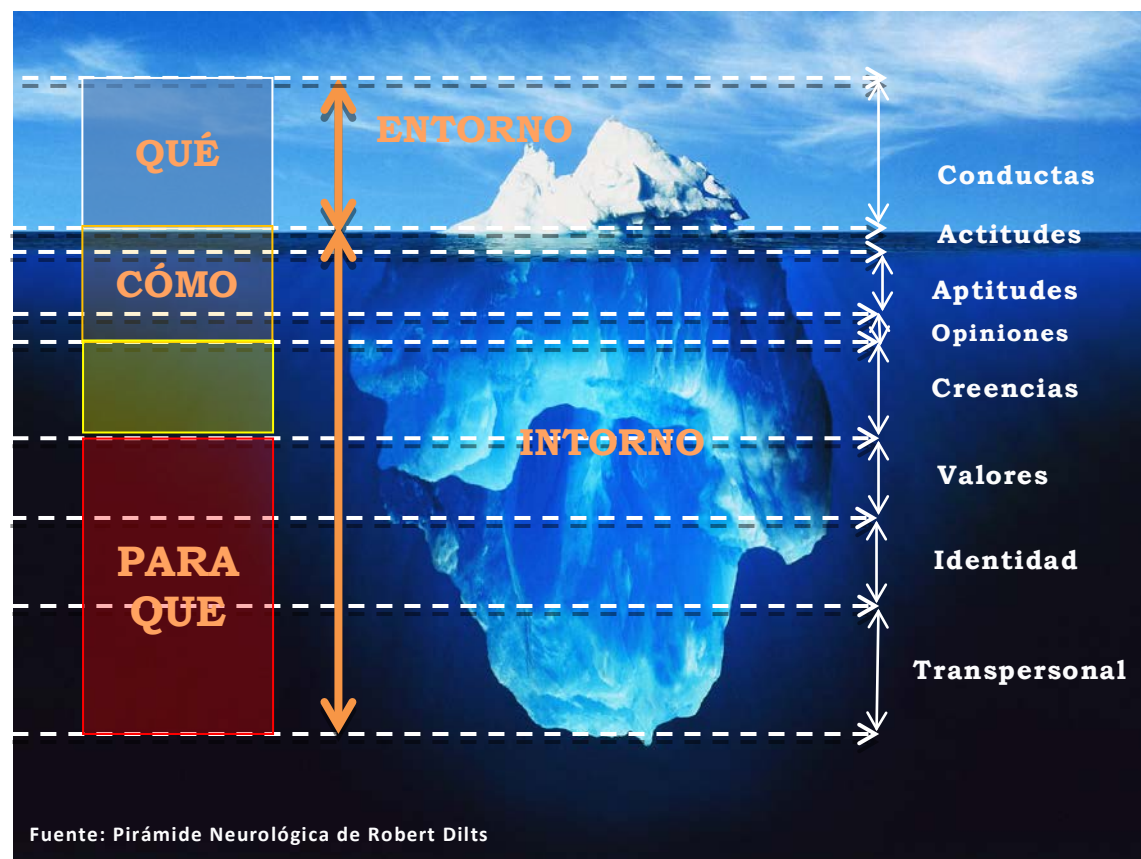


LECTURA: Pirámide Neurológica – Robert Dilts

Una perspectiva para comprender mejor nuestras conductas y que nos ayudará a comprender mejor a los coachees son los niveles neurológicos que estudió Robert Dilts¹, uno de los mayores referentes de las teorías de P.N.L. (Programación Neurolingüística) que retomó los estudios creados previamente por Gregory Bateson y propone una jerarquía de las conductas basadas en diferentes niveles que están interrelacionados. Suele llamarse la Pirámide de Dilts y corresponde con **niveles lógicos de pensamiento**:



Existe una jerarquía y unas pautas a las que responden los niveles:

- Cada nivel organiza la información del nivel inmediatamente inferior. Es decir, si tomamos de referencia nuestras conductas, veremos que están apoyadas en nuestras

¹Robert Dilts- Robert Dilts ha desarrollado teorías y prácticas en el campo de la Programación Neuro-Lingüística (PNL) –Su teoría sobre el modelo de comportamiento humano, el aprendizaje y la comunicación ha completado los estudios realizados por desde su creación en 1975 por John Grinder y Richard Bandler. También coincidió con George Bateson del que recogió estudios para incorporar a sus teorías.

actitudes. De ahí la importancia ya comentada de cambiar nuestra actitud para cambiar nuestra conducta.

- Cada nivel se rige por reglas diferentes. Las reglas que rigen los cambios son distintas para cada uno de los niveles.
- Los cambios de los niveles más profundos afectarán a los niveles de más arriba.
- Un cambio en las conductas, actitudes no tiene por qué cambiar los niveles profundos aunque puede hacerlo en el tiempo

Cada uno de los niveles adquiere una función:

- **Entorno:** Es el espacio físico. Allí entramos en contacto con los demás. Allí mostramos nuestras conductas que se convierten en el “escaparate” de todo un soporte interno.
- **Conductas:** Son nuestros comportamientos. Nuestras acciones. Esta parte del iceberg es la que se ve de nosotros y la que vemos de otros. Con esta visión de la persona nos encontramos a veces juzgando a los demás, sin tener en cuenta todo lo que está debajo soportando esa conducta. Es el nivel en el que nos relacionamos. Responde a la pregunta ¿Qué? **Qué cosas hago... Qué cosas digo...**
- **Actitudes:** Son nuestra predisposición a la acción que vendrá después. Nuestras actitudes marcarán, como ya hemos ido viendo, nuestra conducta. Están apoyadas en nuestra idea de nuestras capacidades, totalmente influenciada por nuestras opiniones. Responde a la pregunta **¿Cómo? Cómo hago lo que hago...Cómo voy a comportarme... Cómo acometeré este o aquel objetivo...**
- **Aptitudes: Nuestras capacidades, nuestras habilidades. Responden a la pregunta: ¿Cómo? Igual que las actitudes. Cómo utilizo mis recursos para lograr esto o aquello...**
- **Opiniones:** Son el resultado de nuestro sistema de creencias. Son los conceptos que tenemos sobre nosotros y sobre las cosas. El “cómo” también dependerá de este nivel. Son modificables. Son juicios subjetivos sobre hechos, situaciones, experiencias. Si se repiten y/o se aprueban, pueden conformar un nivel más profundo: las creencias.
- **Creencias: Uno de los niveles fundamentales en este iceberg. Nuestro sistema de creencias condiciona definitivamente nuestra forma de vernos y de ver al mundo. Con nuestras creencias justificamos nuestras conductas. Nos dan** nuestros argumentos para nuestros comportamientos. Es este el nivel donde debemos poner atención a la hora de definir un cambio en nuestra vida. Son un sistema de condicionamiento que influye directamente en nuestras conductas. Están sólidamente

afincadas en la parte más íntima de nuestra personalidad. **Las personas somos “creencias” andando. Aunque responden a la pregunta ¿por qué hacemos las cosas? en coaching evitamos indagar y reforzar a través del porqué para no afianzar, sobre todo, las creencias limitantes del coachee.**

- **Valores:** Lo que comúnmente llamamos “nuestros principios”. Un nivel aún más profundo que las creencias. Lealtad, verdad, éxito, unión, justicia, bondad...Suelen ordenarse en un ranking que puede variar en función de nuestras experiencias o de nuestras elecciones. Son sin duda un “motor” para nuestra auto motivación (hablaremos de esto en el Tema 5). Los valores son válidos en sí mismos. No son importantes por lo que se opine de ellos sino por lo que son, lo que significan y lo que representan, y no por lo que se opine de ellos. Responden a la pregunta **¿Para qué hacemos lo que hacemos?, ¿Qué es importante?**
- **Identidad:** Nuestra esencia individual. El sentido básico de nosotros mismos. Es difícil de definir. Lo notaremos cuando oigamos "*Yo Soy esto o aquello*" o "*Yo no Soy*". Es el resultado de lo innato y lo adquirido a lo largo del tiempo. Son los valores y la misión, y responde a **¿Quién soy? ¿Para qué soy lo que soy?**
- **Transpersonal:** Aquí nuestra Identidad se confunde con un TODO perturbador en su conocimiento inicial y tranquilizador después. Un nuevo enfoque, un nuevo paradigma que nos propone tranquilidad espiritual y plenitud. Se refiere a cómo nos definimos dentro de un sistema más amplio en conexión con un sistema mayor. Y responde a **¿Quién más? ¿Por quién? ¿Cuál es mi misión aquí?¿Para qué?**