lo que están haciendo, en realidad, no es otra cosa que analizar el lenguaje corporal del otro para determinar, memorizar y posteriormente aprovechar de manera efectiva, lo que les revela el adversario con sus gestos, actitud y otros rasgos que, de manera intuitiva, son “leídos” y memorizados como valiosa información que es utilizada por el deportista, junto a su entrenador, para elegir las mejores estrategias que les asegure el triunfo en la contienda. Esto que realizan de modo intuitivo la mayoría de estos deportistas puede ser ejecutado de manera consciente y eficaz cuando se hace uso de la “Lectura fisiológica” en forma metódica y sistemática con las Técnicas del “Entrenamiento Neuro-Asociativo”.



3. **Metáforas.** Aunque la metáfora sea una “figura” del discurso que consiste en comparar, implícita o explícitamente una cosa con otra, al hablar de metáfora nos estamos refiriendo a una historia, verídica o inventada, que se explica con la finalidad de alcanzar un objetivo o ayudar a una persona a que consiga el suyo



por medio de asociaciones. Al igual como hicimos con “Perspectivas”, para una mejor comprensión, un ejemplo permitirá que se comprenda más claramente lo que es posible conseguir con este Instrumento. Una

metáfora es ideal a la hora de enseñar algo desconocido a otros pues el aprendizaje se hace mucho más fácil. La metáfora funciona comparando algo que es conocido por el aprendiz y lo nuevo por aprender (idea o elemento). Por ejemplo, si a un niño de primero básico quisiéramos enseñarle cómo es

fisicamente el cerebro humano, podríamos valernos de una nuez. Este fruto resulta útil para ser usado como metáfora: la cáscara del fruto sería el cráneo y si separamos parte de este revestimiento veremos que la forma de la nuez se parece bastante a la estructura física de los hemisferios cerebrales.

Metáforas pre-existentes las hay por cientos. Algunas se adecuan bastante bien cuando deseamos transmitir un mensaje nuevo o una nueva enseñanza; una metáfora puede ser utilizada en pedagogía, tan bien, como en el discurso de un conferencista. También es posible construir nuestras propias y personales metáforas, cuando éstas han de ser muy específicas para cumplir un cometido educativo determinado. Como quiera que sea es recomendable tener ciertas precauciones con el uso de las metáforas; sin darnos cuenta podríamos estar enviando un mensaje negativo a los oyentes.

Se ha de tener en cuenta que, contrariamente a las metáforas de educación y aprendizaje, las que establecen explícitamente el vínculo entre el hemisferio izquierdo y el derecho, una metáfora destinada a resolver un problema o a fomentar el desarrollo personal (entrenamiento en este caso) no debe ser nunca explicada. En realidad, se trata de que la persona elabore su propio significado a partir del paralelismo que se le propone. Si se dieran a conocer las claves, se detendría el proceso de “búsqueda” y se privaría al interesado de extraer sus propias conclusiones, perdiendo así todo el beneficio del procedimiento.

4. Proceso de Vincular.

Otro Instrumento, utilizado frecuentemente en el "Entrenamiento Neuro-Asociativo, es el Proceso de "Vincular", y, para que se pueda comprender más fácilmente también nos valdremos aquí de un ejemplo comparativo: se trata de un fenómeno que a casi todo el mundo ocurre en algún momento de su vida. Se trata del momento en que sintiéndonos enamorados de una persona y caminando por la playa, por ejemplo, escuchamos (consciente o inconscientemente) una música determinada. Aún cuando hayan transcurridos muchos años si volvemos a escuchar esa misma música (canción o melodía), en ese preciso instante y casi sin darnos cuenta, nuevamente, seremos capaces de revivir con nuestra imaginación aquellos maravillosos momentos que vivimos con esa persona que era tan importante, sentimentalmente, para nosotros. ¿Por qué o cómo se produce este fenómeno? Se debe a que nuestro cerebro vinculó, neurológicamente, cierta melodía con el episodio en que nos sentíamos muy ligados emocionalmente con esa persona significativamente especial, en el pasado.

Algo similar, a lo que sucede en el ejemplo anterior, es lo que se puede lograr en el ámbito deportivo si quisiéramos potenciar, por ejemplo, a un deportista que está pasando por un *mal momento* en su rendimiento. Se le podrían "instalar" nuevos y mejores "Recursos" (confianza en sí mismo, seguridad, Etc.), "vinculándolo" con algo que sería el detonante (*el estímulo*) para cuando sea más oportuno que se reproduzca. En el caso de la melodía asociada a un episodio romántico tal hecho se produjo espontáneamente, de manera casual; es probable que el individuo ni siquiera se haya percatado de lo quedó grabado en su subconsciente. En cambio, para el caso que queramos agregar "Recursos" a un deportista, este proceso se tendrá que realizar en forma deliberada lo cual, comprobadamente, es posible. Para tal objetivo tenemos disponibles Herramientas y Técnicas que una vez aprendidas, por cualquier persona, faculta a ésta para ejecutar un *procedimiento* como lo hemos resumido aquí.

Otra manera de entenderlo es con un ejemplo, justamente, del ámbito deportivo; específicamente del atletismo. Cuando los competidores están dispuestos en la pista de carrera, la señal de inicio se realiza por medio de un disparo, que al ser escuchado por los atletas éstos comienzan a correr. Pues bien, el disparo podríamos considerarlo como el "estímulo" que



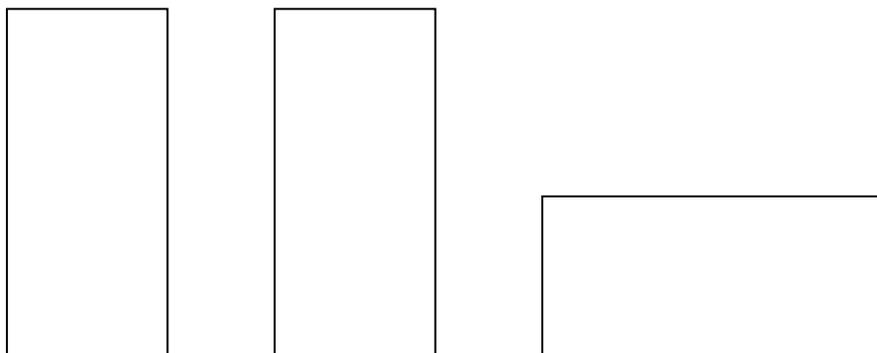
hace que cada deportista (que ya tiene internalizado en su experiencia personal que con el detonante del disparo ha de empezar a correr), lo tenga



“vinculado” en su subconsciente de tal modo que no bien oye dicho estímulo se pone a trotar de inmediato. Pues bien, supongamos que uno de esos atletas se siente desmotivado y falto de confianza. Utilizando el mismo sonido del disparo (el estímulo) podríamos “vincularlo” con alguna (o más de una) “experiencia” anterior, del deportista, en que éste se haya mostrado muy confiado en sí mismo y absolutamente motivado, de tal forma que al oír el estímulo (el disparo), instantáneamente lo “vincule” con el recuerdo que tiene grabado en su subconsciente y que, si se ha ejecutado bien el procedimiento de “instalación” de este *Instrumento* en la mente del deportista, volverá a sentirse motivado y con absoluta confianza en sí mismo. Para conseguir un buen resultado la clave está en el procedimiento de instalación; es decir, seleccionar el “estímulo” apropiado y “vincularlo” con uno o más Recursos que ya posea el deportista de su experiencia personal. También es posible “construir” nuevos Recursos guiando al deportista.

5. **Sistemas de Creencias.** Lo denominamos de esta forma puesto que se trata de cuatro subsistemas (Creencias, Valores, Criterios y Filtros mentales). Todos estos son de mucha utilidad para comprender el comportamiento humano como el que ocurre en el ámbito deportivo, y aunque todos son muy valiosos de tratar, en esta oportunidad, partiremos explicando el uso de los “Filtros mentales” porque estamos seguros que permitirá a muchos comprender por qué, por ejemplo, Matías Fernández tuvo un “bajón” tan notorio y por tan largo tiempo al ser enrolado en el club de España, “Villarreal”, hace algunos años.

Digamos, para empezar, que los denominados “Filtros mentales” son muchos (a la fecha se han identificado, al menos, una cincuentena) y cada uno de ellos explica un aspecto de la conducta de un individuo y, lo más importante, a qué presta más atención una persona en un contexto determinado (por ejemplo, un futbolista en una competencia profesional). Entonces, para comprender lo que pudo haber ocurrido con “Matigol” al integrarse a su nuevo club español, tenemos que explicar el funcionamiento de uno de los “Filtros mentales” que todos los humanos poseemos y que utilizamos, inconscientemente, en algún momento. Se trata del filtro que permite identificar cuándo una persona es “igualadora” o “diferenciadora”. Hemos descubierto que esto se entiende de mejor forma haciendo uso de una imagen.



Observe el dibujo que hemos dispuesto en la página anterior y diga lo que primero surja en su mente. ¿Qué puede opinar de ello? (Para una posterior comprobación, por favor, anote en un papel su comentario). ¿Ya lo tiene? Bien, entonces ahora ya está en condiciones de comprobar si usted es un "diferenciador" o un "igualador" al comparar lo que escribió con lo que explicaremos a continuación, respecto de este filtro mental y de paso podrá entender de mejor forma lo que puede suceder con personas como Matías Fernández (y no sólo con deportistas). Las personas que son "igualadoras" al ver los dibujos de más arriba podrían comentar, al respecto: "son todos rectángulos"; "son todos similares"; "son iguales", Etc. Otros puede que digan: "son todos rectángulos, sólo que hay dos verticales y uno horizontal". En el caso de las primeras personas que han opinado, se trata de individuos "igualadores" innatos; en el segundo caso hay una pequeña variación. Son "igualadores" también, no obstante, éstos al ver las imágenes primero advierten lo que es similar e inmediatamente, a continuación, detectan algo diferente.



Por otro lado quienes son "diferenciadores" al observar la imagen dirían, por ejemplo: "son diferentes"; "ninguna se parece"; Etc. En este caso se trata de personas que detectan, preferentemente, las diferencias existentes. Y, al igual que encontramos individuos "igualadores" con alguna variable, también en este caso los hay. Quienes son "diferenciadores" puede que opinen: "Son distintos, pero se parecen porque todos son rectángulos" o "Están dispuestos de manera diferente, pero son similares en sus trazos". Lo cual nos informa que estas personas si bien es cierto forman parte de los "diferenciadores", al ver los dibujos, primero detectan las diferencias e inmediatamente observan en qué se parecen.

Se ha dado el caso en que un futbolista que era del tipo "diferenciador" fue transferido a otro club en el cual, al principio, tuvo un rendimiento muy bueno, similar al obtenido en su anterior club. Sin embargo, estas personas si permanecen mucho tiempo sin notar cambios (diferencias), poco a poco se empiezan a aburrir y por ende su rendimiento a disminuir progresivamente. Para que tales individuos puedan motivarse nuevamente, han de observar algo que les parezca diferente. ¿Qué es lo que se hizo con este futbolista? Sencillamente se le sugirió que en cada partido de fútbol se fijara en las graderías y observara las "distintas" formas de vestir de los espectadores. Este simple detalle permitió al deportista satisfacer su "Filtro mental": observar "diferencias", lo que simultáneamente le permitió volver a rendir en un 100% donde más se necesitaba: en la cancha durante un importante partido.

6. Submodalidades. Para comprender el significado de esta espectacular Herramienta, utilizada también en el "Entrenamiento Neuro-Asociativo", en primer término hemos de explicar que cuando hacemos referencia a los sentidos humanos (visual, auditivo, olfatorio, gustativo y kinestésico o sensitivo), en nuestra jerga habitual que utilizamos nos referimos a estos como "Modalidades". Por ejemplo, si una persona usa preferentemente su sistema visual, en sus interacciones, decimos que tal individuo usa, preferentemente, la Modalidad Visual.

Y, cuando queremos describir una cualidad del sistema "visual", por ejemplo, brillo o luminosidad de una imagen; tamaño de una fotografía; distancia en que se ubica determinado objeto; todas las anteriores alusiones al sistema Visual, nos referimos a ellas como "*Submodalidades*", es decir, las distinciones secundarias o subyacentes de una Modalidad o Sentido humano. Cada Modalidad, posee sus propias Submodalidades. Por ejemplo, en el sistema auditivo tenemos submodalidades como: "agudo", "grave", "lejano", "vibratorio", Etc. En el sistema kinestésico o sensitivo existen submodalidades como: "pesado", "masivo", "textura", "deprimente", "eufórico", Etc. En las otras Modalidades (Olfativa y Gustatoria), por ser menos utilizadas no las mencionaremos en esta ocasión, sin embargo baste con decir que también tienen sus respectivas Submodalidades.

Pero, ¿cuál es la gracia de estas cualidades de los sentidos? Mucha. Cada vez que una persona manifiesta que tiene un "día sombrío" (submodalidad visual), le sugeriremos que, mentalmente, cambie lo sombrío por luminoso o con más brillo. ¿Dónde reside lo interesante de esto? En que el dominio de esta Herramienta permite, a quien la utilice para ayudar a otras personas, efectuar "cambios" o "modificaciones" (literalmente hablando) al individuo si éste manifiesta que necesita ayuda para superar su "problema". Este podría ser que "se deprime constantemente sin motivo aparente". Para sacarle provecho a esta Herramienta, en el ámbito deportivo, podemos decir que quien ha sido instruido en su conocimiento y ha logrado dominar su uso, está en condiciones de ayudar a un deportista, por ejemplo, si este manifiesta dificultades al momento de realizar su actuación como deportista en la especialidad que practica. Por ejemplo, un Tenista manifiesta que al encontrarse a punto de ejecutar un "servicio", cada vez que se encuentra en competencia frente a su oponente, se "siente" confundido para decidir rápidamente si sacar a la derecha o al izquierda; un "saque" largo o más bien "por la paralela", Etc. Cuando alguien manifiesta este tipo de confusión, generalmente se trata de una "andanada" de imágenes que atiborran la mente del individuo. Si este fuera el caso, se puede hacer uso de las *Submodalidades*, mediante las Técnicas apropiadas sugiriendo, por ejemplo, que la persona "visualice" el cúmulo de imágenes "alejándolas" un poco de sí mismo (si estuvieran demasiado "próximas"), o modifique el "tamaño" de las imágenes, reduciéndolas o aumentándolas según



corresponda. Se puede preguntar al deportista si al momento de recordar el episodio que le molesta percibía algún sonido o voces, en los momentos que se dispone a ejecutar un “servicio”. Si la persona declara que oye una “vocecita” que le insiste en efectuar un “saque” de determinada manera, podríamos sugerir que imagine tener un control remoto en sus manos, el que dispone de botones con el cual puede, si así lo quiere, reducir el volumen de aquella voz, hasta dejarla en absoluto silencio si resulta aconsejable, con lo cual desaparecerá su “problema” al eliminar la “vocecita” que le atormenta. Dicho de otro modo, valiéndonos de las *Submodalidades* auditivas es posible transformar la experiencia de un individuo cuando éste manifiesta alguna dificultad como las descritas en los ejemplos anteriores.

7. **Gramática Transformacional.** Como quiera que sea, es de esta disciplina lingüística de donde proviene la mayor parte de los componentes de la PNL (Programación Neuro Lingüística), *Ciencia del Comportamiento* que ha dado origen a cientos de Instrumentos, Procedimientos y Técnicas que optimizan la Comunicación entre los individuos, como también consigo mismo.



En forma más específica podemos decir que la “Gramática Transformacional” tiene la virtud, por ejemplo, de transformar la manera de “pensar” de una persona que esté pasando por momentos emocionalmente alterados, con resultados negativos. Supongamos que estamos reunidos con un amigo y éste nos relata lo mal que se está sintiendo dado que ha roto su sociedad de negocios con la persona con quien la había mantenido por muchos años. Al preguntarle cómo le afecta tal situación nos responde: “me siento pésimo. Creo que estoy muerto. No veo cómo puedo revertir esta situación”. Por favor, tome nota de esta declaración y las palabras o frases que está utilizando esta persona: “pésimo” o “estoy muerto”. Obviamente que el impacto

emocional que tienen palabras o frases de este tipo son, cuando menos, desalentadoras. Si usted o yo, estuviésemos familiarizado con la “Gramática Transformacional” podríamos sugerir a nuestro amigo que cambie la palabra “pésimo” por otra de menos intensidad emocional; por ejemplo, “inadecuado”. Dese cuenta que aunque es un término rebuscado y que cualquiera podría comentar que resulta casi ridículo, no es menos cierto que si usted efectúa una prueba (con la ayuda de su imaginación) podrá comprobar que entre usar la palabra “pésimo” e “inadecuado”, ésta tiene un efecto más reducido en cuanto a intensidad emocional se refiere. Más divertido aún resultaría si en lugar de hacer uso del término “pésimo” utilizáramos la palabra “nefasto”. Pareciera alejarse del sentido original que nos sugiere la expresión “pésimo”, sin embargo, el sólo hecho de percibir la palabra “nefasto” como algo divertido o ridículo ya hemos conseguido el objetivo de la Gramática Transformacional: transformar o modificar el impacto emocional de una determinada palabra o frase. A propósito de frases, la que dejamos reservada aquí es “estoy muerto”. ¿Qué le hace suponer una expresión así? A muchos les haría pensar en la máxima fatalidad de la especie humana: la muerte



física. Es decir, el cerebro no es capaz de diferenciar el carácter metafórico de la frase “estoy muerto”; lo interpreta en forma literal, como algo trágico y negativo, o sea, la posibilidad de morir. Es por este motivo que aconsejaríamos al amigo que elija una frase o expresión diferente, por ejemplo: “estoy impactado”. Note, por favor, el cambio que se produce en su interior si en lugar de utilizar la primera frase decide hacer uso de la segunda. Con la ayuda de la imaginación es más fácil identificar las diferencias entre una y otra frase, si logramos ubicarnos en un contexto similar al que nos narra el “amigo” de nuestro ejemplo: la ruptura de una antigua sociedad y la incertidumbre del futuro profesional.

Es probable que las explicaciones de cómo transferir los *beneficios* de esta Herramienta al sector de los deportes estarían de más; sin embargo, usted podría comprenderlo en forma más eficaz si se inventa algunos ejemplos, en el ámbito deportivo, y aplica lo que ha podido entender del uso de la Gramática Transformacional y ya estará beneficiándose de este breve pero útil aprendizaje.

Últimos comentarios.

Aunque aquí estamos haciendo sólo una reseña de algunas Herramientas (no se trata de calificarlas como más o menos importantes), utilizadas en el “Entrenamiento Neuro-Asociativo”, las mencionadas hasta ahora permiten formarse una idea general de los alcances al poseer y dominar estos conocimientos. Un entrenador que esté instruido en estas materias multiplicará sus posibilidades cuando sea necesario influir en sus dirigidos; la comunicación interpersonal mejora ostensiblemente; las habilidades de liderazgo se potencian notablemente; la confianza por parte de sus pupilos experimentan un importante aumento, etcétera.

Por parte de los deportistas, en general, cuando éstos son apoyados o asesorados con estas Técnicas se ha demostrado, mundialmente, que el rendimiento deportivo se optimiza notoriamente. Por supuesto que cada persona es más o menos suspicaz que otras; en consecuencia, para quienes tengan dudas o sospechen que las afirmaciones vertidas aquí carecen de fundamento, les invitamos a que averigüen por sí mismos en Internet, por ejemplo; o mejor aún, dirigiéndose directamente a los afectados (mejor dicho: a los beneficiados) con la aplicación de estas disciplinas en sus respectivas especialidades deportivas. Uno de los más claros ejemplos y difundidos a través de “Youtube” es el del ex tenista profesional André Agassi. Este excelente deportista estuvo retirado del circuito ATP por bastante tiempo; durante el cual aprovechó para recibir asesoría por parte de un experto motivacional, quien valiéndose de los mismos Instrumentos, Métodos y Técnicas del Entrenamiento Neuro-Asociativo permitió a Agassi retornar al ámbito profesional del tenis y llegar a convertirse en el “Nº 1” de la ATP (Asociación de Tenistas Profesionales). Obviamente éste es sólo uno de los espectaculares casos de éxito obtenidos en el ámbito deportivo. Estamos seguros que usted podrá averiguar muchos más.



Permítanos una última pregunta: ¿A qué atribuye usted el éxito de Marcelo Bielsa?

-0-