



UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
FACULTAD DE HUMANIDADES Y EDUCACIÓN
ESCUELA DE COMUNICACIÓN SOCIAL
ARTES AUDIOVISUALES
Trabajo de Grado

INTERACCIÓN ACTOR-DIRECTOR: UN ANÁLISIS DESDE LA PNL

Trabajo de investigación presentado por:

Fabiana Estefanile Iriarte

y

Mariana Pinedo León

Tutor:

Luis Arocha Mariño

Caracas, Septiembre 2005

AGRADECIMIENTOS

A nuestros padres y hermanos, quienes nos apoyaron y soportaron durante la realización de este trabajo.

A Gerardo y a la señora Karla, amigos y apoyo incondicional en todo momento, quienes nos han brindado su cariño y comprensión, y siempre nos han dado los consejos más acertados.

A la señora Ruth por consentirnos y cocinar las comidas más deliciosas.

A Chami por brindarnos siempre su optimismo y su sonrisa.

A Adri, Giovi y el señor Vicente por apoyarnos cada vez que pudieron.

A Luis por rescatarnos al aceptar ser nuestro tutor, aún cuando llegamos un poco tarde a sus manos. También a su esposa Laura por hacernos agradable cada estadía en el consultorio.

A Jorge por hacernos entrar en el carril metodológico y por creer en nuestra capacidad, a pesar de que para él la PNL no es precisamente la mejor vía.

A Tin por su asesoría metodológica, por toda su paciencia y dedicación, por atender todos nuestros llamados de auxilio y por hacernos ver todo con mayor claridad cuando ya no dábamos para más.

A Eze, por ayudarnos día, noche y madrugada con todos sus conocimientos tecnológicos y por hacernos divertidas todas las reuniones.

A Joaquín, Ana María y Carolina por colaborar desinteresadamente con nosotras.

A los equipos de producción que nos cedieron parte de su valioso tiempo para servir como grupos de estudio de esta investigación.

A Dios y todos sus colaboradores por estar siempre presentes, darnos la orientación y serenidad necesaria para la culminación exitosa de este trabajo y nunca dejarnos caer en los momentos más difíciles.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	4
PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)	4
1. <i>Inicios de la PNL</i>	4
2. <i>Concepto de PNL</i>	5
3. <i>Epistemología de la PNL</i>	6
3.1. Diferencias epistemológicas fundamentales	6
4. <i>La Comunicación como principio básico de la PNL</i>	7
5. <i>Principios de la PNL asociados a los procesos de la comunicación</i>	9
5.1. Sistemas representativos	9
5.2. Sintonía o Rapport	14
5.3. Mapas de la Realidad	15
5.4. La vida y «la mente» son sistémicas	16
5.5. La Ley de la Variedad Requerida.....	16
5.6. Estructura profunda y estructura superficial	17
5.7. El Metamodelo del lenguaje	18
6. <i>Estrategias</i>	18
EQUIPOS DE PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL DE FICCIÓN.....	20
1. <i>El Director</i>	20
1.1. Roles del Director	21
1.2. Funciones durante la Producción	22
2. <i>Los Actores</i>	27
2.1. Preparación profesional del actor.....	27
2.2. Lectura previa del guión.....	28
2.3. Preparación del personaje o Internalización del personaje	29
CAPÍTULO II: MÉTODO	30

CAPÍTULO III: DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS.....	39
PRODUCCIÓN: “AMIGOS DEL PASADO”	39
PRODUCCIÓN: “MYLANTA”	45
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS	51
PRODUCCIÓN: “AMIGOS DEL PASADO”	51
1. <i>Director: Joaquín Abreu</i>	51
2. <i>Actor: Enrique Rendón</i>	52
3. <i>Interacción Actor-Director</i>	53
PRODUCCIÓN: “MYLANTA”	55
1. <i>Director: Peter Odor</i>	55
2. <i>Actor: José Angel Regnault</i>	56
3. <i>Interacción Actor-Director</i>	57
CONCLUSIONES.....	59
RECOMENDACIONES.....	61
BIBLIOGRAFÍA.....	62
GLOSARIO	64
ANEXOS	68
ANEXO 1: TEST PSICOLÓGICOS	69
ANEXO 2: LISTAS DE COTEJO	89
ANEXO 3: TRANSCRIPCIÓN DE LAS ENTREVISTAS	94
ANEXO 4: INSTRUMENTOS.....	98

ÍNDICE DE TABLAS

CUADRO RESUMEN 1: “AMIGOS DEL PASADO”	40
MATRIZ DE CONTENIDO 1: “AMIGOS DEL PASADO”	44
CUADRO RESUMEN 2: “MYLANTA”	46
MATRIZ DE CONTENIDO 2: “MYLANTA”	50

INTRODUCCIÓN

En el ámbito de la comunicación, algunas veces, el receptor es visto como un ente homogéneo, como una masa; por el contrario, la Programación Neurolingüística (PNL) parte de la individualización de las personas según su capacidad de percibir los mensajes, a través de los Sistemas Representativos: visual, auditivo y cinestésico. La PNL afirma que las personas tienden a emplear uno de estos sistemas para comunicarse y que los alternan, por lo general de manera inconsciente, dependiendo de las circunstancias en las que se encuentren. Asimismo, propone que las personas que utilizan un sistema representativo común logran comunicarse de una manera más efectiva.

Los precursores de este modelo, también plantean que las personas tienen la capacidad de ser suficientemente atentos y flexibles como para adaptarse a la conducta de sus interlocutores y que, para obtener mejores resultados, sólo deben desarrollarla. Esta capacidad implica que la persona perciba las respuestas de su interlocutor, bajo los términos de los sistemas representativos, para luego variar tanto el lenguaje verbal como el corporal en función de éstos, todo ello con la finalidad de crear la sintonía; esto quiere decir, crear un ambiente favorable para que la comunicación se dé plenamente.

Con el planteamiento de que los seres humanos constantemente comunican algo, no solo a través de las palabras sino también a través de la expresión corporal e incluso con el tono de la voz, se reafirma la importancia de cuidar cada detalle que se quiera expresar, sobretodo para aquellas personas cuya profesión dependa directamente de la interacción con otros. Tal es el caso de una producción audiovisual, en la cual es primordial que se dé una buena comunicación entre los miembros del equipo, más aún entre el actor y el director en los casos de producciones de ficción.

En este tipo de producciones, sobretodo durante el montaje de las escenas, el director debe cuidar mucho los detalles a la hora de comunicarse con sus actores, pues de esta interacción va a depender directamente el producto final. Primero que todo, debe estar claro en cuanto a lo que desea para poder darle instrucciones claras a sus actores y conseguir de sus interpretaciones lo que quiere. Esta no es una tarea fácil, pues el director puede encontrarse con actores de variados temperamentos; entonces, para poder llevarla a cabo, debe ser paciente con ellos, motivarlos, darles suficiente información y así crear el ambiente más propicio para obtener lo mejor de ellos.

Al observar que la PNL pudiera ser una vía alterna a las diversas teorías de la comunicación, y a fines de analizar a profundidad y desde otra perspectiva el proceso comunicacional, se presenta la inquietud de saber cómo influye este modelo en las comunicaciones interpersonales de un equipo de producción audiovisual. Partiendo de aquí, esta investigación pretende analizar la interacción del actor y el director de dos equipos de producción audiovisual de ficción durante el montaje de una escena, tomando como punto de partida las pistas de exploración planteadas por la PNL para identificar el sistema representativo que está en uso.

Con el fin de poder identificar cuáles son las pistas de exploración clave para nominar el sistema representativo empleado por los sujetos, es necesaria una revisión teórica exhaustiva sobre la PNL, para luego proceder a la observación de las pistas que se evidencian en cada uno de ellos durante el montaje de la escena. Luego de este proceso, y de hacerle algunas preguntas a los miembros del equipo, se puede determinar si hubo suficiente entendimiento entre ellos o no. A partir de ese momento se relacionan los resultados con los sistemas representativos usados por ellos durante la interacción, para determinar si el uso de un sistema representativo en común influye de alguna manera en los resultados de la comunicación entre ellos.

Dado el tamaño de la muestra, con este estudio no se pretende confirmar incuestionablemente lo planteado por la PNL con respecto al uso de los sistemas

representativos, se trata de un pequeño aporte al mundo de la producción audiovisual presto a ser continuado y ampliado a fines de determinar si, en realidad, la PNL puede llegar a ser una herramienta útil para los directores audiovisuales a la hora de comunicarse con sus actores, para obtener con mayor facilidad los resultados esperados.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

1. Inicios de la PNL

La Programación Neurolingüística (PNL) comenzó a inicios de los años setenta como una iniciativa del psicólogo y profesor de lingüística John Grinder y el matemático y psicoterapeuta Richard Bandler; ambos tomaron como punto de partida el estudio de tratamientos de Fritz Perls, Virginia Satir y Milton Erickson, tres conocidos psicoterapeutas de diferentes escuelas. Mediante la observación y puesta a prueba de sus observaciones, buscaron identificar los patrones empleados por estos famosos psiquiatras, para así posteriormente divulgarlos, pero en un principio no tuvieron la intención de iniciar una nueva escuela o teoría.

Con el tiempo, Grinder y Bandler formularon una hipótesis que consistía en que los resultados obtenidos no tenían que ver con las técnicas terapéuticas aplicadas, sino con los detalles que estaban presentes en la comunicación entre los psicoterapeutas y los pacientes, como gestos, el lenguaje, el tono de la voz, entre otros. Esto dio paso a la construcción de un modelo que integraba nuevas técnicas que favorecían la comunicación efectiva, propiciaban un aprendizaje acelerado, buscando como fin último un mayor disfrute de la vida.

Este modelo inicial se expandió en dos direcciones relacionadas entre sí y con fines muy parecidos: “En primer lugar, como un proceso para descubrir los patrones para sobresalir en un campo; y en segundo lugar, como las formas efectivas de pensar y comunicarse empleadas por personas sobresalientes” (O’Connor y Seymour, 1992: 29).

Grinder y Bandler quisieron denominar su nuevo modelo con algún nombre que englobara algunos de sus principios, y para la primavera de 1976 lo bautizaron como Programación Neurolingüística aludiendo a tres términos sencillos:

- . Programación: hace referencia a la facultad que tiene nuestro sistema de representaciones sensoriales de organizar nuestras ideas y acciones con el fin de producir resultados.
- . Neuro: parte de la idea de que toda conducta y acción es el resultado de una actividad neurológica ligada al contacto con el mundo a través de los cinco sentidos.
- . Lingüística: se refiere al uso del lenguaje para comunicar, organizar y exteriorizar nuestras conductas y pensamientos

2. Concepto de PNL

La PNL es un modelo que se enfoca en el estudio de la estructura de la experiencia subjetiva del ser humano, es decir, la manera como organiza en su mente todo lo que percibe de su mundo exterior a través de los sentidos: lo que ve, oye y siente; igualmente, este modelo también explora cómo reaccionamos y describimos estas experiencias a través del lenguaje.

Esta disciplina nació con el fin de ser un modelo útil que ofrezca habilidades y técnicas para lograr que nuestros pensamientos y actuaciones sean cada vez más efectivos; el propósito es mejorar la calidad de vida de las personas propiciando el aprendizaje y la eficaz comunicación interpersonal. En definitiva, es una metodología que presupone que todo comportamiento humano tiene una estructura que puede ser modelada, reprogramada, aprendida y enseñada.

3. Epistemología de la PNL

De acuerdo a Gregory Bateson citado por Robert Dilts “La epistemología es la historia de los orígenes del conocimiento; en otras palabras, cómo sabemos aquello que sabemos” (Dilts, 1999: 37). Partiendo de aquí, Dilts hace referencia a la epistemología de la PNL como aquella que parte del postulado de que *el mapa no es el territorio* y que cada persona crea en la mente su propio mapa de la realidad a través del cual actualiza sus opciones. Toda persona percibe la realidad de un modo diferente a otras; una de las finalidades de la PNL es que los individuos modifiquen su mapa de la realidad para, de este modo, ampliar lo más que se pueda el espectro de opciones.

3.1. *Diferencias epistemológicas fundamentales*

Robert Dilts (1999), haciendo referencia al genetista molecular Gunther Stent, explica tres diferencias epistemológicas que existen entre los humanos a la hora de percibir la realidad, es decir, cómo se explican las personas lo que ven como realidad. Se trata de tres perspectivas enfrentadas, la materialista, la idealista o constructivista y la estructuralista. Esta última surge a partir de la teoría gramática transformacional de Noam Chomsky.

3.1.1. Materialismo:

El materialismo “...sostiene esencialmente que hay un mundo externo real que existe independientemente de la mente. La mente es un reflejo de la realidad y crea una representación imperfecta del mundo real” (Dilts, 1999: 38).

3.1.2. Idealismo

Desde esta perspectiva “...la realidad es una construcción de la mente” (Dilts, 1999: 38) así como “Los acontecimientos y relaciones que percibimos no tienen otra realidad que su existencia en el pensamiento. La realidad es un reflejo de la mente” (Dilts, 1999: 40).

3.1.3. Estructuralismo

Esta perspectiva plantea que “La realidad es un conjunto de transformaciones estructurales de datos primarios que seleccionamos del mundo...” Esto “...comprende la eliminación, la distorsión y la generalización selectiva de los datos primarios” (Dilts, 1999: 41). Por lo tanto, puesto que la mente no tiene acceso a la totalidad de datos sobre el mundo, no puede reflejar ni construir la realidad.

En base a esto se puede decir que, al contrario de lo planteado por las perspectivas materialista e idealista, la epistemología de la PNL “... no se basa en una separación fundamental entre la «mente» y la «realidad». De manera similar al estructuralismo, la PNL reconoce la importancia de crear vínculo con el conocimiento existente y de la ampliación de la realidad mediante la sintonía y la dirección” (Dilts, 1999: 42).

4. La Comunicación como principio básico de la PNL

La comunicación busca “... influir en los demás, en el mundo físico que nos rodea y en nosotros mismos... nos comunicamos para influir y afectar intencionalmente” (O’Sullivan, 1996: 45). En este orden de ideas, la Programación Neurolingüística ve la comunicación como la base fundamental de toda relación entre, al menos, dos individuos, pues las personas están constantemente emitiendo

mensajes bien sea con palabras o con gestos y, por ende, al expresarse están enseñando, estimulando, influyendo, afectando o negociando con el otro.

Para O'Connor y Seymour (1992) para que se dé el ciclo de la comunicación son necesarias al menos dos personas, donde una reacciona según sus propios pensamientos y sentimientos, al asimilar internamente las respuestas y conducta de la otra. Hacen referencia a que no se puede *no comunicar*, pues siempre se transmiten mensajes a través de palabras, tonos de voz, expresión corporal e incluso a través del silencio.

O'Connor y Seymour (1992) explican estudios hechos para la neurolingüística los cuales reflejan que la palabra no constituye el principal medio para comunicarse, pues solo representa un 7% del impacto que puede causar la comunicación. El mayor peso a la hora de impactar a través de la comunicación está distribuido entre el lenguaje corporal y el tono de la voz, donde el primero representa un 55% y el segundo un 38%. Esto lleva a que el que significado del mensaje que se quiere transmitir venga dado no tanto por lo que se dice sino por cómo se dice, “Si las palabras son el contenido del mensaje, las posturas, gestos, expresión y tono de voz son el contexto en el que el mensaje está enmarcado, y juntos dan sentido a la comunicación” (O'Connor y Seymour, 1992: 47).

El objetivo de la comunicación es obtener la respuesta esperada y para esto, se tiene que variar el lenguaje tanto verbal como corporal en función de las respuestas del otro, esto quiere decir que “Para que lo que se pide sea aceptado y de buenos resultados, es necesario aprender a crear un contexto favorable que aumente su poder” (Ribeiro, 2000: 31). Este poder radica en alcanzar un nivel de comunicación tan elevado, que se logre enseñar efectivamente, estimular e incluso persuadir, observando muy bien por donde abordar al interlocutor.

Para Bandler y Grinder (1982) existen tres pautas fundamentales para que un comunicador sea excelente. Lo primero es saber el resultado que se desea obtener, es decir, el objetivo que se quiere lograr con la comunicación. Lo segundo es tener la suficiente flexibilidad en la conducta para aplicar los procesos que logren los mejores resultados y descubrir eficazmente las respuestas obtenidas. Y por último, tener la mayor agudeza sensorial para percibir cuándo se ha logrado el objetivo deseado. La agudeza sensorial “es tener los sentidos alerta y observar las respuestas de la gente a nuestro alrededor” (O’Connor y Seymour, 1992: 163) y según el vocabulario de la PNL este estado se denomina *exteriorización*.

Según el Doctor Ribeiro (2000) el uso más eficaz que se le puede dar al lenguaje es aquél que genere una respuesta de cualquier tipo. A partir de aquí, entra en juego la inteligencia que tenga la persona para dirigir la conversación hacia donde lo desea. De aquí que la comunicación sea un término que abarca prácticamente cualquier tipo de interacción que se dé entre un mínimo de dos personas, desde la enseñanza hasta la persuasión, pero siempre con el fin último de hacer llegar el mensaje efectivamente.

5. Principios de la PNL asociados a los procesos de la comunicación

De la Programación Neurolingüística se desprenden diversos principios fundamentales para optimizar el proceso de la comunicación.

5.1. Sistemas representativos

“En la PNL las maneras como recogemos, almacenamos y codificamos la información en nuestra mente –ver, oír, sentir, gustar y oler– se conocen con el nombre de sistemas representativos” (O’Connor y Seymour, 1992: 60). En el ser

humano se pueden identificar tres sistemas representativos primarios: visual, auditivo y cinestésico.

- Visual: Este sistema es empleado para obtener y describir todo lo que ocurre en el mundo interno a través de la visualización con la mente (Vi), y también en el mundo externo al mirar lo que nos rodea (Ve). Así, podemos hablar de colores, podemos recordar una situación por medio de imágenes.

- Auditivo: Las personas que perciben el mundo a través de los sonidos, generalmente emplean el sistema auditivo, de este modo pueden escucharlos en el entorno (Ae) o recordarlos y crearlos internamente (Ai)

- Cinestésico: Es el sistema de las sensaciones, de la percepción a través del movimiento, el tacto y la emoción. La cinestesia externa se manifiesta a través de las sensaciones táctiles (Ce) y la cinestesia interna por medio de sensaciones y emociones, tanto experimentadas en el momento como recordadas (Ci).

La intención no es categorizar o encasillar a las personas dentro de un sistema representativo, ya que “Las personas son siempre mucho más ricas de lo que son la generalizaciones...” la idea es que “... pueda caber lo que la gente hace, más que para intentar que las personas se acoplen a los estereotipos” (O’Connor y Seymour, 1992: 78).

Por otra parte, estos sistemas no se excluyen mutuamente y por lo general no se usan de una manera consciente. Además, dentro de cada persona predomina uno o dos de estos sistemas representativos que se manifiestan tanto interna como externamente.

5.1.1. Sistema Preferido o Primario

“Cuando una persona tiende utilizar de una manera habitual un sentido de forma interna, se dice en la PNL que éste es su sistema preferido o primario” (O’Connor y Seymour, 1992: 63). Esto quiere decir que las personas cuando piensan, favorecen a uno o dos de los sistemas representativos: Algunos piensan en imágenes (V^i), otros piensan estableciendo un diálogo interno (A^i), así como otros lo harán a través de las emociones y sensaciones (C^i)

5.1.2. Sistema Director

“Es la forma en que la información llega a la parte consciente del cerebro... el sentido interno que empleamos como herramienta para remontarnos a una memoria” (O’Connor y Seymour, 1992: 67). Todo ser humano posee un sistema representativo predominante para llevar los datos de la realidad a su pensamiento consciente. Algunos perciben con mayor facilidad las cosas que ven (V^e), otros lo que oyen (A^e) y otros lo que sienten (C^e).

O’Connor y Seymour (1992) proporcionan un ejemplo que deja clara la diferencia entre el Sistema Preferido y el Sistema Director “puede que yo recuerde mis vacaciones y empiece a ser consciente de las sensaciones de relajación que tuve; pero la manera en que inicialmente viene a la mente puede ser mediante una imagen. En este caso mi sistema director es visual y mi sistema preferido es cinestésico”

El sistema representativo que una persona está usando se puede descifrar a través de ciertas manifestaciones externas como los gestos, el tono de la voz, la rapidez con la que habla e incluso el movimiento de los ojos. “La forma como pensamos afecta a nuestro cuerpo, y cómo usamos nuestros cuerpos afecta la forma como pensamos”

5.1.3. Pistas de acceso ocular

O'Connor y Seymour (1992) explican que el movimiento ocular parece estar asociado con la activación de diversas partes del cerebro. “El movimiento automático e inconsciente de los ojos suele acompañar procesos mentales específicos que indican el acceso de uno de los sistemas representativos” (Dilts, 1999: 280). Estos movimientos inconscientes del ojo, en PNL, se llaman pistas de acceso ocular.

Estudios neurológicos identifican lo que representan cada uno de estos movimientos oculares:

- . Movimientos hacia arriba: Formación de imágenes (Componente visual)
 - . Arriba y a la derecha: Creación de imágenes.
 - . Arriba y a la izquierda: Recuerdo de imágenes.
 - . Movimientos horizontales: Formación de sonidos (Componente auditivo)
 - . Horizontal y a la derecha: Creación de sonidos.
 - . Horizontal y a la izquierda: Recuerdo de sonidos.
 - . Movimientos hacia abajo y a la derecha: Sentimientos y sensaciones del cuerpo (Componente cinestésico)
- Según estudios (Bandler y Grinder, 1982) muchas personas también cierran sus ojos para entrar en contacto con sentimientos y sensaciones; ésta es otra manera de acceder al componente Cinestésico.
- . Movimientos hacia abajo y a la izquierda: Diálogo interno (Componente digital auditivo)

5.1.4. Otras pistas de exploración

Estos estudios neurológicos también reflejan que, así como los movimientos de los ojos permiten identificar qué sistema representativo está empleando la persona, existen otras pistas para determinar esto, como la postura del cuerpo, los movimientos y gestos, incluso los patrones del lenguaje. “Las palabras con las que nos expresamos revelan los sentidos que empleamos para experimentar lo que describimos” (Mohl, 2002: 44). Estas palabras incluyen verbos, adverbios, adjetivos y algunos sustantivos, los cuales son denominados por la PNL como *Predicados*.

. Visuales:

- . Postura: Tensión muscular, particularmente en los hombros. Cabeza erguida.
- . Movimientos y gestos: Señalar o tocarse los ojos. Gestos a nivel de los ojos.
- . Predicados: Ver, mirar, vista, reflejo, brillo, examinar, claro, imagen, enfocar, prever, imaginación, vigilar, inspección, mostrar. *Ya veo lo que quieres decir; cuando vuelvas a ver todo esto te reirás; esto dará algo de luz al asunto, tras la sombra de la duda.*

. Auditivos:

- . Postura: Cabeza ladeada, como escuchando algo. Hombros hacia atrás. Brazos cruzados.
- . Movimientos y gestos: Señalar o gesticular cerca de las orejas. Tocarse la boca o el mentón.

- Predicados: Escuchar, oír, decir, sonido, resonante, timbre, preguntar, gritar, estrepitoso, palabra, vocal, armonioso, silencio. *En la misma onda; me suena raro; hacer oídos sordos; expresado claramente; una forma de hablar inaudito; me da nota; fuerte y claro; vivir en armonía; me suena a algo.*
- *Cinestésicos:*
 - Postura: Relajación muscular. Cabeza gacha. Hombros inclinados.
 - Movimientos y gestos: Tocarse el pecho. La zona del estómago cuando está sintiendo algo fuerte. Gestos hechos por debajo del cuello.
 - Predicados: Coger, tocar, acariciar, cálido, frío, sensible, estrés, tensión, suave, pesadez, liso, sensación, conectar. *Meter el dedo en la llaga; estaremos en contacto; lo siento en el alma; tener la piel de gallina, quitarse un peso de encima; estar hecho polvo; suave como un guante; contrólate.*

5.2. Sintonía o Rapport

“La sintonía o empatía es esencial para establecer una atmósfera de credibilidad, confianza y participación donde la gente pueda responder libremente” (O’Connor y Seymour, 1992: 49). Esto implica respetar la realidad propia y la del otro para establecer conexión y, así, lograr el flujo de la comunicación. Muchas veces para referirse a la sintonía, en PNL se utiliza el término *Rapport*.

Para lograr la sintonía con otra persona es necesario, en primer lugar, determinar qué sistema representativo emplea, para, de esta manera, comunicarse utilizando los términos propios de su sistema. También es útil adoptar ciertas posturas similares a las del interlocutor y hasta el ritmo y el tono de la voz para que éste se sienta

identificado y, por ende, en confianza. Este proceso de reflejar el lenguaje corporal y la tonalidad recibe el nombre de *igualación*.

Así como una persona puede emplear la igualación para crear una mayor sintonía con su interlocutor, también se puede dar el proceso contrario, la *desigualación*, logrando romper con la empatía mediante la adopción de patrones de conducta diferentes a los de la otra persona, bien sea con el fin interrumpir, dar una nueva dirección a la comunicación o finalizarla.

También resulta muy importante para lograr la sintonía reconocer cuándo el interlocutor está en estados diferentes, lo que implica prestar atención a “sutiles señales que normalmente pasan inadvertidas, pues son la expresión externa de los pensamientos” (O’Connor y Seymour, 1992: 91-92). Este proceso es denominado en la PNL como *calibración*.

Un buen comunicador además de lograr igualar su conducta con la de sus interlocutores, puede llegar a ser capaz de *dirigir* la comunicación, lo cual consiste en cambiar sus propias conductas para que el otro también haga lo mismo. Esto solo es posible si logra mantener un ambiente de suficiente sintonía.

O’Connor y Seymour (1992) plantean que es fundamental mantener la sintonía con el interlocutor durante toda la comunicación, lo cual implica compartir sus creencias, ideas y comportamientos. Este principio es denominado *seguimiento o compartir*.

5.3. Mapas de la Realidad

Todos los seres humanos perciben una pequeña parte del mundo a través de los sentidos y esta información de la realidad es filtrada por las propias experiencias, creencias, lenguaje y valores; es decir, cada individuo vive una realidad única

estructurada por esta serie de filtros perceptivos. Estos modelos del mundo propios de cada ser humano son denominados por la PNL como mapas de la realidad.

El ser humano emplea su mapa de la realidad para explorar el territorio o mundo exterior, por lo que cada quien interpreta y reacciona a la realidad de manera distinta. En base a esto, la PNL establece el postulado de que *el mapa no es el territorio*. “Hacemos caso a aquellos aspectos del mundo que nos interesan e ignoramos otros. El mundo siempre es más rico que las ideas que tenemos sobre él. Los filtros que ponemos en nuestras percepciones determinan en qué clase de mundo vivimos” (O’Connor y Seymour, 1992: 31).

5.4. La vida y «la mente» son sistémicas

La PNL plantea que la vida y la mente son procesos sistémicos, es decir, que todos los individuos, la sociedad en general y las relaciones que en ella se llevan a cabo forman parte de un gran sistema con subsistemas que se influyen mutuamente, por lo que resulta imposible aislar unos de otros. “Tenemos que pensar en el sistema total de interacción que estimula, fomenta e influye en un determinado fenómeno o proceso”(Dilts, 1999: 29).

5.5. La Ley de la Variedad Requerida

Este principio deriva de la teoría de los sistemas y, concretamente, consiste en que “«con el fin de adaptarse y sobrevivir adecuadamente, los miembros de un sistema necesitan una flexibilidad mínima, y esa flexibilidad tiene que ser proporcional a la variación potencial o a la incertidumbre dentro del sistema»” (Dilts, 1999: 30); es decir, esta ley propone que constantemente todos los seres humanos debemos variar en la implementación de procesos para lograr obtener los mejores

resultados, es tomar en cuenta la mayor cantidad de opciones posibles para poder alcanzar los objetivos propuestos.

El eje central de esta ley viene dado por la flexibilidad que posean los individuos al emprender sus objetivos. “Si somos coherentes con nuestro objetivo, tendremos que ser flexibles en cómo lo logramos” (Dilts, 1999: 31); siempre tratando de no incurrir en el error de aferrarnos a los procesos que fueron exitosos en el pasado, ya que el sistema está en constante cambio y puede que no produzca los mismos resultados en el presente.

5.6. Estructura profunda y estructura superficial

O'Connor y Seymour explican que el proceso por el que pasa una persona para comunicar lo que desea comienza por los pensamientos. La intención es transmitirle al otro lo que se está pensando, sin embargo la velocidad con la que pensamos no es comparable al lenguaje; cuando se habla, inevitablemente se recorta, simplifica y generaliza considerablemente lo que se tenía en la mente.

Dentro de todo este proceso se encuentran inmersas las estructuras profunda y superficial, donde la profunda es consciente y abarca la idea completa de lo que se quiere decir, mientras que la superficial es lo que se dice, el resultado final después de recortar la idea global. Para pasar de la estructura profunda a la estructura superficial, se pasa inconscientemente por tres etapas:

- . La eliminación: En esta primera etapa la mente comienza un proceso de depuración donde selecciona solo un fragmento de la información y se descarta el resto.
- . La distorsión: Luego de la depuración se pasa a realizar cambios en los datos sensoriales por simplificar la información, lo que distorsiona el significado.

. La generalización: Aquí se obvian las posibles excepciones y condiciones que pueda tener la idea completa, y los elementos específicos se desprenden de la experiencia

5.7. El Metamodelo del lenguaje

La PNL considera la importancia que tiene el uso preciso del lenguaje en la comunicación y para ello propone un mapa del lenguaje que lo clasifica, y permite comprender el significado de las palabras empleadas en él. Este mapa es llamado Metamodelo del lenguaje y fue uno de los primeros modelos ideados por Bandler y Grinder, al observar que Fritz Perls y Virginia Satir tendían a utilizar de cierta manera el lenguaje para llegar a sus pacientes. “Bandler y Grinder desarrollaron el metamodelo para trabajar con la estructura superficial del lenguaje y ayudar a las personas a enriquecer sus modelos del mundo recuperando su estructura profunda y reconectándola con su experiencia primaria”(Dilts, 1999: 34).

6. Estrategias

Como se ha mencionado anteriormente, “La PNL comprende la conducta humana en general como secuencias de elementos básicos, series de actividades realizadas por nuestros sistemas sensoriales: ver, oír, sentir, oler y saborear” (Mohl, 2002: 269). El ser humano utiliza estos sistemas sensoriales para percibir estímulos externos, procesarlos internamente y emitir señales. Mohl (2002) explica que la conducta humana se compone de una secuencia de actividades sensoriales que siguen ciertos patrones que conforman un significado específico. Estas secuencias, compuestas en base a unas reglas determinadas, son denominadas *Estrategias*. “Las estrategias que empleamos son parte de nuestros filtros perceptivos, determinan cómo percibimos” (O’Connor y Seymour, 1992: 245-246).

“Los seres humanos desarrollan a lo largo de su historial de aprendizaje un sinfín de estrategias... aumentando así su repertorio de conductas” (Mohl, 2002: 271). Constantemente emplean, de manera inconsciente, estas estrategias en la diversas actividades que realizan, cambiando de un sistema representativo a otro según sea la situación a la que se enfrenten.

De acuerdo a O'Connor y Seymour (1992) las estrategias están guiadas a realizar una tarea y cumplir con las metas propuestas; por ello, la *capacidad* de un individuo para comunicar y alcanzar su objetivo viene dada por el empleo de una estrategia adecuada para llevar a cabo la tarea propuesta.

Las estrategias empleadas pueden ser efectivas o no, es por ello que la PNL plantea el estudio de la conducta humana para aplicar estas estrategias de manera consciente y permitir corregirlas para obtener mejores resultados. Esto también es útil al momento de comunicarnos, pues permite percibir las estrategias empleadas por otros y, así, poder incidir en ellos de modo de optimizar la interacción.

“El hecho de que una persona sea más hábil que otras realizando la misma actividad también puede deberse a que su estrategia implica varios sistemas sensoriales y es por ello mucho más eficaz” (Mohl, 2002: 294). Estrategias unisensoriales, generalmente resultan menos efectivas.

EQUIPOS DE PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL DE FICCIÓN

1. El Director

El director es un artista nato, que debe tener un firme sentido de la estética, tener cualidades para tratar con las personas, conocimientos técnicos y además debe ser lo suficientemente detallista como para supervisar cada paso cuidadosamente. Si bien hay muchas de estas cualidades con las que se nace, hay muchas con las que no; aún así, éstas deben ser desarrolladas para cumplir bien con la labor del director.

Además éste debe ejercer un rol de liderazgo y, para esto, se proponen ciertas pautas para ayudar al director a asumir su posición de líder (Zettl 2000). Un director debe:

- . Estar claro en el objetivo que quiere alcanzar, para poder convertirlo en el objetivo común del equipo.
- . Conocer muy bien las funciones de cada integrante del equipo para poder delegar y establecer formalmente las responsabilidades que desea que éstos asuman.
- . Dar instrucciones claras al elenco para lograr mejores resultados.
- . Inspirar seguridad, demostrar firmeza, pero por igual tiene que escuchar las recomendaciones de los demás antes de tomar la decisión final.
- . Detectar los problemas y sugerir soluciones.
- . Ser respetuoso y considerado con el elenco y el resto del equipo.

1.1. Roles del Director

Zettl (2000) considera que un director debe asumir cuatro roles específicos y fundamentales: El de artista, el de psicólogo, el de asesor técnico y el de coordinador.

· Como Artista el director debe tener sentido del ritmo, gusto por la luz y el color, y cierto grado de cultura artística, todo esto para poder imprimir su propio estilo dándole un toque personal a sus piezas. También es primordial que un director tenga la cualidad creativa de producir, a partir del guión o libreto, imágenes y sonidos que comuniquen efectivamente el mensaje que se quiere hacer llegar.

· Para cumplir el rol de Psicólogo, durante la producción el director debe tratar de ponerse de acuerdo con todo el personal del equipo, desde el productor y el equipo técnico, hasta el talento, con el fin de lograr que todos trabajen en conjunto. Para conseguir esto, son necesarias algunas cualidades que el director debe tener o bien desarrollar, como la capacidad de tomar decisiones, ser seguro de sí mismo y tener ciertos dotes de persuasión, ya que tratará con personas con distintos temperamentos y habilidades.

· El director también debe ser un Asesor Técnico y, para ello, es necesario que tenga conocimientos básicos sobre la operación técnica que le permitan dar instrucciones con propiedad a su equipo; de esta manera, será mucho más fácil alcanzar los fines comunicativos.

· El director como Coordinador debe tener la capacidad de coordinar varios detalles dentro de la producción, buscando siempre el mejor resultado audiovisual. Además debe ser muy paciente a la hora de dar indicaciones y guiar al equipo de producción y al elenco.

1.2. Funciones durante la Producción

El director es uno de los ejes centrales durante el proceso completo de la producción. Trabajando en conjunto con el productor, debe estar presente durante las tres etapas de la realización audiovisual.

1.2.1. Actividades del Director en la Preproducción

La planeación durante la preproducción es vital, y el papel que juega el director en esta etapa es primordial. Existen diversas actividades que debe realizar el director durante esta etapa de preproducción, algunas de ellas son inherentes específicamente a la comunicación que éste debe mantener con el resto del equipo.

1.2.1.1. Visualización y Proceso del mensaje

Lo primero que debe realizar el director en la etapa de preproducción es la visualización del guión o libreto; esto es “...aprender cómo se deben traducir las palabras de un libreto a imágenes y sonidos reales” (Zettl, 2000: 450).

Para poder visualizar el libreto o guión el director debe hacer una lectura previa a profundidad, para comprender completamente cuál es el tema central de la historia, cómo son los personajes, así como el ambiente donde transcurre la acción. De esta manera, puede hacerle llegar al resto del equipo el mensaje con claridad, lo que permite un trabajo más eficiente. Esto es a lo que Zettl llama Proceso del Mensaje.

Una vez que haya culminado este proceso, el director podrá imaginarse las locaciones, qué planos va a emplear, cuántas cámaras va a utilizar, si va a necesitar equipo extraordinario para la grabación o filmación, y todos los detalles necesarios para la producción.

1.2.1.2. Casting

Un director siempre debe estar presente en el proceso del Casting o la selección del talento, ya que luego de visualizar el guión, ya tiene una idea bastante clara de cuál es el perfil de los personajes de la historia. Aún cuando se cuente con un director de casting, el director siempre tendrá la última palabra en cuanto a la selección de los actores que representarán la historia.

1.2.2. Actividades del Director en la Producción

Una vez que el director ha preparado todo meticulosamente durante la etapa de preproducción, es en la etapa de producción donde adquiere la mayor responsabilidad, ya que es precisamente aquí donde se materializa toda la planificación.

En los momentos de grabación o filmación el director debe entenderse con el resto del equipo, para esto, Zetl especifica que se debe manejar cierta terminología propia de un director. Esto es para precisar la comunicación y evitar cualquier tipo de equivocación o mal entendido entre el director y el resto del equipo durante el rodaje de las escenas.

De todas las actividades que debe realizar el director durante la etapa de producción, aquella que depende directamente de la habilidad que tenga éste para comunicarle a los actores cómo desea que se desarrolle la escena, es el montaje de la escena, actividad primordial para toda producción.

1.2.2.1. Montaje de la escena

El montaje de la escena es una actividad en la cual se realizan ensayos con los actores y donde el director debe darles las más completas instrucciones para lograr

que las actuaciones correspondan a lo establecido en el guión o libreto. Para este momento, el director ya ha hablado con cada uno de sus actores para darle las primeras indicaciones, así que los actores ya deben haber internalizado a sus personajes, lo que facilita el ensayo general.

“Le corresponde al director percibir la actuación tal como el público lo haría, controlándola y limitándola, y sirviéndose además de la cámara, la composición, la dirección artística y la yuxtaposición de un plano y otro” (Bernstein, 1997: 392). Además, Kanitz (1968) plantea que el director debe tener bien definido su concepto sobre cada personaje para así transmitir a los actores lo que quiere con claridad.

En los ensayos el director especifica todo lo referente a los movimientos de los actores dentro del set, tomando en cuenta la ubicación de las cámaras y en qué plano se estará trabajando y saber estimular al actor para que aflore lo mejor de él frente a las cámaras. “La influencia y guía del director son, con todo, fundamentales. Si grandes actores o actrices tienen en ciertas películas actuaciones mediocres, es sin duda porque el director ha fallado. Asimismo, éste puede lograr actuaciones destacadas de actores no muy valiosos” (Poloniato, 2001: 31). Sin embargo, hay que tomar en cuenta que la televisión y el cine, por su ritmo acelerado de trabajo, tienen la desventaja de no poseer el tiempo suficiente para realizar ensayos y profundizar en los personajes de la pieza.

Varios autores han estudiado sobre cómo debe trabajar el director con sus actores; proponen diversos factores a tomar en cuenta y técnicas a emplear. Uno de estos autores es Bernstein, quien considera que el trabajo del director dependerá de la formación que tenga el actor, si se trata de un actor del método de la corriente de Stanislavski, o si se trata de un actor de formación más clásica de la tendencia de Diderot. Acota que, ocasionalmente, resulta difícil trabajar con los actores de método colocándole marcas en el set, “Pueden creer que resulta más natural de su personaje moverse a otra posición” (Bernstein, 1997: 393); y además, puede pasar que

propongan trabajar con una utilería considerando que su personaje lo haría de esa manera. Cuando se trata de un actor más clásico, puede emplear técnicas aprendidas, “Pero la mayoría de los actores desearán contar con cierto grado de motivación de parte del director en cuanto a las acciones de su personaje” (Bernstein, 1997: 393).

Por su parte, Kanitz (1968) propone tres puntos fundamentales que el director tiene que resolver con los actores durante el montaje de la escena: los tonos, los desplazamientos y las tareas escénicas. Con respecto a los tonos, la autora propone que el director tiene que tomar en cuenta si trabaja con actores profesionales, a los cuales debe permitirles que busquen el tono de sus personajes; pero igualmente, si considera que el tono usado no es el más adecuado, puede pedir su cambio explicando sus razones. “Cada palabra dicha por los personajes de una obra tiene un sentido especial y del tono que le dé el interprete depende la exactitud con que se ajuste el tono general de ésta” (Kanitz, 1968: 40). Otro detalle a tomar en cuenta por el director es el tono de la voz y la sobreactuación, pues siempre debe tratar de buscar la mayor naturalidad.

Tomando en cuenta los desplazamientos, el director tiene que disponer adecuadamente de los movimientos de los actores en escena, pues estos no pueden ser arbitrarios, sino tienen que ir en función de las acciones o de la psicología del personaje. El director tiene que cuidar de no abusar de los desplazamientos, pero también del “estatismo escénico”. Kanitz (1968) habla de la necesidad de jerarquizar a los personajes con respecto a su ubicación y a la acción o diálogos en momentos dados, independientemente de su importancia en la pieza, pues “El director no debe descuidar a ningún personaje por pequeño que sea su rol” (Kanitz, 1968: 41). Otro factor a tomar en cuenta son las salidas y entradas de los personajes, las cuales son importantes para mantener la atención del espectador; pero igualmente, deben estar justificadas, “un buen director no debe abusar de este recurso demasiado fácil y demasiado usado” (Kanitz, 1968: 41).

Kanitz considera que “en las tareas escénicas, como en los desplazamientos y en los tonos, el director debe guiarse por el libreto, por la psicología que trasuntan los personajes y por su sentido de la lógica” (Kanitz, 1968: 42). Las tareas escénicas consisten en las diversas actividades realizadas por los personajes dentro de la acción de la obra; pueden ser usadas para dar agilidad o para apoyar las líneas de un personaje en un momento dado; “corresponde al director aplicar su criterio, buscándole una tarea adecuada a la condición del personaje” (Kanitz, 1968: 42).

Bersntein (1997) también considera que el director debe propiciar una interacción lo más beneficiosa posible con los actores, lo cual implica facilitarles el trabajo con indicaciones claras y sencillas; de manera de lograr establecer un ambiente ameno en el que ambos estén satisfechos. Para tales fines este autor toma en consideración diversos factores determinantes:

- . El director debe tomar en cuenta que el actor debe mostrar la evolución de su personaje a lo largo de la pieza, lo cual es difícil porque las grabaciones se realizan fuera de secuencia. Para ello, el director puede ayudar al actor tratando de ubicar en el rodaje, cuando sea posible, las escenas de una secuencia en orden.
- . El director debe transmitir la mayor cantidad de información a sus actores; pues el actor mientras más sepa acerca de las intenciones del director, más podrá contribuir y aportar a la escena.
- . Es importante dar las indicaciones sobre la dirección de miradas. El actor debe saber hacia donde dirigir la mirada para no tener saltos en el eje. Además, es de suma importancia para esto, que el director marque la mirada en función de la posición de la cámara, para no crear “la ilusión de líneas visuales desajustadas”, ya que la cámara tiende a exagerar los ángulos.
- . Una ayuda importante para el actor, cuando se le realizan planos muy cerrados y el diálogo implica una interacción, es colocar al actor con el que realiza el diálogo

a un lado de la cámara; para así propiciar una mayor fluidez y una adecuada dirección de miradas.

. Debido a que la actuación implica concentración, “el director debe asegurar que los actores dispongan de paz y tranquilidad para alcanzar esa concentración” (Bernstein, 1997: 394). Por ello, es importante limitar el número de personas en el set, para que durante la escena se mantenga despejada la dirección de miradas de los actores.

. El director debe evitar que los actores lo imiten. “Si, más que sugerir, el director les muestra a los actores lo que desea, lo único que éstos podrán hacer será imitar” (Bernstein, 1997: 394). Por el contrario, debe motivarlos, dándoles la información necesaria para que trabajen en el set y proporcionándoles un ambiente propicio. Si el director pone en práctica esto, conseguirá que el actor sea capaz de realizar la más amplia variedad de interpretaciones.

2. Los Actores

Al igual que el director, el actor nace con el talento, sin embargo para sacarle el mayor provecho, el actor debe alimentar su condición natural con el aprendizaje de técnicas y métodos para perfeccionarse como profesional y, de este modo, estar capacitado para interpretar cualquier papel que se le asigne.

2.1. Preparación profesional del actor

Como se explicaba anteriormente, el actor debe complementar su condición natural de artista con ciertas técnicas y métodos “... un buen actor no se improvisa. Requiere una gran dosis de talento y mucho oficio, ya que debe ser capaz de hacer de cada interpretación una creación del personaje y no una repetición de sí mismo.” (Poloniato, 2001: 30-31).

Debido a la importancia que posee el actor dentro de cualquier obra, a lo largo de los años se han planteado diversos problemas de la actuación, por ejemplo, si un actor debe sentir o simplemente imitar, y los mismos se han resuelto desde distintas perspectivas. Mientras que el escritor ilustrado francés Denis Diderot exigía “la mera imitación y el respeto absoluto por el texto” (Enciclopedia Hispánica, Temapedia, 1991: 417), ya en el siglo XX el director y actor Constantin Stanislavski combinaba en su método el entrenamiento corporal (relajación, dominio de la voz) con los elementos psicológicos (uso del recurso de la “memoria afectiva”); conformando así, los inicios teóricos sobre las técnicas de actuación.

En general, existen diversas técnicas y métodos con las que el actor puede trabajar sobre sí mismo. Hay ciertos aspectos fundamentales que el actor debe desarrollar para optimizar su formación profesional; debe controlar su respiración, sus movimientos, así como el tono y la calidad de la voz. Esto es parte del autocontrol que debe tener un actor sobre la totalidad de su cuerpo para darle calidad a su interpretación y así poder construir un personaje completo.

2.2. Lectura previa del guión

Cuando a un actor se le ofrece la interpretación de un papel en una producción audiovisual, lo primero que debe hacer es leer el guión detenidamente, para luego reunirse con el director y el resto del talento y realizar lo que se conoce como trabajo de mesa. Esto consiste en un estudio meticuloso de todo el texto más un análisis del personaje desde el punto de vista físico, psicológico y sociológico, de manera que cada actor pueda comenzar a trabajar sobre el personaje, bajo ciertas indicaciones del director.

2.3. Preparación del personaje o Internalización del personaje

Durante la preparación del personaje el actor no solo debe emplear las técnicas físicas para construirlo, sino que también debe pasar por un proceso de internalización del mismo. Debe buscar en su interior la esencia del personaje.

Haciendo referencia al *método* psicológico-realista de Constantin Stanislavski (Oliva y Torres, 1997), se establece que dentro del proceso de internalización del personaje, es de suma importancia que el actor conozca los impulsos de su personaje para saber cómo reaccionar ante diferentes circunstancias.

La finalidad del proceso de internalización del personaje es que el actor pueda “...reflejar los sentimientos que, en una situación dada, pueden experimentar sus personajes en razón del grado de conocimiento y de compromiso que les vinculen a dicha situación. Todo esto es lo que el actor, ayudado por su director, debe reconstruir para apropiárselo” (Oliva y Torres 1997: 325).

CAPÍTULO II: MÉTODO

Objetivo General

Analizar la interacción entre el actor y el director de una producción audiovisual de ficción durante el montaje de una escena, a través de las pistas de exploración planteadas por la PNL.

Objetivos Específicos

- . Identificar cuáles son las pistas de exploración clave para nominar el sistema representativo empleado por las personas.
- . Medir la consideración de logro expresada por el actor y el director luego del montaje de la escena.
- . Relacionar los sistemas representativos utilizados por el director y el actor, con la consideración de logro expresada por los mismos.

Tipo de Investigación

Tomando una investigación exploratoria como aquellas que “...se efectúan, normalmente, cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes” (Hernández, 1994: 59), esta investigación se inicia como EXPLORATORIA debido a que, a pesar de que existe bastante información sobre PNL en cuanto a comunicación interpersonal, la revisión de distintas fuentes de información revela, hasta ahora, una ausencia de antecedentes sobre el análisis del proceso comunicativo entre los miembros de un equipo de producción, basado en los principios de la PNL.

Luego se procede a observar el comportamiento de los actores y directores de los grupos de estudio, para luego someterlos a un análisis y describir lo que se obtenga;

todo esto siempre en función de las pistas de exploración planteadas por la PNL. Por esto, la investigación se vuelve DESCRIPTIVA, tomando ésta como aquella que busca "...especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que es sometido a análisis" (Hernández, 1994: 60).

Este estudio aborda la comunicación interpersonal de los equipos de producción desde otro punto de vista, lo que permite ampliar la perspectiva de este proceso y, por ende, comprenderlo mejor, lo que indica que según su propósito es una investigación BÁSICA.

Una investigación transversal recolecta "...datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado" (Sabino, 1986: 81). Entonces, en cuanto a su alcance temporal, esta investigación se trata de un estudio TRANSVERSAL pues se realiza en un momento determinado de la producción sin hacer seguimiento a la evolución de la misma.

Según las fuentes empleadas, es una investigación MIXTA, pues la información sobre PNL se obtienen de fuentes secundarias mientras que la observación de los grupos implica una fuente primaria.

Éste es un estudio DE CAMPO ya que estos son aquellos que "... se basan en datos primarios, obtenidos directamente de la realidad" (Hernández, 1994, p.59) y, como se explicó anteriormente, los grupos utilizados en esta investigación se observan en su contexto natural. Como no hay manipulación de variables se habla de una investigación EMPÍRICA.

Diseño de la Investigación

En la investigación NO EXPERIMENTAL "no es posible manipular variables o asignar aleatoriamente a los participantes o tratamientos... Los participantes llegan al investigador con sus características distintivas intactas, por así decirlo" (Kerlinger y

Lee, 2002: 420). Tomando en cuenta esta definición, la presente investigación emplea un diseño no experimental, ya que la intención es analizar y evaluar el fenómeno de la comunicación de los grupos de estudio, a partir de una observación directa sin manipular ningún tipo de variables.

Todo lo expresado anteriormente indica que este trabajo de grado pertenece a la *MODALIDAD VII: INVESTIGACIONES DOCUMENTALES, DESCRIPTIVAS Y EXPLICATIVAS*, específicamente como una investigación descriptiva.

Sistema De Variables

Para esta investigación se diseñó un sistema de variables cualitativas conformado por: El sistema representativo director, el sistema representativo en uso y la consideración de logro.

Cabe destacar que, a pesar de que la idea de la PNL no es clasificar ni estereotipar a las personas, para fines de esta investigación se requiere aislar los sistemas representativos como variables, para así poder manejarlas y comprenderlas como un factor influyente en el proceso comunicativo.

Criterios de Análisis

- . Sistema Director: El sistema director se determinará por los resultados arrojados por el test que será aplicado a cada uno de los individuos. Este test psicológico fue diseñado por Michael Brooks, especialista en PNL.

- . Sistema representativo en uso: El sistema representativo en uso será determinado por la manifestación de las distintas pistas de exploración durante la interacción entre el actor y el director.

- . Consideración de logro: La consideración de logro se determinará en base al testimonio de los individuos entrevistados.

Operacionalización De Variables

Variable	Dimensiones	Indicadores	Items	Instrumentos	Fuentes
Consideración de logro	Consideración de logro	Nivel de satisfacción con el logro alcanzado.	¿A qué nivel de satisfacción se llegó?	Entrevista	Muestra
Sistema Representativo en uso	Pistas de acceso ocular	Arriba a la derecha		Lista de cotejo	Muestra
		Arriba a la izquierda			
		Vertical a la derecha			
		Vertical a la izquierda			
		Abajo a la derecha			
		Abajo a la izquierda			
	Uso de predicados	Verbos, sustantivos, frases usadas	¿Qué palabras utiliza?	Lista de cotejo	Muestra
	Postura	Postura adoptada	¿Qué postura adopta mientras habla?	Lista de cotejo	Muestra
	Gestos y movimientos	A nivel de los ojos		Lista de cotejo	Muestra
		A nivel de las orejas			
		Por debajo del cuello (pecho y estómago)			
Sistema Director	Sistema usado con mayor frecuencia	Visual		Test	Muestra
		Auditivo			
		Cinestésico			

Información Secundaria

Para abordar las pistas de exploración se utilizaron diversos textos realizados por investigadores de la Programación Neurolingüística, donde se explica que estas pistas indican el uso de un sistema representativo en particular.

Unidades de Observación

Para efectos de esta investigación se seleccionó una muestra no probabilística integrada por dos unidades o grupos de observación los cuales, como se explicó anteriormente, son equipos de producción audiovisual de ficción. Estas unidades fueron seleccionadas de un grupo de cinco equipos de producción observados previamente, tomando como criterio la cantidad de información proporcionada por estos. Partiendo de éste, se escogieron los dos grupos que suministraron mayor cantidad de pistas de exploración.

PRODUCCIÓN: “MYLANTA”	INDIVIDUOS
Comercial publicitario	Peter Odor (Director)
Producción independiente	José A. Regnault (Actor)

PRODUCCIÓN: “AMIGOS DEL PASADO”	INDIVIDUOS
Cortometraje	Joaquín Abreu (Director)
Producción estudiantil	Enrique Rendón (Actor)

Dentro de estas unidades se observará el proceso de interacción entre el director y uno de los actores durante el montaje de la escena, el cual se realiza previamente a la grabación o filmación de la misma.

Instrumentos y Técnicas de Recolección de Datos

. *Selección:* Las técnicas que se utilizarán en esta investigación son la observación simple, la entrevista y el test psicológico, y los instrumentos que se emplearán son una lista de cotejo o check list, para la observación, una guía para la entrevista y el test psicológico entra en la categoría de cuestionario autoadministrado.

“La observación puede definirse como el uso sistemático de nuestros sentidos, en la búsqueda de los datos que necesitamos para resolver un problema de investigación” (Sabino, 1986:132). Se seleccionó porque permite percibir los hechos directamente sin ningún tipo de intermediarios, de esta manera se pueden distinguir las pistas de exploración antes mencionadas. Para llevar el seguimiento de esta observación se diseñó una lista de cotejo donde se reflejarán los indicadores de las variables.

La entrevista “es una forma específica de interacción social... son los mismos actores sociales quienes proporcionan los datos relativos a sus conductas, opiniones, deseos, actitudes, expectativas, etc.” (Sabino, 1986:139). Se decidió utilizar la entrevista por ser una forma de interactuar directamente con la muestra para la recolección de datos que no pueden obtenerse únicamente a través de la observación, pues forman parte de los pensamientos de los individuos implicados en la investigación. Para la entrevista se diseñaron dos preguntas para el actor y dos preguntas para el director, con el fin de contrastarlas y obtener ciertos datos que contribuyan a la evaluación de los resultados de la comunicación.

El test psicológico combina técnicas según los objetivos que se buscan para definir ciertos patrones de comportamiento del individuo, en este caso los sistemas representativos planteados por la PNL. Para ello el instrumento

que se empleará será un cuestionario autoadministrado, el cual consta de 30 preguntas de selección simple, con tres opciones cada una.

. *Diseño:*

- . La observación será no participante, lo que permite percibir el comportamiento de los individuos en su entorno natural sin interferir en su desenvolvimiento. La observación será también de carácter indirecto ya que se hará uso de una cámara de video para registrar los elementos auditivos y visuales necesarios para los fines de esta investigación.

- . La entrevista se hará formalizada, pues las preguntas serán iguales para todos los individuos. Se realizará con preguntas abiertas en su mayoría, dando mayor libertad en las respuestas, a fines de obtener la información necesaria para evaluar el resultado de la comunicación.

- . El test psicológico se empleará para determinar el sistema director de los individuos.

. *Validación:*

- . Lista de cotejo: La estructura de la lista de cotejo fue revisada y aprobada por el Dr. Luis Arocha Mariño, médico psiquiatra, *Master* y *Trainer* en Programación Neurolingüística; por el Lic. Jorge Ezenarro, profesor de metodología.

- . Entrevista: Las preguntas de la entrevista fueron revisadas y aprobadas por el Dr. Luis Arocha Mariño, médico psiquiatra, *Master* y *Trainer* en Programación Neurolingüística; por el Lic. Jorge Ezenarro, profesor de metodología.

- . Test Psicológico: Por ser un test prediseñado, como se explicó anteriormente, ha sido aplicado repetidas veces lo que le otorga la validez necesaria para su aplicación en esta investigación
- . *Ajuste:*
 - . Lista de cotejo: Con la lista de cotejo no fue necesario un ajuste debido a que funcionó en su aplicación.
 - . Entrevista: En un principio se planteó una pregunta para el director: ¿Considera que el actor siguió sus indicaciones? Y dos preguntas para el actor: ¿Qué entendiste de las indicaciones del director acerca de tu personaje en esta escena? y ¿Consideras que seguiste sus indicaciones? Pero luego de una revisión, se decidió agregar una pregunta más al director: ¿Qué indicaciones le diste al actor para su personaje en esta escena?, con el fin de complementar la información y poder contrastar los datos obtenidos de ambos. Además, con uno de los actores se hizo necesario preguntar nuevamente: ¿qué indicaciones específicas acerca de tu personaje que tuvieras que hacer en esta escena?
 - . Test Psicológico: No se realizaron ajustes al test, ya que su aplicabilidad es factible para la cultura venezolana.

Plan Operativo de Muestreo

- . *Población de interés:*
 - . Equipos de producción de piezas publicitarias de productos medicinales.
 - . Equipos de producción de cortometrajes.

. *Método de recolección de datos:* Debido a que se trabajará con una muestra pequeña y accesible, todos los instrumentos serán aplicados personalmente.

. *Marco de muestreo:*

- Todas las piezas publicitarias de productos medicinales realizadas entre enero y mayo de 2005.

- Todos los cortometrajes realizados entre enero y mayo de 2005.

. *Selección del método de muestreo:* La muestra será intencionada o a juicio del investigador, la cual "... escoge sus unidades no en forma fortuita sino completamente arbitraria, designando a cada unidad según características que para el investigador resulten de relevancia (Sabino, 1986: 106). Se trabajará con dos unidades de análisis, específicamente con el actor y el director de cada una, por ser ésta una de las relaciones fundamentales para la producción, ya que incide directamente en el producto final.

. *Ejecución del Plan:*

- Aplicación del test psicológico al actor y al director del equipo de producción.

- Registro del proceso de interacción entre ambos durante el montaje de la escena como auxiliar de la observación.

- Entrevista grabada a ambos miembros del equipo, por separado.

Ética de la investigación

Todos los individuos aceptaron ser entrevistados y grabados en video y su privacidad será respetada.

CAPÍTULO III: DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS

PRODUCCIÓN: “AMIGOS DEL PASADO”

GÉNERO: Cortometraje

SINOPSIS: Miguel y Andrea viajan a Estados Unidos para reencontrarse con dos parejas amigas a quienes tienen muchos años sin ver. Una vez allá, los llaman y acuerdan reunirse en un restaurante. Miguel y Andrea se encuentran con Amanda y Federico y por medio de éstos se enteran de que Gerardo y Valentina, sus otros amigos, fallecieron en un accidente meses atrás.

DIRECTOR: Joaquín Abreu

Sistema Director (Test Psicológico)	
Cinestésico	46,66%
Visual	36,66%
Auditivo	16,66%

Sistema en uso (Observación)	
Cinestésico	52,63% (10 pistas)
Visual	26,32% (5 pistas)
Auditivo	21,05% (4 pistas)

ACTOR: Enrique Rendón

Sistema Director (Test Psicológico)	
Cinestésico	53,33%
Visual	43,33%
Auditivo	3,33%

Sistema en uso (Observación)	
Auditivo	54,55% (6 pistas)
Cinestésico	45,45% (5 pistas)
Visual	0% (0 pistas)

Cuadro Resumen 1: “Amigos del Pasado”

Pistas de exploración del Director

Pistas de exploración del Actor

Otros actores (No aplican)

N	SEGMENTOS	OBSERVACIONES
1	Director: Me voy. En el camino entre eso que están viniendo para acá, ustedes hacen un brindis con sus copas, ¡clin! Toman un poquitico de vino. ¡Exactamente! Colocan el vino en la mesa, se voltean y ven a Federico y a Amanda caminando por el pasillo. Le hacen señas, se paran y los esperan en el pasillo. Se paran y ¡coye, compadre! ¿Cómo estás? ¡Coño, igualito, vale y la barriga! Y todo lo demás, como va a ser el asunto. Y se van a sentar en la mesa. Tú como buen esposo le vas a mover la silla a tu esposa y perfecto, se van a sentar. Y empieza lo que es el diálogo entre ustedes. ¿Ok? Que eso ya más o menos lo ensayamos, prácticamente. Entonces, vamos a hacer un ensayo general, a ver qué tal, hasta el momento en que se arma el peo.	Movimiento de manos (visual) Predicado (visual) Movimientos de manos (visual) Movimiento de manos (cinestésico) Movimiento de manos (cinestésico)

2	Director: Ya ahí tú estás molesto, pana. Ya ahí tú estás molesto. Actor: ese guevón yo lo saqué, porque no... Director: bueno, ok, pero, ok, no importa; pero ya ahí. Ya, ya estás encabronado. Ya ahí tú estás molesto. Y la última. Claro marico, ¿cómo no voy a estar seguro? Mira Federico, yo sé que tú y yo hemos tenido... pero esta broma ya está pesada, ya ahí estás más, osea, más <u>eufórico</u> todavía. Ahí llega un momento, que llega y dice: No puedo creer esta vaina. Ahí si ya estás... Entonces, ¿tú me estás diciendo a mí que yo hablé con fantasmas? ¿Tú crees que yo creo en esa mariquera? Mira, yo hablé con él y ahí vuelves a agarrar <u>compostura</u> y en toda la vaina estás. Estás arrecho, <u>escuchando los comentarios</u>. ¡Coño la vaina!, osea, ¡coño! ¿Por qué tú me estás diciendo a mí esa vaina? Pana, Qué arrechera, coño, venimos aquí a contentarnos y tú vienes y me vas a venir con esa guevonada. ¿Entiendes?	Movimiento de manos (cinestésico) Movimiento de manos (cinestésico) Postura: hombros caídos, relajación muscular (cinestésico) Movimiento de manos (cinestésico) Predicado (cinestésico) Movimiento de manos (cinestésico) Predicado (cinestésico) Predicado (auditivo) Movimiento de manos (auditivo)
3	Director: Tú no sabes, osea, tú sabes que él está mintiendo. Tú sabes de una vez que es un juego de él y te molesta. Ella es la que se confunde y trata de verte, pero tú sigues <u>viéndolo</u> a él. Y tú: bueno, pero ¿qué vaina es, Federico? ¿vas a empezar con la misma guevonada de siempre? ¿Entiendes? ¿Ok? ¡Eso es!	Gesto (auditivo) Movimiento ocular (auditivo) Movimiento ocular (cinestésico) Predicado (visual) Movimiento ocular (auditivo) Movimiento ocular (cinestésico)

4	Director: De esta manera tu <u>te estás</u> <u>protegiendo</u> de lo que él te está diciendo. Eso lo hace muchísimo la gente, cuando no crees en él, cuando tú ves una persona así, cuando tú le estás diciendo algo, es porque supuestamente se están cerrando y no creen en él. ¿Ok? Si tú te pones aquí así, estás como protegiéndote. ¿Ok? ¿Entiendes?	Gesto (auditivo) Predicado (cinestésico) Movimiento ocular (auditivo) Movimiento ocular (cinestésico) Movimiento ocular (auditivo) Movimiento ocular (cinestésico)
5	Director: Federico, ¿qué pasa pana? Federico dinos ¿qué te pasa, exactamente? Ahí sí ya, si vaina. Si vale, ¿qué vaina es ésta?. Ya ahí, ¿qué vaina es ésta? Dime ya, porque ya la bromita no me está gustando. ¿Ok? Entonces, Andrea, Miguel es imposible, tuvieron un accidente. Ta, ta, ta, ta. ¿Qué carajo? Ahí si ya... coño, osea, ella... pero tú te arrechaste, ahí te arrechaste porque ahí ya tú no le crees la vaina que está <u>diciendo</u> Federico. Si tú ya hablaste con él, ¿qué carajo estás diciendo tú, Federico? ¿Ok?	Movimiento ocular (auditivo recordado) Movimiento ocular (cinestésico) Postura: cabeza ligeramente ladeada (auditivo) Predicado (auditivo) Movimiento ocular (visual construido) Movimiento de manos (cinestésico)

6	Actor: Claro vale, yo hablé con él, Federico. Mira, tú sabes que tú y yo hemos tenido nuestras diferencias en el pasado. Director: ¡Más arrecho! ¡Más arrecho! Actor: Claro, yo hablé con él, Federico. Mira, tú yo hemos tenido hemos tenido peos en el pasado, pero espero que esto no sea una de las bromitas tuyas porque ya está fuerte. Eso no es lo que dice allí, <u>pero me salió del alma.</u> Director: ¿Ok?	Movimiento ocular: diálogo interno (auditivo) Gesto de molestia Postura: hombros caídos, relajación muscular (cinestésico) Postura: hombros caídos, relajación muscular (cinestésico) Predicado (cinestésico)
---	--	--

Matriz de Contenido 1: “Amigos del Pasado”

PREGUNTA / INDIVIDUO	JOAQUÍN ABREU (Director)	ENRIQUE RENDÓN (Actor)
¿CUÁLES FUERON LAS INDICACIONES?	“...necesitaba que él reaccionara agresivamente, no tanto así de golpear ni de violencia, sino que se molestara automáticamente porque él no podía creer, él no puede creer que él habló con fantasmas y él piensa que es una broma de Federico; por lo tanto, es histeria por parte de él.”	“...a veces sentir un poquito de rabia conmigo mismo de manera que pudiera reflejarlo en el papel que hacía Miguel en el momento... él pensaba que le estaban jugando una broma y tenía que estar molesto pues.”
¿SE CUMPLIERON?	“Como no. Al principio le costó un poco llegar a ese momento, a la emoción de agresividad, pero llegó un momento en que si lo captó cuando él mismo se molestó porque no le salían las líneas.”	“...creo que sí”

PRODUCCIÓN: “MYLANTA”

GÉNERO: Comercial publicitario

SINOPSIS: Un grupo de rock comienza a tocar un *intro* musical de rock pesado, pero al comenzar la canción lo que interpretan es un bossa nova.

DIRECTOR: Peter Odor

Sistema Director (Test Psicológico)	
Cinestésico	46,66%
Visual	26,66%
Auditivo	23,33%

Sistema en uso (Observación)	
Cinestésico	36,67% (11 pistas)
Visual	33,33% (10 pistas)
Auditivo	30% (9 pistas)

ACTOR: José Ángel Regnault

Sistema Director (Test Psicológico)	
Cinestésico	70%
Auditivo	16,66%
Visual	13,33%

Sistema en uso (Observación)	
Cinestésico	45,45% (5 pistas)
Visual	36,36% (4 pistas)
Auditivo	18,18% (2 pistas)

Cuadro Resumen 2: “Mylanta”

Pistas de exploración del Director

Pistas de exploración del Actor

Otros actores (No aplican)

#	SEGMENTOS	OBSERVACIONES
1	Director: al principio... Actor: más, más, más... Actor 2: más cerdáceo. Director: ésta estuvo bien, pero sin embargo yo la sigo escuchando como burda de musical Actor 2: Osea, quieres que sea anti, que sea disonante totalmente Director: totalmente, osea, yo lo sigo escuchando como todo como, parece un intro Actor 2: claro, claro. Actor: ahh ok, quieres más... Actor 3: voy a encargarme de eso.	Postura: relajación muscular, hombros caídos (cinestésico) Predicado (auditivo) Predicado (auditivo) Movimiento de manos (cinestésico)
2	Director: y de rep... y de las buenas a primeras... osea, después de los cinco segundos... Actor: un, dos, tres... Director: empieza y cambia la actitud, todo. ¡Total! Es justamente lo gracioso de la vaina. Actor: Ok. Director: Logramos es que... Al principio y no se interesen, tocando toda esa... Y de repente, pues ¡Pam!	Movimiento ocular (cinestésico) Movimiento de manos (cinestésico) Movimientos de manos (cinestésico)

3	Director: de entrada como cara de culo, osea, el cliché de... Actor: del roquero malo. Director: sí, claro. Exacto, totalmente malo. ¡Auyya! Un poco loco, ¿sabes? Y después como que un cambio como si se les hubiera metido... Actor: el espíritu de Pérez Prado...	Postura: relajación muscular, hombros caídos (cinestésico) Movimiento de manos (visual) Predicado (cinestésico)
4	Director: Lo que sí creo es que hace falta como que ya más actitud... Actor: que me mires más a mi. Párame. Director: sonrisa entre ustedes, como que... Osea, es como muy gay la vaina, si te pones a ver. Actor 2: Esta peluca no es muy gay, es muy transexual. Director: Pero, es como que se pangolizaron, digamos, a la máxima expresión. Es una vaina... Actor: el asunto es que en el bossa tú tienes que ver a mi. Pones cara de marico. Director: Y se afirman, ¡exacto! Se afirman así como que... Mira a Juan como es... ¡Ajá! Sonríen, se afirman. ¡Así es!	Predicado (visual) Movimiento ocular (cinestésico) Predicado (visual) Movimiento de manos (visual) Predicado (visual)

5	Director: al principio... Actor: Más maricón, más marico. Este cuerpito... Director: y éste, éste me sonó más intro que el anterior. Actor: ¿y todo? Director: la anterior había <u>sonado</u> más... Actor: <u>¿más bulla?</u> Director: ¡Sí! Actor 2: para ver que tal suena así... (DEMOSTRACIÓN)	Movimiento de manos (cinestésico) Movimiento de manos (cinestésico) Predicado (auditivo) Predicado (auditivo) Predicado (auditivo) Postura: cabeza ligeramente caída (auditivo) Movimiento ocular: diálogo interno (auditivo) Movimiento ocular: diálogo interno (auditivo) Movimiento ocular (auditivo recordado) Movimiento ocular: Diálogo interno (auditivo)
6	Director: Para que se <u>sienta</u> como ese contraste así, ¿sabes? es super importante que el bosa <u>sue</u>ne... Actor: ba baa... Director: <u>bajito, bajito</u>	Predicado (cinestésico) Movimiento de manos (visual) Predicado (auditivo) Movimiento ocular (auditivo recordado) Movimiento ocular (visual recordado) Movimiento de manos (cinestésico) Predicado (cinestésico)

7	Director: Tú te paras acá y Juan se pierde un poco, entonces <u>a nivel de composición...</u> Inclusive tú podrías estar acá... Inclusive tú pudieras hasta darle la espalda a la cámara. Actor: (no se entiende la grabación) Director: tranquilo, muy importante, muy natural. Puedes darle la espalda a la cámara; tranquilo. Eso sí, cuando empiece la vaina, ahí si estás... Actor: ¡Ok!	Postura: hombros caídos, relajación muscular (cinestesico) Predicado (visual) Movimiento de manos (cinestésico)
8	Director: <u>A él sobre todo que se le note la sonrisa</u>, así delicada. Y afirmando Actor: ¡párame bolas! <u>¡Mírame! Mira pa'cá vale...</u> Director: Tú eres el que genera la <u>atención digamos...</u> Actor 2: es el líder principal, la figura principal. Director: Dentro de todo,sí. A pesar de que es un plano fijo y están los tres, pero es como <u>muy fuerte</u>. Entonces, ahorita <u>sentí que estabas como muy técnico igual y te desprendiste del disfrute</u>. Actor: De actuar, sí, sí.	Predicado (visual) Movimiento de manos (visual) Predicado (visual) Movimiento de manos (visual) Movimiento de manos (cinestésico) Movimiento de manos (visual) Predicado (cinestésico) Predicado (cinestésico) Movimiento ocular (cinestésico) Predicado (cinestésico) Movimiento ocular: diálogo interno (auditivo)

Matriz de Contenido 2: “Mylanta”

PREGUNTA / INDIVIDUO	PETER ODOR (Director)	JOSÉ A. REGNAULT (Actor)
¿CUÁLES FUERON LAS INDICACIONES?	“...la intención aquí hacia la actuación era como definir esas dos facetas: la intensa roquera insoportable y la, este, súper delicada del bossa nova, bastante afeminada, si se quiere”	“No hay mayor complicación, lo único si, bueno, una sonrisita, no mires a la cámara, ese tipo de indicaciones como para hacer las cosas más natural” “...pasar del rock al bossa nova y tenía que hacerlo visible con la cara, con la actitud, con todo, bailar y poner una cara ridícula”
¿SE CUMPLIERON?	“Si, me parece que súper bien”	“ Mira, yo creo que sí”

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

PRODUCCIÓN: “AMIGOS DEL PASADO”

1. Director: Joaquín Abreu

De acuerdo a las cifras resultantes del test psicológico, este individuo presenta como sistema director el cinestésico, lo cual coincide con el sistema usado mayormente durante el montaje de esta escena, pues el sujeto empleó una gran cantidad de pistas de exploración características del mismo.

Este individuo muestra cierta preferencia a emplear un patrón visual, representado por la tendencia a manifestar pistas de exploración visuales mientras da instrucciones de los movimientos de los actores en función del encuadre y la composición de la pieza; lo que se puede ver claramente en el segmento uno del Cuadro Resumen 1, donde el director da las indicaciones iniciales para la entrada y ubicación de los actores empleando movimientos y gestos totalmente visuales acompañados de un predicado también visual. Por otro lado, a lo largo de toda la interacción emplea un patrón cinestésico, en los casos donde indica la intención actuaral se vale de predicados cinestésicos y muestra pistas de este sistema; como por ejemplo en el segmento dos, donde le está empezando a explicar al actor la molestia que debe reflejar con el otro personaje y mientras manifiesta varios movimientos y predicados cinestésicos que apoyan la explicación.

Este sujeto presenta algunas pistas auditivas, las cuales se encuentran, en su mayoría, aisladas durante la interacción; lo que puede significar que el director de esta producción no mostró mayor preferencia por este sistema representativo.

Durante la interacción el sujeto presentó una postura cinestésica, la cual consiste en la relajación muscular, junto con la tendencia a presentar los hombros caídos.

2. Actor: Enrique Rendón

Los resultados del test psicológico aplicado a este individuo muestran que su sistema director es el cinestésico. Durante la observación también empleó este sistema con mucha frecuencia, pero prevalece el sistema auditivo por una diferencia de una pista. Además, el actor no mostró ninguna pista visual a lo largo de toda la interacción, en contraste con los resultados del test que ubican al sistema visual por encima del auditivo.

Este sujeto presenta cierta tendencia a emplear un patrón auditivo-cinestésico a lo largo de toda la interacción; parece percibir las explicaciones del director empleando el sistema auditivo, para luego acceder al sistema cinestésico e interiorizar las diversas indicaciones. Esto se puede ver claramente reflejado en varios momentos, como por ejemplo en el segmento cinco del Cuadro Resumen, donde el director repasa las líneas dándole los tonos y la intención actoral, y mientras da esta explicación el actor accesa a un movimiento ocular auditivo recordado y luego pasa a un ocular cinestésico como para interiorizar el sentimiento que debe transmitir. Este patrón se presenta repetidas veces a lo largo de toda la interacción del montaje.

En oportunidades el individuo muestra una postura también auditiva durante las indicaciones del director, la cual consiste en la tendencia a ladear la cabeza en posición de escuchar. Por ejemplo se puede identificar esta postura en el segmento cinco del material grabado. Otras veces, también muestra una postura cinestésica con hombros caídos y relajación muscular, la cual se observa en el segmento seis, acompañada de un predicado igualmente cinestésico.

3. Interacción Actor-Director

Debido a que en esta producción tanto el actor como el director coinciden en que su sistema director es el cinestésico, de entrada se pudiera pensar que entre ellos puede haber una buena comunicación; sin embargo, para que se puedan entender bien, además se hace necesaria la similitud de los sistemas representativos que usan durante la interacción.

En el caso de estos dos individuos, se presentan ciertas desigualdades en el uso de sistemas representativos a lo largo de la interacción. Se da el caso en el que el director se expresa en términos visuales y el actor emplea un patrón auditivo-cinestésico para atenderle; allí se da una ruptura importante en la Sintonía y la Desigualación es evidente. Esto sucede en el segmento tres, donde el actor mantiene una actitud auditiva al principio con un gesto, su respectivo movimiento ocular y después da acceso cinestésico; y luego el director le da indicaciones acerca de la dirección de miradas y el actor vuelve a acceder con el mismo patrón.

También hay momentos en los que el director está indicándole al actor en términos cinestésicos y en medio de la explicación el actor está accediendo al sistema auditivo para luego pasar al cinestésico, lo que podría significar una ruptura en la sintonía entre los interlocutores, pues la Desigualación en esos instantes puede provocar la pérdida de la información transmitida por el director. Por ejemplo esto sucede en el segmento cuatro del Cuadro Resumen 1, donde el director le explica la actitud de protección que debe adoptar y en medio de esa explicación el actor accede a un auditivo construido y luego al cinestésico, para segundos después volver a acceder de la misma manera; es decir, el actor en esos instantes *se va para adentro* y por ello pareciera no poder prestar atención a lo que está sucediendo afuera.

También se puede observar que en muchas ocasiones cuando el actor emplea este patrón auditivo cinestésico, luego de realizar el acceso cinestésico cierra sus ojos

bajando la cabeza, lo que pareciera significar que está empleando este mecanismo para continuar en contacto con sus emociones e internalizar la indicación aportada por el director.

Al apreciar la ruptura y falta de entendimiento que se da entre ambos, el director insiste en las indicaciones hacia el actor, haciendo un repaso de las líneas y los tonos que desea que éste aplique en la actuación, pero el actor continua empleando el mismo patrón; esto se da específicamente en el segmento cinco del Cuadro Resumen 1, donde el director aumenta el ritmo y emplea los tres sistemas representativos para poder darse a entender.

La falta de sintonía entre ambos pareciera deberse al ritmo acelerado que emplea el director, lo que se traduciría en falta de tiempo para que el actor pueda procesar la información, creando confusión y hasta en algunos casos irritación por parte del interlocutor. En el segmento seis hay indicios de cierta molestia por parte del actor, ya sea directamente con el director o consigo mismo, la cual podría atribuirse a esta razón; ya que el director interrumpe para indicarle más intención mientras que el actor interpreta sus líneas y éste en respuesta muestra un gesto de molestia.

En adición a esto, la entrevista que se le realizó a estos individuos reflejó una correspondencia con lo observado durante el montaje de la escena. El director asegura que en un principio el actor le costó entender la indicación, pero que luego logró interpretar bien el papel molestándose con él mismo; y por su parte, el actor afirma que la indicación consistía en lograr sentir rabia con él mismo. Todo esto significa que no hubo una completa satisfacción con el logro alcanzado, lo que implica que el mensaje no llegó de la manera deseada.

La falta de sintonía durante la interacción en correspondencia con las respuestas dadas por los sujetos en la entrevista realizada, pudiera indicar que entre ambos sujetos no hubo un total entendimiento.

PRODUCCIÓN: “MYLANTA”

1. Director: Peter Odor.

Acorde con las cifras arrojadas por el test psicológico, el sistema director de este individuo es el cinestésico, lo cual coincide con las pistas observadas durante el montaje de esta escena pues, en su mayoría, también fueron cinestésicas.

Durante la interacción con el actor, el sujeto tiende a emplear, de manera relativamente equitativa, los tres sistemas representativos. Esto se manifiesta claramente en el segmento seis del Cuadro Resumen 2, en el cual el sujeto muestra pistas asociadas a los tres sistemas. Comienza con un predicado cinestésico precedido de un movimiento de manos visual; luego utiliza un predicado auditivo para explicar cómo quiere que suene el bossa nova y, a través de un movimiento ocular, accede a un recuerdo auditivo, lo cual se pudiera traducir en que está buscando algún sonido similar al que desea para el comercial. Luego, de igual manera, accede a un recuerdo visual el cual se le pudiera adjudicar al hecho de que quizás el sujeto está tratando de recordar alguna imagen que le fuese útil para el cambio de actitud que debía tener el actor para el momento en el cual comienza a sonar el bossa nova. Después de todo esto, para terminar su explicación el sujeto vuelve al sistema cinestésico con un predicado acompañado de un movimiento de manos, igualmente cinestésico.

A lo largo del montaje de la escena el sujeto adopta una postura de hombros relajados, característica del sistema cinestésico, con la excepción del momento en el cual escucha la demostración musical, en el cual adopta una postura auditiva: cabeza ligeramente caída o ladeada.

2. Actor: José Angel Regnault

El test psicológico aplicado a este sujeto refleja que su sistema director es el cinestésico y, al igual que en el caso del director del comercial, la mayoría de las pistas observadas durante la interacción también fueron cinestésicas.

Los sistemas representativos más empleados por este individuo durante el montaje de la escena son el cinestésico y el visual, a pesar de que en el test se refleja en el segundo lugar el sistema auditivo. De las dos pistas auditivas que presenta, una se manifiesta durante la demostración musical y la otra durante la interacción.

Por ejemplo, en el caso del segmento ocho del Cuadro Resumen 2 el sujeto hace uso de un predicado visual acompañado de un movimiento de manos, igualmente visual, como respuesta a la indicación que le acaba de dar el director. Seguidamente se presenta un movimiento de manos cinestésico. Este individuo manifiesta combinaciones de pistas similares a ésta durante toda la interacción, únicamente en el segmento cinco presenta las pistas auditivas.

Durante todo el montaje de la escena, el sujeto adopta una postura cinestésica, la cual se caracteriza por presentar los hombros relajados y, algunas veces, la cabeza gacha.

3. Interacción Actor-Director

Los resultados del test aplicado a los dos sujetos de esta producción audiovisual, demuestran que el sistema director de ambos es el cinestésico; también se hace evidente la presencia de una gran cantidad de pistas cinestésicas durante la interacción, lo cual pudiera representar una ventaja para que se cree la sintonía o rapport.

Hay varios momentos en los cuales alguno de los sujetos cambia de sistema representativo y el otro hace lo mismo, lo cual pudiera ser, en términos de PNL, una manifestación de Igualación o bien de Dirección, elementos que permiten mantener la sintonía entre los interlocutores.

Un ejemplo de esto se presenta en el segmento cuatro del Cuadro Resumen 2, donde el actor se expresa en términos visuales y, si bien en ese momento el director muestra una pista de acceso ocular cinestésica, completa su idea en términos visuales; continúa con un movimiento de manos visual y el actor responde con un predicado igualmente visual. Esta interacción pudiera representar un caso de Igualación por parte del director. Esto se asemeja un poco al segmento ocho en el cual el director comienza con un predicado visual seguido de un movimiento de manos, también visual; el actor responde de la misma manera, con predicado y movimiento de manos visuales, y luego manifiesta un movimiento cinestésico. La siguiente pista que presenta el director es un movimiento de manos visual, pero poco tiempo después manifiesta lo que pudiera ser otro caso de Igualación, pues se expresa con predicados cinestésicos, seguidos de una pista de acceso ocular también cinestésica y finaliza con un movimiento ocular de diálogo interno.

Otro caso interesante es el del segmento cinco; aquí se presenta un cambio conjunto de sistema cinestésico a auditivo, lo cual puede ser lógico debido a que la base de la pieza publicitaria es la música. En esta ocasión el primero en cambiar de

sistema es el director, pues ambos sujetos comienzan con movimientos de manos cinestésicos, pero luego el director continúa su explicación en términos auditivos, a lo cual el actor responde de la misma manera. Seguidamente comienza la demostración musical y el director manifiesta dos pistas de acceso ocular de diálogo interno, lo que no significa otra cosa que hablar consigo mismo. Más adelante manifiesta otro acceso ocular de auditivo recordado, lo cual pudiera representar que está tratando de recordar alguna melodía similar a la que él quiere que la banda interprete y, así, poder utilizarla como punto de comparación con lo que oye. Luego de esto, el actor también presenta una pista de acceso ocular de diálogo interno.

Durante todo el montaje de la escena, ambos sujetos se pasean por los tres sistemas representativos, por unos más que por otros, sin embargo la dinámica se torna de tal manera, que pareciera que se mantiene un Seguimiento, también llamado Compartir, lo cual implica estar en constante Sintonía.

En adición a esto, la entrevista que se le realizó a los sujetos de estudio arrojó resultados satisfactorios con respecto a la consideración de logro, pues ambos manifestaron con sus respuestas que se entendieron bien, lo que implica que el mensaje llegó de la manera deseada.

La sintonía creada durante la interacción en combinación con las respuestas dadas por ambos sujetos en la entrevista realizada, pudiera indicar que entre ambos sujetos se produzca un entendimiento suficientemente claro.

CONCLUSIONES

Como se puede observar en la sección de análisis, de acuerdo a los resultados arrojados por el test psicológico en ambas producciones los sujetos coinciden en el hecho de que su sistema director es cinestésico, lo cual, como se explicó anteriormente, pudiera favorecer que entre ellos se dé una buena comunicación. Sin embargo, durante el montaje de la escena los equipos de producción tomaron rumbos diferentes; mientras que en el equipo de producción del comercial de Mylanta se observa una comunicación fluida, en el del cortometraje “Amigos del Pasado” se observa una ruptura en la sintonía en repetidas ocasiones.

La información obtenida en este estudio coincide con lo planteado por la PNL en cuanto a los sistemas representativos como un factor influyente en la comunicación, pues las divergencias presentadas entre ambos equipos de producción surgen a partir del uso de sistemas representativos similares o diferentes a lo largo de la interacción. Por un lado, los sujetos del equipo de producción de Mylanta coinciden repetidas veces en los sistemas representativos que emplearon para comunicarse y los resultados de la entrevista realizada muestran una satisfacción suficientemente marcada con respecto a los resultados de la interacción, lo que implica un buen entendimiento entre ambos. Por otro lado, los sujetos del cortometraje “Amigos del Pasado” difieren en el uso de sistemas representativos en la mayoría de los momentos de la interacción y los resultados de la entrevista soportan el hecho de que no hubo un entendimiento pleno entre ellos.

Luego del análisis de la información recolectada se puede decir a manera de conclusión lo siguiente:

1. De acuerdo a lo observado pareciera existir una estrecha relación entre la similitud del sistema representativo en uso y el grado de entendimiento que se da entre los interlocutores.

2. Se hace evidente lo explicado por la PNL con respecto a lo poco recomendable que resulta encasillar a las personas en un sistema representativo; debido a que los sujetos de los dos equipos estudiados presentan una variedad en el uso de sistemas a lo largo del montaje de la escena.
3. Se manifiesta la efectividad del uso de las pautas planteadas por la PNL para ser un excelente comunicador; pues, a pesar de que en ambos equipos los directores tenían claro el mensaje que querían hacerle llegar a los actores, la flexibilidad se evidencia más en el equipo de producción de Mylanta que en el de “Amigos del Pasado”.
4. En el equipo de producción de Mylanta se presenta una sintonía constante entre ambos sujetos; mientras que en el de “Amigos del Pasado” más bien se manifiesta una ruptura de la misma. Entonces, tomando en cuenta esta observación y los resultados de las entrevistas, se reafirma la importancia de mantener la sintonía con el interlocutor.
5. Uno de los aspectos prácticos que se pueden concluir en esta investigación es la importancia que representa para los directores de cualquier producción audiovisual el tener conocimientos acerca de la PNL a fin de aprender diversas estrategias que permitan el fluido desenvolvimiento de la comunicación con sus actores.

En definitiva, tras el análisis realizado y los aspectos destacados en las líneas anteriores, se puede concluir que los sistemas representativos que se utilizan durante la comunicación interpersonal, parecieran influir en la efectividad de la transmisión del mensaje, aspecto fundamental para el funcionamiento óptimo de la relación actor-director de un equipo de producción audiovisual de ficción.

RECOMENDACIONES

1. En función de los resultados obtenidos y a fin de poder determinar con mayor exactitud la influencia de los sistemas representativos en uso sobre la optimización de la comunicación, se recomienda ampliar esta investigación tomando una muestra mayor, como una vía probable para disminuir el margen de error en los resultados obtenidos.
2. Una manera de profundizar en este problema de estudio, es abordarlo con otro enfoque que incluya los principios de PNL que no han sido contemplados en esta investigación.
3. A lo largo de este estudio surgieron algunas ideas para nuevas investigaciones que pueden complementar el problema en cuestión. Como por ejemplo:
 - Tomar en cuenta la manifestación de las pistas de exploración planteadas por la PNL, contemplando también, a través del diseño de preguntas especializadas, la manera en que las personas utilizan sus sentidos internamente para representar las experiencias.
 - Realizar un estudio experimental, similar a esta investigación, con dos equipos de producción que tengan características similares, en el cual en uno de los equipos el director reciba adiestramiento sobre PNL y el otro no, y comparar los resultados de ambos equipos.

BIBLIOGRAFÍA

1. Bernstein, S. (1997). Producción Cinematográfica. (1^{ra} edición) México: Editorial Alhambra Mexicana
2. Dilts, R. (1999). Creación de Modelos con PNL. Barcelona: Ediciones Urano.
3. Hernández Sampieri, R. y otros. (1994) Metodología de la Investigación. México: McGraw Hill.
4. Kanitz, L. (1998). La producción integral en TV. Buenos Aires : Editorial Américalée.
5. Kerlinger, F. y H. Lee. (2002) Investigación del comportamiento: Métodos de Investigación en Ciencias Sociales (4^{ta} edición) México: Mc Graw Hill.
6. O'connor, J. y John Seymour (1992). Introducción a la Programación Neurolingüística. Barcelona: Ediciones Urano.
7. O'sullivan Ryan, J. (1996). La Comunicación Humana. (3^{ra} Edición) Caracas: Editorial Texto. Fondo de Publicaciones Fundación Polar-UCAB.
8. Oliva, C. y Francisco Torres Monreal (1997). Historia básica del Arte Escénico. (4^{ta} Edición) Madrid: Ediciones Cátedra.
9. Poloniato, A. (2001). Cine y Comunicación. (2^{da} Edición) México: Editorial Trillas.
10. ¿Qué es la Programación Neurolingüística? (2005) Consultado en Febrero 1, 2005, de <http://www.galeon.com/psicopag/pnl.htm>
11. Rand McNalli & Company. (1991). *Enciclopedia Hispánica* (1^{ra} Ed., Temapedia). Kentucky: Británica Publisher, Inc.

12. Sabino, C. (1987) *Cómo hacer una Tesis*. (1^{ra} edición) Venezuela: Editorial Panapo.
13. Sabino, C. (1986) *Proceso de la investigación*. Venezuela: Editorial Panapo.
14. Santalla, Z. (2005) *Guía para la elaboración formal de reportes de investigación*. Caracas, Venezuela: Publicaciones UCAB.
15. Sotillo, R. (2005). ¿Qué es la PNL? Programación Neurolingüística. Consultado en Enero 30, 2005, de <http://www.capitalemocional.com/PNL/pnl.htm>
16. *Manual del Tesista* (2004). Consultado en Enero 23, 2005, de la Universidad Católica Andrés Bello, Escuela de Comunicación Social. Website: http://academia.ucab.edu.ve/paginas/mostrar.php?id_link=2555&id_materia=458
17. Zetl, H. (1999). *Manual de Producción de Televisión*. (7^{ma} Edición) México: International Thomson Editores.

GLOSARIO

Agudeza sensorial: Proceso por el que aprendemos a hacer distinciones más sutiles respecto a la información sensorial que obtenemos del mundo.

Auditivo: Relativo al sentido de la audición.

Calibración: 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.

Capacidad: Empleo de una estrategia adecuada para realizar una tarea.

Cinestésico: Relativo al sentido del tacto, sensaciones y sentimientos internos, con sensaciones recordadas, emociones, incluyendo el sentido del equilibrio.

Compartir (también seguimiento): Ganar y mantener sintonía con otra persona durante un cierto período de tiempo, compartiendo con ella su modelo del mundo.

Comportamiento, conducta: Cualquier actividad que se realiza, incluyendo actividades del pensamiento.

Congruencia, coherencia: Cuando una persona trabaja de manera unificada y sincera para conseguir su objetivo.

Consciente: Cualquier cosa de la que se tiene noción en un momento dado.

Criterio: Lo que es considerado importante por una persona en un contexto particular.

Dejar de corresponder: Ver Desigualación.

Desigualación: Adoptar patrones de conducta diferentes a los de otra persona, logrando romper con la sintonía, bien sea, con el fin de dar una nueva dirección, interrumpir o terminar la comunicación.

Dirigir: Cambiar la propia conducta con la suficiente sintonía como para que la otra persona también haga lo mismo.

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

Estrategia: Secuencia de pensamiento y conducta para lograr un objetivo determinado.

Exteriorización: Estado de una persona en el que la atención y los sentimientos están concentrados en el entorno.

Filtros perceptivos: Ideas, experiencias, creencias y lenguaje únicos que conforman el modelo del mundo de cada persona.

Flexibilidad: capacidad que tienen las personas de cambiar su conducta o comportamiento con el fin de adaptarse y encontrar las estrategias adecuadas para lograr empatía con su interlocutor.

Igualación: Adoptar parte del comportamiento de otra persona con el fin de aumentar la sintonía durante la comunicación.

Inconsciente: Cualquier cosa de la que no se tiene conciencia en un momento dado.

Mapa de la realidad (Modelo del mundo): Representación única del mundo que hace cada persona a partir de sus percepciones y experiencias individuales.

Metamodelo: Modelo 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.

Modelo del mundo: *Ver* Mapa de la realidad.

Objetivo: Resultado específicamente deseado por una persona, se fundamenta en los sentidos, que se suma a los criterios bien formados.

Pistas de acceso ocular: Movimientos de los ojos en determinadas direcciones, los cuales indican las formas de pensar visual, auditiva o cinestésica.

Pistas de exploración: Son las diferentes formas como sintonizamos nuestro cuerpo para pensar de determinada manera; esta sintonía la realizan los seres humanos mediante la respiración, gestos, postura y los movimientos oculares.

Predicados: Se refiere a los verbos, adjetivos y adverbios utilizados por las personas en su lenguaje, los cuales permiten identificar el sistema sensorial que la persona utilizó cuando vivió la experiencia.

Programación neurolingüística: Estudio de la experiencia y modelo de cómo los individuos estructuran su experiencia.

Seguimiento: *Ver* Compartir.

Sintonía (Rapport): cuando entre dos o más personas se logra establecer y mantener una relación de confianza y comprensión, logrando una empatía que propicie la generación de respuestas positivas por parte de los interlocutores.

Sistema director: Sistema representativo que encuentra información para entrarla a la conciencia.

Sistema preferido: Sistema representativo que utiliza de modo típico una persona la mayor parte de las veces, para pensar conscientemente y organizar su experiencia.

Sistema representativo: Manera como codificamos información en nuestra mente mediante uno o más de los sistemas sensoriales: visual, auditivo, cinestésico.

Variedad requerida: Flexibilidad de pensamiento y conducta.

Visual: Referente al sentido de la vista.

Visualización: Proceso de ver imágenes en nuestra mente.

ANEXOS

ANEXO 1: TEST PSICOLÓGICOS

PRODUCCIÓN: “AMIGOS DEL PASADO”

NOMBRE: Joaquín Abreu

☐ Actor ☒ Director

Test para orientar la búsqueda de sistema representacional dominante

- 1- Al recordar a una persona con quien tuviste una relación amorosa intensa ¿cuál es la primera cosa que viene a tu mente?
 - a- La manera como lucía
 - b- Algo que dijo o tú escuchaste
 - ☒ c.- La forma como se tocaban o te sentías
- 2- Cuando recuerdas unas vacaciones fabulosas que tuviste ¿qué es lo primero que viene a tu mente?
 - a.- El paisaje o sitio a tu alrededor
 - b.- Los sonidos del sitio o cómo suena para ti
 - ☒ c.- El sentimiento que experimentaste
- 3- Cuando conduces ¿cómo lo haces?
 - ☒ a.- Miras las señales o consultas un mapa
 - b.- Buscas los sonidos familiares que te sirven para saber donde estás o preguntas
 - c.- Experimentas un sentimiento interno que te indica donde estás
- 4- Cuando estás metido en tu deporte favorito, particularmente disfrutas:
 - a.- La imagen del juego o cómo luces jugando
 - b.- Los sonidos del juego tales como golpe de pelota o algo así.
 - ☒ c.- El sentido de la emoción puesta allí
- 5- Cuando te asignan un trabajo lo entiendes mejor si:
 - ☒ a.- Te lo escriben o diagraman

- b.- Te lo explican
 - c.- Adquieres un sentimiento de seguridad acerca de la tarea
- 6- Cuando los problemas te afligen, te resulta de ayuda:
 - a.- Escribir o diagramarlos, pues así lo ves más claro
 - b.- Conversar con alguien hasta que suenen menos ruidosos
 - ☒ c.- Luchas con ellos hasta que los dominas
- 7- Disfrutas más con tus amigos, si:
 - ☒ a.- Ellos se comunican actuando y puntualizando lo que dicen
 - b.- Te hablan en detalles y varían su voz
 - c.- Sientes que ellos comparten contigo
- 8- Cuando tomas decisiones te ayuda:
 - a.- Visualizar en tu mente las posibles soluciones
 - ☒ b.- Escuchar las partes dentro de ti en un diálogo
 - c.- Sentir como te sentirás cuando tengas la solución
- 9- Cuales de estos grupos te resulta más atractivo:
 - ☒ a.- Fotografíar, pintar, leer, esquematizar, filmar
 - b.- Música, instrumentos musicales, el sonido del mar, viento, conciertos
 - c.- Jugar pelota, carpintería, masajes, introspección, toques
- 10- Durante el sexo, prefieres:
 - a.- Mirar lo que está ocurriendo
 - b.- Escuchar a la pareja
 - ☒ c.- Experimentar cada sensación
- 11- Cuando compras un artículo de vestir, después de verlo, lo siguiente que haces es:
 - ☒ a.- Vuelves a mirarlo detenidamente y te fijas cómo te verás con él.
 - b.- Escuchas la explicación del vendedor y tienes una conversación contigo mismo(a) acerca de los pros y contras de comprarlo
 - c.- Experimentas un sentimiento sobre la pieza y pruebas si te resulta cómodo vestirla

12- Cuando piensas en un amor anterior, lo primero que viene a tu mente es:

- a.- Ves a la persona en el ojo de tu mente
- b.- Escuchas la voz de la otra persona en tu mente
- ☒ c.- Experimentas un sentimiento acerca de esa persona

13- En el gimnasio la satisfacción se inicia por:

- a.- Verte en el espejo, moviéndote
- b.- Escucharte o escuchar a otros decir lo bien que lucen
- ☒ c.- Sentir como tu cuerpo se pone fuerte y lleno de energía

14- Cuando usas las matemáticas, verificas las respuestas:

- ☒ a.- Mirando los números y chequeando como lucen
- b.- Contando los números en tu cabeza
- c.- Usando los dedos para confirmar

15- Cuando deletreas, verificas el orden mediante:

- a.- Mirando las letras en tu mente para ver si van en el orden correcto
- ☒ b.- Diciendo las letras en voz alta o repitiéndolas en tu mente
- c.- Experimentando un sentimiento acerca de la letra dicha

16- En el colegio las materias te gustaban por:

- a.- La manera como se veía en los libros o la pizarra
- ☒ b.- La manera como te la explicaron
- c.- Un sentimiento de interés por saber más acerca de aquello

17- Cuando te enamoras, inmediatamente experimentas:

- a.- La forma como se ven juntos, a través del ojo del amor
- b.- La manera como suena “te amo” en su voz o en la tuya
- ☒ c.- El sentimiento de pasión

18- Cuando has terminado con alguien, te sientes mal:

- ☒ a.- Cuando ves que se aproxima
- b.- Cuando comienza a hablarte
- c.- Cuando lo(a) sientes cerca

19- En la playa, la primera cosa que te agrada es:

- ☒ a.- Mirar la playa, el sol radiante y el color del agua
- b.- El sonido de las olas, el del viento y el susurro distante
- c.- La sensación de la arena, el aire salado en tus labios y el gozo de serenidad

20- Al mantener una conversación en una fiesta o reunión mi experiencia cambiará si:

- a.- Las luces se hacen muy brillantes o muy oscuras
- ☒ b.- Se acaba la música
- c.- Cambia la temperatura de la habitación

21- Sabes que tu jefe considera una mejora en ti si:

- a.- Te ves en un mejor puesto
- ☒ b.- Escuchas al jefe decir “Vas a un mejor lugar”
- c.- Experimentas la sensación de una promoción

22- Antes de dormir es importante que:

- a.- El cuarto esté oscuro o en sombras
- b.- Haya silencio o una leve música relajante
- ☒ c.- La cama sea confortable

23- Por la mañana, te despiertas sabroso si:

- a.- hay un día claro y brillante
- b.- hay un viento suave o una lluvia golpea suavemente el cristal de la

ventana

- ☒ c.- La temperatura es sabrosa y las sábanas suaves

24- Cuando sufres ansiedad lo primero que ocurre es:

- a.- El mundo toma una apariencia diferente ante tus ojos
- b.- Los sonidos comienzan a estorbarte
- ☒ c.- Tu sentido de alivio comienza a alterarse

25- Cuando estás feliz, tu mundo:

- a.- Toma un brillo definido y maravilloso

b.- Resuena con total armonía

☒ c.- Encaja perfectamente dentro el espacio de tu vida

26- Te llevas mejor con gente que:

☒ a.- Se relaciona con el mundo dependiendo como luce

b.- Se relaciona con el mundo dependiendo como suena

c.- Se relaciona con el mundo dependiendo como lo hace sentir

27- Cuando estás totalmente motivado, lo primero que ocurre es:

☒ a.- Ves las cosas desde una perspectiva nueva y plena

b.- Te dices a ti mismo cómo este estado te lleva a crear nuevas posibilidades

c.- Te sientes real y mentalmente poderoso

28- Cuando alguien te dice “te amo”, tu primera experiencia es:

a.- Una imagen de la persona o de ambos amándose.

b.- Una conversación interna diciéndote “esto es maravilloso”

☒ c.- Un inmenso placer

29- La muerte, para ti, es probablemente:

a.- No ver más o ver en una forma totalmente diferente

b.- No oír más o escuchar en una forma totalmente diferente

☒ c.- No sentir más o hacerlo en una forma totalmente diferente

30- Entenderte, o hacer rapport con alguien es:

☒ a.- Verla compartiendo en un sentido maravilloso y sencillo

b.- Escuchar que se expresa en el mismo sentido que tú

c.- Sentir lo mismo que ella siente hacia ti

PRODUCCIÓN: “AMIGOS DEL PASADO”

NOMBRE: Enrique Rendón

☒ **Actor** ☐ **Director**

Test para orientar la búsqueda de sistema representacional dominante

- 1- Al recordar a una persona con quien tuviste una relación amorosa intensa ¿cuál es la primera cosa que viene a tu mente?
 - a- La manera como lucía
 - b- Algo que dijo o tú escuchaste
 - ☒ c- La forma como se tocaban o te sentías
- 2- Cuando recuerdas unas vacaciones fabulosas que tuviste ¿qué es lo primero que viene a tu mente?
 - ☒ a.- El paisaje o sitio a tu alrededor
 - b.- Los sonidos del sitio o cómo suena para ti
 - c.- El sentimiento que experimentaste.
- 3- Cuando conduces ¿cómo lo haces?
 - ☒ a.- Miras las señales o consultas un mapa
 - b.- Buscas los sonidos familiares que te sirven para saber donde estás o preguntas
 - c.- Experimentas un sentimiento interno que te indica donde estás.
- 4- Cuando estás metido en tu deporte favorito, particularmente disfrutas:
 - ☒ a.- La imagen del juego o cómo luces jugando
 - b.- Los sonidos del juego tales como golpe de pelota o algo así.
 - c.- El sentido de la emoción puesta allí
- 5- Cuando te asignan un trabajo lo entiendes mejor si:
 - ☒ a.- Te lo escriben o diagraman
 - b.- Te lo explican

- c.- Adquieres un sentimiento de seguridad acerca de la tarea
- 6- Cuando los problemas te afligen, te resulta de ayuda:
 - ☐ a.- Escribir o diagramarlos, pues así lo ves más claro
 - b.- Conversar con alguien hasta que suenen menos ruidosos
 - c.- Luchas con ellos hasta que los dominas
- 7- Disfrutas más con tus amigos, si:
 - ☐ a.- Ellos se comunican actuando y puntualizando lo que dicen
 - b.- Te hablan en detalles y varían su voz
 - c.- Sientes que ellos comparten contigo
- 8- Cuando tomas decisiones te ayuda:
 - ☐ a.- Visualizar en tu mente las posibles soluciones
 - b.- Escuchar las partes dentro de ti en un diálogo
 - c.- Sentir como te sentirás cuando tengas la solución
- 9- Cuáles de estos grupos te resulta más atractivo:
 - a.- Fotografíar, pintar, leer, esquematizar, filmar.
 - b.- Música, instrumentos musicales, el sonido del mar, viento, conciertos.
 - ☐ c.- Jugar pelota, carpintería, masajes, introspección, toques.
- 10- Durante el sexo, prefieres:
 - a.- Mirar lo que está ocurriendo
 - b.- Escuchar a la pareja
 - ☐ c.- Experimentar cada sensación
- 11- Cuando compras un artículo de vestir, después de verlo, lo siguiente que haces es:
 - a.- Vuelves a mirarlo detenidamente y te fijas cómo te verás con él.
 - b.- Escuchas la explicación del vendedor y tienes una conversación contigo mismo(a) acerca de los pros y contras de comprarlo
 - ☐ c.- Experimentas un sentimiento sobre la pieza y pruebas si te resulta cómodo vestirla

12- Cuando piensas en un amor anterior, lo primero que viene a tu mente es:

- ☒ a.- Ves a la persona en el ojo de tu mente
- b.- Escuchas la voz de la otra persona en tu mente
- c.- Experimentas un sentimiento acerca de esa persona

13- En el gimnasio la satisfacción se inicia por:

- a.- Verte en el espejo, moviéndote
- b.- Escucharte o escuchar a otros decir lo bien que lucen
- ☒ c.- Sentir como tu cuerpo se pone fuerte y lleno de energía

14- Cuando usas las matemáticas, verificas las respuestas:

- ☒ a.- Mirando los números y chequeando como lucen
- b.- Contando los números en tu cabeza
- c.- Usando los dedos para confirmar

15- Cuando deletreas, verificas el orden mediante:

- ☒ a.- Mirando las letras en tu mente para ver si van en el orden correcto
- b.- Diciendo las letras en voz alta o repitiéndolas en tu mente
- c.- Experimentando un sentimiento acerca de la letra dicha

16- En el colegio las materias te gustaban por:

- a.- La manera como se veía en los libros o la pizarra
- b.- La manera como te la explicaron
- ☒ c.- Un sentimiento de interés por saber más acerca de aquello

17- Cuando te enamoras, inmediatamente experimentas:

- a.- La forma como se ven juntos, a través del ojo del amor
- b.- La manera como suena “te amo” en su voz o en la tuya
- ☒ c.- El sentimiento de pasión

18- Cuando has terminado con alguien, te sientes mal:

- a- Cuando ves que se aproxima
- b- Cuando comienza a hablarte
- ☒ c.- Cuando lo(a) sientes cerca

19- En la playa, la primera cosa que te agrada es:

- ☒ a.- Mirar la playa, el sol radiante y el color del agua
- b.- El sonido de las olas, el del viento y el susurro distante
- c.- La sensación de la arena, el aire salado en tus labios y el gozo de serenidad

20- Al mantener una conversación en una fiesta o reunión tu experiencia cambiará si:

- a.- Las luces se hacen muy brillantes o muy oscuras
- b.- Se acaba la música
- ☒ c.- Cambia la temperatura de la habitación

21- Sabes que tu jefe considera una mejora en ti si:

- a.- Te ves en un mejor puesto
- ☒ b.- Escuchas al jefe decir “Vas a un mejor lugar”
- c.- Experimentas la sensación de una promoción

22- Antes de dormir es importante:

- ☒ a.- El cuarto esté oscuro o en sombras
- b.- Haya silencio o una leve música relajante
- c.- La cama sea confortable

23- Por la mañana, te despiertas sabroso si:

- a.- hay un día claro y brillante
- b.- hay un viento suave o una lluvia golpea suavemente el cristal de la

ventana

- ☒ c.- La temperatura es sabrosa y las sábanas suaves

24- Cuando sufres ansiedad lo primero que ocurre es:

- a.- El mundo toma una apariencia diferente ante tus ojos
- b.- Los sonidos comienzan a estorbarte
- ☒ c.- Tu sentido de alivio comienza a alterarse

25- Cuando estás feliz, tu mundo:

- a.- Toma un brillo definido y maravilloso

b.- Resuena con total armonía

☒ c.- Encaja perfectamente dentro el espacio de tu vida

26- Te llevas mejor con gente que:

a.- Se relaciona con el mundo dependiendo como luce

b.- Se relaciona con el mundo dependiendo como suena

☒ c.- Se relaciona con el mundo dependiendo como lo hace sentir

27- Cuando estás totalmente motivado, lo primero que ocurre es:

☒ a.- Ves las cosas desde una perspectiva nueva y plena

b.- Te dices a ti mismo cómo este estado te lleva a crear nuevas posibilidades

c.- Te sientes real y mentalmente poderoso

28- Cuando alguien te dice “te amo”, tu primera experiencia es:

a.- Una imagen de la persona o de ambos amándose.

b.- Una conversación interna diciéndote “esto es maravilloso”

☒ c.- Un inmenso placer

29- La muerte, para ti, es probablemente:

a.- No ver más o ver en una forma totalmente diferente

b.- No oír más o escuchar en una forma totalmente diferente

☒ c.- No sentir más o hacerlo en una forma totalmente diferente

30- Entenderte, o hacer rapport con alguien es:

a.- Verla compartiendo en un sentido maravilloso y sencillo

b.- Escuchar que se expresa en el mismo sentido que tú

☒ c.- Sentir lo mismo que ella siente hacia ti

PRODUCCIÓN: “MYLANTA”

NOMBRE: Peter Odor

☐ Actor ☒ Director

Test para orientar la búsqueda de sistema representacional dominante

1- Al recordar a una persona con quien tuviste una relación amorosa intensa ¿cuál es la primera cosa que viene a tu mente?

- ☒ a.- La manera como lucía.
- b.- Algo que dijo o tú escuchaste.
- c.- La forma como se tocaban o te sentías.

2- Cuando recuerdas unas vacaciones fabulosas que tuviste ¿qué es lo primero que viene a tu mente?

- a.- El paisaje o sitio a tu alrededor
- b.- Los sonidos del sitio o cómo suena para ti
- ☒ c.- El sentimiento que experimentaste.

3- Cuando conduces ¿cómo lo haces?

- a.- Miras las señales o consultas un mapa
- b.- Buscas los sonidos familiares que te sirven para saber donde estás o preguntas
- ☒ c.- Experimentas un sentimiento interno que te indica donde estás.

4- Cuando estás metido en tu deporte favorito, particularmente disfrutas:

- a.- La imagen del juego o cómo luces jugando
- b.- Los sonidos del juego tales como golpe de pelota o algo así.
- ☒ c.- El sentido de la emoción puesta allí

5- Cuando te asignan un trabajo lo entiendes mejor si:

- a.- Te lo escriben o diagraman
- ☒ b.- Te lo explican

- c.- Adquieres un sentimiento de seguridad acerca de la tarea
- 6- Cuando los problemas te afligen, te resulta de ayuda:
 - a.- Escribir o diagramarlos, pues así lo ves más claro
 - b.- Conversar con alguien hasta que suenen menos ruidosos
 - ☒ c.- Luchas con ellos hasta que los dominas
- 7- Disfrutas más con tus amigos, si:
 - a.- Ellos se comunican actuando y puntualizando lo que dicen
 - b.- Te hablan en detalles y varían su voz
 - ☒ c.- Sientes que ellos comparten contigo
- 8- Cuando tomas decisiones te ayuda:
 - ☒ a.- Visualizar en tu mente las posibles soluciones
 - b.- Escuchar las partes dentro de ti en un diálogo
 - c.- Sentir como te sentirás cuando tengas la solución
- 9- Cuáles de estos grupos te resulta más atractivo:
 - ☒ a.- Fotografíar, pintar, leer, esquematizar, filmar.
 - b.- Música, instrumentos musicales, el sonido del mar, viento, conciertos.
 - c.- Jugar pelota, carpintería, masajes, introspección, toques.
- 10- Durante el sexo, prefieres:
 - a.- Mirar lo que está ocurriendo
 - b.- Escuchar a la pareja
 - ☒ c.- Experimentar cada sensación
- 11- Cuando compras un artículo de vestir, después de verlo, lo siguiente que haces es:
 - ☒ a.- Vuelves a mirarlo detenidamente y te fijas cómo te verás con él.
 - b.- Escuchas la explicación del vendedor y tienes una conversación contigo mismo(a) acerca de los pros y contras de comprarlo
 - c.- Experimentas un sentimiento sobre la pieza y pruebas si te resulta cómodo vestirla

12- Cuando piensas en un amor anterior, lo primero que viene a tu mente es:

- a.- Ves a la persona en el ojo de tu mente
- b.- Escuchas la voz de la otra persona en tu mente
- ☒ c.- Experimentas un sentimiento acerca de esa persona

13- En el gimnasio la satisfacción se inicia por:

- a.- Verte en el espejo, moviéndote
- b.- Escucharte o escuchar a otros decir lo bien que lucas
- ☒ c.- Sentir como tu cuerpo se pone fuerte y lleno de energía

14- Cuando usas las matemáticas, verificas las respuestas:

- a.- Mirando los números y chequeando como lucen
- ☒ b.- Contando los números en tu cabeza
- c.- Usando los dedos para confirmar

15- Cuando deletreas, verificas el orden mediante:

- a.- Mirando las letras en tu mente para ver si van en el orden correcto
- ☒ b.- Diciendo las letras en voz alta o repitiéndolas en tu mente
- c.- Experimentando un sentimiento acerca de la letra dicha

16- En el colegio las materias te gustaban por:

- a.- La manera como se veía en los libros o la pizarra
- ☒ b.- La manera como te la explicaron
- c.- Un sentimiento de interés por saber más acerca de aquello

17- Cuando te enamoras, inmediatamente experimentas:

- a.- La forma como se ven juntos, a través del ojo del amor
- b.- La manera como suena “te amo” en su voz o en la tuya
- ☒ c.- El sentimiento de pasión

18- Cuando has terminado con alguien, te sientes mal:

- a.- Cuando ves que se aproxima
- b.- Cuando comienza a hablarte
- ☒ c.- Cuando lo(a) sientes cerca

19- En la playa, la primera cosa que te agrada es:

- ☒ a.- Mirar la playa, el sol radiante y el color del agua.
- b.- El sonido de las olas, el del viento y el susurro distante
- c.- La sensación de la arena, el aire salado en tus labios y el gozo de serenidad

20- Al mantener una conversación en una fiesta o reunión tu experiencia cambiará si:

- a.- Las luces se hacen muy brillantes o muy oscuras
- b.- Se acaba la música
- ☒ c.- Cambia la temperatura de la habitación

21- Sabes que tu jefe considera una mejora en ti si:

- ☒ a.- Te ves en un mejor puesto
- b.- Escuchas al jefe decir “Vas a un mejor lugar”
- c.- Experimentas la sensación de una promoción

22- Antes de dormir es importante:

- a.- El cuarto esté oscuro o en sombras
- ☒ b.- Haya silencio o una leve música relajante
- c.- La cama sea confortable

23- Por la mañana, te despiertas sabroso si:

- ☒ a.- hay un día claro y brillante
- b.- hay un viento suave o una lluvia golpea suavemente el cristal de la ventana
- c.- La temperatura es sabrosa y las sábanas suaves

24- Cuando sufres ansiedad lo primero que ocurre es:

- a.- El mundo toma una apariencia diferente ante tus ojos
- ☒ b.- Los sonidos comienzan a estorbarme
- c.- Tu sentido de alivio comienza a alterarse

25- Cuando estás feliz, tu mundo:

- ☒ a.- Toma un brillo definido y maravilloso

- b.- Resuena con total armonía
- c.- Encaja perfectamente dentro el espacio de tu vida

26- Te llevas mejor con gente que:

- a.- Se relaciona con el mundo dependiendo como luce
- b.- Se relaciona con el mundo dependiendo como suena
- ☒ c.- Se relaciona con el mundo dependiendo como lo hace sentir

27- Cuando estás totalmente motivado, lo primero que ocurre es:

- a.- Ves las cosas desde una perspectiva nueva y plena
- b.- Te dices a ti mismo cómo este estado te lleva a crear nuevas

posibilidades

- ☒ c.- Te sientes real y mentalmente poderoso

28- Cuando alguien te dice “te amo”, tu primera experiencia es:

- a.- Una imagen de la persona o de ambos amándose.
- b.- Una conversación interna diciéndote “esto es maravilloso”
- ☒ c.- Un inmenso placer

29- La muerte, para ti, es probablemente:

- a.- No ver más o ver en una forma totalmente diferente
- b.- No oír más o escuchar en una forma totalmente diferente
- ☒ c.- No sentir más o hacerlo en una forma totalmente diferente

30- Entenderte, o hacer rapport con alguien es:

- a.- Verla compartiendo en un sentido maravilloso y sencillo
- ☒ b.- Escuchar que se expresa en el mismo sentido que tú
- c.- Sentir lo mismo que ella siente hacia ti

PRODUCCIÓN: “MYLANTA”

NOMBRE: José Ángel Regnault.

☒ **Actor** ☐ **Director**

Test para orientar la búsqueda de sistema representacional dominante

1- Al recordar a una persona con quien tuviste una relación amorosa intensa ¿cuál es la primera cosa que viene a tu mente?

- a.- La manera como lucía.
- b.- Algo que dijo o tú escuchaste.
- ☒ c.- La forma como se tocaban o te sentías.

2- Cuando recuerdas unas vacaciones fabulosas que tuviste ¿qué es lo primero que viene a tu mente?

- a.- El paisaje o sitio a tu alrededor
- b.- Los sonidos del sitio o cómo suena para ti
- ☒ c.- El sentimiento que experimentaste.

3- Cuando conduces ¿cómo lo haces?

- ☒ a.- Miras las señales o consultas un mapa
- b.- Buscas los sonidos familiares que te sirven para saber donde estás o preguntas
- c.- Experimentas un sentimiento interno que te indica donde estás.

4- Cuando estás metido en tu deporte favorito, particularmente disfrutas:

- a.- La imagen del juego o cómo luces jugando
- b.- Los sonidos del juego tales como golpe de pelota o algo así.
- ☒ c.- El sentido de la emoción puesta allí

5- Cuando te asignan un trabajo lo entiendes mejor si:

- ☒ a.- Te lo escriben o diagraman
- b.- Te lo explican

- c.- Adquieres un sentimiento de seguridad acerca de la tarea
- 6- Cuando los problemas te afligen, te resulta de ayuda:
 - a.- Escribir o diagramarlos, pues así lo ves más claro
 - b.- Conversar con alguien hasta que suenen menos ruidosos
 - ☒ c.- Luchas con ellos hasta que los dominas
- 7- Disfrutas más con tus amigos, si:
 - a.- Ellos se comunican actuando y puntualizando lo que dicen
 - b.- Te hablan en detalles y varían su voz
 - ☒ c.- Sientes que ellos comparten contigo
- 8- Cuando tomas decisiones te ayuda:
 - ☒ a.- Visualizar en tu mente las posibles soluciones
 - b.- Escuchar las partes dentro de ti en un diálogo
 - c.- Sentir como te sentirás cuando tengas la solución
- 9- Cuáles de estos grupos te resulta más atractivo:
 - a.- Fotografíar, pintar, leer, esquematizar, filmar.
 - ☒ b.- Música, instrumentos musicales, el sonido del mar, viento, conciertos.
 - c.- Jugar pelota, carpintería, masajes, introspección, toques.
- 10- Durante el sexo, prefieres:
 - a.- Mirar lo que está ocurriendo
 - b.- Escuchar a la pareja
 - ☒ c.- Experimentar cada sensación
- 11- Cuando compras un artículo de vestir, después de verlo, lo siguiente que haces es:
 - ☒ a.- Vuelves a mirarlo detenidamente y te fijas cómo te verás con él.
 - b.- Escuchas la explicación del vendedor y tienes una conversación contigo mismo(a) acerca de los pros y contras de comprarlo
 - c.- Experimentas un sentimiento sobre la pieza y pruebas si te resulta cómodo vestirla

12- Cuando piensas en un amor anterior, lo primero que viene a tu mente es:

- a.- Ves a la persona en el ojo de tu mente
- b.- Escuchas la voz de la otra persona en tu mente
- ☒ c.- Experimentas un sentimiento acerca de esa persona

13- En el gimnasio la satisfacción se inicia por:

- a.- Verte en el espejo, moviéndote
- b.- Escucharte o escuchar a otros decir lo bien que lucen
- ☒ c.- Sentir como tu cuerpo se pone fuerte y lleno de energía

14- Cuando usas las matemáticas, verificas las respuestas:

- a.- Mirando los números y chequeando como lucen
- b.- Contando los números en tu cabeza
- ☒ c.- Usando los dedos para confirmar

15- Cuando deletreas, verificas el orden mediante:

- a.- Mirando las letras en tu mente para ver si van en el orden correcto
- ☒ b.- Diciendo las letras en voz alta o repitiéndolas en tu mente
- c.- Experimentando un sentimiento acerca de la letra dicha

16- En el colegio las materias te gustaban por:

- a.- La manera como se veía en los libros o la pizarra
- ☒ b.- La manera como te la explicaron
- c.- Un sentimiento de interés por saber más acerca de aquello

17- Cuando te enamoras, inmediatamente experimentas:

- a.- La forma como se ven juntos, a través del ojo del amor
- b.- La manera como suena “te amo” en su voz o en la tuya
- ☒ c.- El sentimiento de pasión

18- Cuando has terminado con alguien, te sientes mal:

- a.- Cuando ves que se aproxima
- b.- Cuando comienza a hablarte
- ☒ c.- Cuando lo(a) sientes cerca

19- En la playa, la primera cosa que te agrada es:

- a.- Mirar la playa, el sol radiante y el color del agua.
- ☒ b.- El sonido de las olas, el del viento y el susurro distante
- c.- La sensación de la arena, el aire salado en tus labios y el gozo de serenidad

20- Al mantener una conversación en una fiesta o reunión tu experiencia cambiará si:

- a.- Las luces se hacen muy brillantes o muy oscuras
- ☒ b.- Se acaba la música
- c.- Cambia la temperatura de la habitación

21- Sabes que tu jefe considera una mejora en ti si:

- a.- Te ves en un mejor puesto
- b.- Escuchas al jefe decir “Vas a un mejor lugar”
- ☒ c.- Experimentas la sensación de una promoción

22- Antes de dormir es importante que:

- a.- El cuarto esté oscuro o en sombras
- b.- Haya silencio o una leve música relajante
- ☒ c.- La cama sea confortable

23- Por la mañana, te despiertas sabroso si:

- a.- hay un día claro y brillante
- b.- hay un viento suave o una lluvia golpea suavemente el cristal de la

ventana

- ☒ c.- La temperatura es sabrosa y las sábanas suaves

24- Cuando sufres ansiedad lo primero que ocurre es:

- a.- El mundo toma una apariencia diferente ante tus ojos
- b.- Los sonidos comienzan a estorbarte
- ☒ c.- Tu sentido de alivio comienza a alterarse

25- Cuando estás feliz, tu mundo:

- a.- Toma un brillo definido y maravilloso
- b.- Resuena con total armonía
- ☒ c.- Encaja perfectamente dentro el espacio de tu vida

26- Te llevas mejor con gente que:

- a.- Se relaciona con el mundo dependiendo como luce
- b.- Se relaciona con el mundo dependiendo como suena
- ☒ c.- Se relaciona con el mundo dependiendo como lo hace sentir

27- Cuando estás totalmente motivado, lo primero que ocurre es:

- a.- Ves las cosas desde una perspectiva nueva y plena
- b.- Te dices a ti mismo cómo este estado te lleva a crear nuevas

posibilidades

- ☒ c.- Te sientes real y mentalmente poderoso

28- Cuando alguien te dice “te amo”, tu primera experiencia es:

- a.- Una imagen de la persona o de ambos amándose.
- b.- Una conversación interna diciéndote “esto es maravilloso”
- ☒ c.- Un inmenso placer

29- La muerte, para ti, es probablemente:

- a.- No ver más o ver en una forma totalmente diferente
- b.- No oír más o escuchar en una forma totalmente diferente
- ☒ c.- No sentir más o hacerlo en una forma totalmente diferente

30- Entenderte, o hacer rapport con alguien es:

- a.- Verla compartiendo en un sentido maravilloso y sencillo
- b.- Escuchar que se expresa en el mismo sentido que tú
- ☒ c.- Sentir lo mismo que ella siente hacia ti

ANEXO 2: LISTAS DE COTEJO

Producción: "Amigos del Pasado"

Individuo: Joaquín Abreu (Director)

MOVIMIENTOS OCULARES

PATRÓN	VAC	“	OBSERVACIONES
ArD	V	50'32"	"Ahí ya tú no le crees la vaina que está diciendo..."
AbI	A	51'37"	Mientras escucha las líneas del actor: "...yo hablé con el"

USO DEL LENGUAJE

VAC	“	PALABRAS Y FRASES
V	32'02"	"se voltean y ven a Federico..."
C	42'04"	"más eufórico todavía"
A	42'21"	" escuchando comentarios"
V	48'51"	"tú sigues viéndolo a él"
C	49'33"	"Te estás protegiendo ..."
A	50'31"	"que está diciendo Federico..."

POSTURA

VAC	“	POSTURA ADOPTADA
C	41'43"	Hombros caídos, relajación muscular (explicación): "ya ahí tú estás molesto"
C	51'34"	Hombros caídos, relajación muscular (explicación): debe molestarse porque es un juego

MOVIMIENTOS Y GESTOS

VAC	“	MOVIMIENTOS Y GESTOS
V	31'18"	Manos a nivel de los ojos: "En el camino..."
V	32'08"	Manos a nivel de los ojos: "caminando por el pasillo..."
C	32'19"	Manos a nivel del pecho (hacia afuera): "y todo lo demás..."
C	32'29"	Manos a nivel del pecho: "...perfecto..."
C	41'45"	Manos a nivel del pecho: "Ya ahí tú estás molesto"
C	41'52"	Manos desde el estómago hacia arriba: "pero ya ahí. Ya..."
C	42'04"	Manos del pecho hacia al frente: "ya ahí estás... más eufórico todavía"
C	42'16"	Manos del pecho y hacia al frente "vuelves a agarrar compostura"
A	42'24"	Manos alrededor de los oídos: "escuchando los comentarios"
C	50'31"	Manos nivel de pecho: "tú no le crees la vaina que te está diciendo..."

Nota. **VAC**= Visual, Auditivo o Cinestésico; **ArD**= Arriba a la Derecha; **AbD**= Abajo a la Derecha; **HoD**=Horizontal a la Derecha; **ArI**= Arriba a la Izquierda; **HoI**= Horizontal a la Izquierda

Producción: "Amigos del Pasado"
Individuo: Enrique Rendón (Actor)

MOVIMIENTOS OCULARES

PATRÓN	VAC	"	OBSERVACIONES
HoD	A	48'48"	le explican que tiene que molestarse porque es un juego
AbD	C	48'50"	le explican que tiene que molestarse porque es un juego
HoD	A	49'52"	le explican que tiene que molestarse porque es un juego
AbD	C	49'54"	le explican que tiene que molestarse porque es un juego
HoD	A	49'26"	durante la explicación de los brazos cruzados
AbD	C	49'29"	Sigue la explicación (baja la cabeza y cierra los ojos)
HoD	A	49'32"	Sigue explicación
AbD	C	49'34"	Sigue explicación (baja la cabeza)
HoI	A	55'46"	durante demostración de diálogo con Federico: "dinos ¿qué te pasa?"
AbD	C	55'48"	sigue demostración (baja la cabeza)

USO DEL LENGUAJE

VAC	"	PALABRAS Y FRASES
C	56'06"	"Me salió del alma"

POSTURA

VAC	"	POSTURA ADOPTADA
A	54'35"	Cabeza ligeramente caída (escucha explicación): "Ahí sí ya..."
C	56'06"	Hombros caídos, relajación muscular: "me salió del alma"

MOVIMIENTOS Y GESTOS

VAC	"	MOVIMIENTOS Y GESTOS
A	48'47"	Gesto: mano sobre la barbilla mientras escucha
A	49'25"	Gesto: mano sobre la barbilla mientras escucha

Nota. **VAC**= Visual, Auditivo o Cinestésico; **ArD**= Arriba a la Derecha; **AbD**= Abajo a la Derecha; **HoD**=Horizontal a la Derecha; **ArI**= Arriba a la Izquierda; **HoI**= Horizontal a la Izquierda

Producción: Mylanta

Individuo: Peter Odor (Director)

MOVIMIENTOS OCULARES

PATRÓN	VAC	“	OBSERVACIONES
AbD	C	6'15"	"y de repente..." (para el cambio de actitud)
AbD	C	9'52"	"muy gay la vaina si te pones a ver" (para el bossa)
AbI	A	11'25"	durante la demostración del rock
AbI	A	11'26"	durante la demostración del rock
HoI	A	11'28"	durante la demostración del rock
HoI	A	11'50"	"super importante que el bossa..."
ArI	V	11'51"	"el bossa suene..."
AbD	C	13'56"	"eres como muy fuerte"
AbI	A	14'02"	"te desprendiste del disfrute"

USO DEL LENGUAJE

VAC	“	PALABRAS Y FRASES
V	9'54"	"si te pones a ver "
C	11'48"	" se sienta como ese contraste"
V	13'13"	" a nivel de composición "
C	13'55"	"eres como muy fuerte "
C	13'57"	" sentí que estabas como muy técnico"
C	14'00"	" te desprendiste del disfrute "

POSTURA

VAC	“	POSTURA ADOPTADA
C	6' 40"	Hombros caídos, relajación muscular: "de entrada cara de culo"
A	11' 27"	Cabeza ligeramente caída (durante la demostración del bossa)

MOVIMIENTOS Y GESTOS

VAC	“	MOVIMIENTOS Y GESTOS
C	6'17"	Manos nivel pecho-estómago: "osea, después de los 5 segundos"
C	6'31"	Manos hacia abajo al decir: "!pam!" (para indicar cambio)
V	6'53"	Manos nivel ojos: "y después como que un cambio"
V	9'59"	Manos nivel cara-ojos: " se pangolizaron a la máxima expresión"
C	11'20"	Manos nivel pecho (atrás-adelante): "sonó más intro que la anterior"
V	11'47"	Manos nivel cara-ojos: " se sienta como ese contraste"
C	11'52"	Manos nivel pecho: "bajito" (cómo quiere que suene el bossa)
V	13'39"	Manos nivel ojos-boca: "a él sobre todo que se le note la sonrisita"
V	13'46"	Manos nivel ojos (saliendo de ojos): "la atención digamos"
C	6'17"	Manos nivel pecho-estómago: "osea, después de los 5 segundos"
C	6'31"	Manos hacia abajo al decir: "!pam!" (para indicar cambio)

Nota. **VAC**= Visual, Auditivo o Cinestésico; **ArD**= Arriba a la Derecha; **AbD**= Abajo a la Derecha; **HoD**=Horizontal a la Derecha; **ArI**= Arriba a la Izquierda; **HoI**= Horizontal a la Izquierda

Producción: Mylanta

Individuo: José A. Regnault (Actor)

MOVIMIENTOS OCULARES

PATRÓN	VAC	“	OBSERVACIONES
AbI	A	9'23"	Durante la demostración del rock

USO DEL LENGUAJE

VAC	“	PALABRAS Y FRASES
V	8'20"	"tienes que verme a mi"
A	9'18"	" más bulla "
V	11'27"	" mírame "

POSTURA

VAC	“	POSTURA ADOPTADA
C	6'33"	Hombros caídos, relajación muscular: "a nivel de composición"
C	10'52"	Hombros caídos, relajación muscular: "más cerdáceo"

MOVIMIENTOS Y GESTOS

VAC	“	MOVIMIENTOS Y GESTOS
C	6'48"	Manos nivel pecho (agitándolas): "a ok... quieres más..."
C	9'08"	Manos nivel hombros-pecho: "ve este cuerpito"
C	11'07"	Manos nivel pecho: "no importa que le de la espalda"
C	11'27"	Manos señalando su cuerpo de arriba abajo: "mira pa acá vale..."
V	13'44" *	Mano hacia su cara: "mírame" *

Nota. **VAC**= Visual, Auditivo o Cinestésico; **ArD**= Arriba a la Derecha; **AbD**= Abajo a la Derecha; **HoD**=Horizontal a la Derecha; **ArI**= Arriba a la Izquierda; **HoI**= Horizontal a la Izquierda

ANEXO 3: TRANSCRIPCIÓN DE LAS ENTREVISTAS

PRODUCCIÓN: “Amigos del Pasado”

ENTREVISTADO: Joaquín Abreu (Director)

DIRECTOR: Mi nombre es Joaquín Abreu y yo soy el director del cortometraje “Amigos del Pasado”.

ENTREVISTADOR: ¿Qué indicaciones le diste al personaje Miguel para esta escena?

DIRECTOR: Bueno, eh... a Miguel lo que necesitaba de él es que desde un principio cuando dijeran que Gerardo y Valentina, que son los otros personajes, estaban muertos, se lo dijeran a Federico y Federico le dijera a él que estaban muertos, necesitaba que él reaccionara agresivamente, no tanto así de golpear ni de violencia, sino que se molestara automáticamente porque él no podía creer, él no puede creer que él habló con fantasmas y él piensa que es una broma de Federico; por lo tanto, es histeria por parte de él.

ENTREVISTADOR: ¿Consideras que el actor siguió por completo tus indicaciones?

DIRECTOR: Como no. Al principio le costó un poco llegar a ese momento, a la emoción de agresividad, pero llegó un momento en que si lo captó cuando él mismo se molestó porque no le salían las líneas.

PRODUCCIÓN: “Amigos del Pasado”

ENTREVISTADO: Enrique Rendón (Actor)

ACTOR: Hola, mi nombre es Enrique Rendón. Hago el papel de Miguel, el esposo de Andrea.

ENTREVISTADOR: ¿Qué entendiste de las indicaciones del director acerca del personaje en esta escena?

ACTOR: Mira, básicamente creo que fueron bien claras, traté de meterme lo mejor que pude en el papel y creo que sus indicaciones fueron precisas.

ENTREVISTADOR: Pero, ¿qué indicaciones específicas acerca del personaje que tuviste que hacer aquí en esta escena?

ACTOR: Mira, básicamente, a veces sentir un poquito de rabia conmigo mismo de manera que pudiera reflejarlo en el papel que hacía Miguel en el momento. Le estaban jugando, él pensaba que le estaban jugando una broma y tenía que estar molesto pues. La persona que le estaba haciendo la broma es alguien que ya él lo conocía por su antepasado y se prestaba para eso; y además, la muerte de un amigo no es nada, es algo para tomárselo en serio.

ENTREVISTADOR: Bueno, ¿consideras que seguiste sus indicaciones al pie de la letra?

ACTOR: Mira, en la medida de lo posible, creo que sí. Y que lo diga él. ¿Joaquín?

PRODUCCIÓN: “Mylanta”

ENTREVISTADO: Peter Odor (Director)

DIRECTOR: Bueno, mi nombre completo es Peter Odor. Este... estamos trabajando, este, digamos en un ensayo del comercial para Mylanta; un comercial que se está generando conjuntamente con la gente de la Walter Thompson. Este, bueno y nada, estamos haciendo como un ensayo hoy con los actores de la pieza y bueno, y ensayando a ver que tal, como reaccionan, como evolucionan con respecto a la puesta en escena.

ENTREVISTADOR: Exactamente, ¿cuáles fueron las indicaciones que le diste a José Ángel?

DIRECTOR: Estamos trabajando con músicos de verdad, en este caso roqueros de verdad, roqueros de profesión, entonces digamos que a nivel autoral lo que se quiere es como generar, este, como dos momentos: uno, que es el típico cliché de los músicos impertinentes antes de empezar a tocar o ensayar, donde cada quien por su lado, este, toca algo y es algo muy insoportable y es muy típico de ellos; y después generar un contraste super, super marcado con lo que puede llegar a ser el antirockero, ¿no?, Tocando, inclusive, una bossa nova, o sea, la sorpresa del comercial está justamente en eso, en esperarnos, este, qué se yo, la pieza musical super radical, digamos, y nos encontramos es con todo lo contrario, con un bossa nova que luce bastante, este, afeminado, si queremos decir. Eso creo que es el gancho del comercial; entonces, un poco era la intención aquí hacia la actuación era como definir esas dos facetas: la intensa roquera insoportable y la, este, super delicada del bossa nova, bastante afeminada, si se quiere, ¿no? Este es el chiste un poco de esta pieza.

ENTREVISTADOR: ¿Te parece que siguió tus indicaciones?

DIRECTOR: Si, me parece que super bien. Claro, uno siempre está como abierto a un poco la sorpresa que puedan generar ellos mismos, me gusta eso, que ellos como que aportan un poco. Y sí, sí. Estoy contento, creo que vamos a tener una buena pieza en conclusión.

PRODUCCIÓN: “Mylanta”

ENTREVISTADO: José Angel Regnault (Actor)

ACTOR: Mi nombre es José Angel Regnault. Estamos trabajando en el proyecto de la campaña Mylanta.

ENTREVISTADOR: ¿Qué indicaciones te dio el director para este comercial?

ACTOR: las indicaciones fueron sencillas, realmente como es una cuestión musical, es un comercial donde la música es el protagonista, realmente no tuve que hacer mucho, sencillamente tenía que ser yo mismo y ya. No hay mayor complicación, lo único si, bueno, una sonrisita, no mires a la cámara, ese tipo de indicaciones como para hacer las cosas más natural. Pasar del rock al Bossa Nova y tenía que hacerlo visible con la cara, con la actitud, con todo, bailar y poner una cara ridícula así, ¡aahh!. De resto no hubo gran, qué sé yo, o sea, no hubo demasiada indicación. Yo creo que más bien si indicaban demasiadas cosas perdía la naturalidad, perdía la espontaneidad del músico.

ENTREVISTADOR: Ok. ¿Y consideras que seguiste las indicaciones del director?

ACTOR: Mira, yo creo que sí. Eso, me imagino que lo dirá... la última palabra la tendrá el director.

ANEXO 4: INSTRUMENTOS

Test para orientar la búsqueda de sistema representacional dominante

- 1- Al recordar a una persona con quien tuviste una relación amorosa intensa ¿cuál es la primera cosa que viene a tu mente?
 - a- La manera como lucía.
 - b- Algo que dijo o tú escuchaste.
 - c- La forma como se tocaban o te sentías.
- 2- Cuando recuerdas unas vacaciones fabulosas que tuviste ¿qué es lo primero que viene a tu mente?
 - a- El paisaje o sitio a tu alrededor
 - b- Los sonidos del sitio o cómo suena para ti
 - c- El sentimiento que experimentaste.
- 3- Cuando conduces ¿cómo lo haces?
 - a- Miras las señales o consultas un mapa
 - b- Buscas los sonidos familiares que te sirven para saber donde estás o preguntas
 - c- Experimentas un sentimiento interno que te indica donde estás.
- 4- Cuando estás metido en tu deporte favorito, particularmente disfrutas:
 - a- La imagen del juego o cómo luces jugando
 - b- Los sonidos del juego tales como golpe de pelota o algo así.
 - c- El sentido de la emoción puesta allí
- 5- Cuando te asignan un trabajo lo entiendes mejor si:
 - a- Te lo escriben o diagraman
 - b- Te lo explican
 - c- Adquieres un sentimiento de seguridad acerca de la tarea
- 6- Cuando los problemas te afligen, te resulta de ayuda:
 - a- Escribir o diagramarlos, pues así lo ves más claro

- b- Conversar con alguien hasta que suenen menos ruidosos
 - c- Luchas con ellos hasta que los dominas
- 7- Disfrutas más con tus amigos, si:
 - a- Ellos se comunican actuando y puntualizando lo que dicen
 - b- Te hablan en detalles y varían su voz
 - c- Sientes que ellos comparten contigo
- 8- Cuando tomas decisiones te ayuda:
 - a- Visualizar en tu mente las posibles soluciones
 - b- Escuchar las partes dentro de ti en un diálogo
 - c- Sentir como te sentirás cuando tengas la solución
- 9- Cuáles de estos grupos te resulta más atractivo:
 - a- Fotografiar, pintar, leer, esquematizar, filmar.
 - b- Música, instrumentos musicales, el sonido del mar, viento, conciertos.
 - c- Jugar pelota, carpintería, masajes, introspección, toques.
- 10- Durante el sexo, prefieres:
 - a- Mirar lo que está ocurriendo
 - b- Escuchar a la pareja
 - c- Experimentar cada sensación
- 11- Cuando compras un artículo de vestir, después de verlo, lo siguiente que haces es:
 - a- Vuelves a mirarlo detenidamente y te fijas cómo te verás con él.
 - b- Escuchas la explicación del vendedor y tienes una conversación contigo mismo(a) acerca de los pros y contras de comprarlo
 - c- Experimentas un sentimiento sobre la pieza y pruebas si te resulta cómodo vestirla
- 12- Cuando piensas en un amor anterior, lo primero que viene a tu mente es:
 - a- Ves a la persona en el ojo de tu mente
 - b- Escuchas la voz de la otra persona en tu mente
 - c- Experimentas un sentimiento acerca de esa persona

13- En el gimnasio la satisfacción se inicia por:

- a- Verte en el espejo, moviéndote
- b- Escucharte o escuchar a otros decir lo bien que luces
- c- Sentir como tu cuerpo se pone fuerte y lleno de energía

14- Cuando usas las matemáticas, verificas las respuestas:

- a- Mirando los números y chequeando como lucen
- b- Contando los números en tu cabeza
- c- Usando los dedos para confirmar

15- Cuando deletreas, verificas el orden mediante:

- a- Mirando las letras en tu mente para ver si van en el orden correcto
- b- Diciendo las letras en voz alta o repitiéndolas en tu mente
- c- Experimentando un sentimiento acerca de la letra dicha

16- En el colegio las materias te gustaban por:

- a- La manera como se veía en los libros o la pizarra
- b- La manera como te la explicaron
- c- Un sentimiento de interés por saber más acerca de aquello

17- Cuando te enamoras, inmediatamente experimentas:

- a- La forma como se ven juntos, a través del ojo del amor
- b- La manera como suena “te amo” en su voz o en la tuya
- c- El sentimiento de pasión

18- Cuando has terminado con alguien, te sientes mal:

- a- Cuando ves que se aproxima
- b- Cuando comienza a hablarte
- c- Cuando lo(a) sientes cerca

19- En la playa, la primera cosa que te agrada es:

- a- Mirar la playa, el sol radiante y el color del agua.
- b- El sonido de las olas, el del viento y el susurro distante
- c- La sensación de la arena, el aire salado en tus labios y el gozo de serenidad

20- Al mantener una conversación en una fiesta o reunión tu experiencia cambiará si:

- a- Las luces se hacen muy brillantes o muy oscuras
- b- Se acaba la música
- c- Cambia la temperatura de la habitación

21- Sabes que tu jefe considera una mejora en ti si:

- a- Te ves en un mejor puesto
- b- Escuchas al jefe decir “Vas a un mejor lugar”
- c- Experimentas la sensación de una promoción

22- Antes de dormir es importante que:

- a- El cuarto esté oscuro o en sombras
- b- Haya silencio o una leve música relajante
- c- La cama sea confortable

23- Por la mañana, te despiertas sabroso si:

- a- Hay un día claro y brillante
- b- Hay un viento suave o una lluvia golpea suavemente el cristal de la ventana
- c- La temperatura es sabrosa y las sábanas suaves

24- Cuando sufres ansiedad lo primero que ocurre es:

- a- El mundo toma una apariencia diferente ante tus ojos
- b- Los sonidos comienzan a estorbarte
- c- Tu sentido de alivio comienza a alterarse

25- Cuando estás feliz, tu mundo:

- a- Toma un brillo definido y maravilloso
- b- Resuena con total armonía
- c- Encaja perfectamente dentro el espacio de tu vida

26- Te llevas mejor con gente que:

- a- Se relaciona con el mundo dependiendo como luce
- b- Se relaciona con el mundo dependiendo como suena
- c- Se relaciona con el mundo dependiendo como lo hace sentir

27- Cuando estás totalmente motivado, lo primero que ocurre es:

- a- Ves las cosas desde una perspectiva nueva y plena
- b- Te dices a ti mismo cómo este estado te lleva a crear nuevas posibilidades
- c- Te sientes real y mentalmente poderoso

28- Cuando alguien te dice “te amo”, tu primera experiencia es:

- a- Una imagen de la persona o de ambos amándose.
- b- Una conversación interna diciéndote “esto es maravilloso”
- c- Un inmenso placer

29- La muerte, para ti, es probablemente:

- a- No ver más o ver en una forma totalmente diferente
- b- No oír más o escuchar en una forma totalmente diferente
- c- No sentir más o hacerlo en una forma totalmente diferente

30- Entenderte, o hacer rapport con alguien es:

- a- Verla compartiendo en un sentido maravilloso y sencillo
- b- Escuchar que se expresa en el mismo sentido que tú
- c- Sentir lo mismo que ella siente hacia ti

Lista de Cotejo

Producción: _____

Individuo: _____

MOVIMIENTOS OCULARES

PATRÓN	VAC	“	OBSERVACIONES

USO DEL LENGUAJE

VAC	“	PALABRAS Y FRASES

POSTURA

VAC	“	POSTURA ADOPTADA

MOVIMIENTOS Y GESTOS

VAC	“	MOVIMIENTOS Y GESTOS

Nota. **VAC**= Visual, Auditivo o Cinestésico; **ArD**= Arriba a la Derecha; **AbD**= Abajo a la Derecha; **HoD**=Horizontal a la Derecha; **ArI**= Arriba a la Izquierda; **HoI**= Horizontal a la Izquierda