

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR  
FACULTAD DE COMUNICACIÓN, LINGÜÍSTICA Y LITERATURA  
ESCUELA DE COMUNICACIÓN**

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN COMUNICACIÓN CON MENCIÓN EN PERIODISMO  
PARA PRENSA, RADIO Y TELEVISIÓN**

**LA APLICACIÓN DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL),  
COMO HERRAMIENTA DE COMUNICACIÓN, EN LA PRODUCCIÓN DEL  
PROGRAMA DE TELEVISIÓN: “LA CAJA DE PANDORA”**

**JUAN FRANCISCO ÁVILA SOSA**

**DIRECTOR: LEÓN ESPINOSA ORDÓÑEZ**

**QUITO, 2013**

## **ABSTRACT**

La presente disertación explora la entrevista periodística de personalidad, en el programa de televisión La Caja de Pandora. Para ello, se realiza una aplicación de la Programación Neurolingüística (PNL) como herramienta de comunicación en este programa. Adicionalmente se realiza un análisis de cuatro entrevistas con personajes relacionados con el mundo del deporte (Luis Fernando Suárez, José Francisco Cevallos, Luis Fernando Saritama y Álex Quiñónez), desde la perspectiva de la PNL.

El análisis de las entrevistas, determina la importancia de utilizar la PNL como herramienta de comunicación entre el entrevistador y el entrevistado, pues al evidenciar los sistemas de representación que manejan éstos, se puede mejorar la empatía dentro de la entrevista, precisamente teniendo cuidado en lo que decimos tanto con nuestro lenguaje verbal como con el no verbal.

**Palabras clave:** Programación Neurolingüística (PNL), entrevista periodística, televisión, programa La Caja de Pandora.

## **DEDICATORIA**

A Dios, por darme la salud y perseverancia para lograr mis objetivos.

A mis padres Blanca y Marcelo, así como a mi hermano Marcelo Iván, porque siempre creyeron en mí y han sido mi ejemplo a seguir en varios aspectos de la vida.

Finalmente, a mi esposa Elizabeth y mis hijos Paula e Isaac, porque siempre he recibido lo mejor de ellos durante el tiempo que duró la elaboración de esta disertación.

## **AGRADECIMIENTO**

Considero justo plasmar en este agradecimiento, los nombres de determinadas personas, pues sin el apoyo permanente de ellas, seguramente no habría sido posible culminar este objetivo.

Dios les pague por haberme brindado no solo su apoyo sino su amistad y haberme permitido ser parte de la Facultad de Comunicación, Lingüística y Literatura. Hacia ustedes mi gratitud y agradecimiento: Lucía Lemos, Decana; Lourdes Pérez, Directora de la Escuela de Comunicación; Manuel Jiménez, Secretario Abogado; Cecilia Vaca y Patricia Cahueñas, trabajadoras incansables de la Facultad; María del Carmen Cevallos y Francisco Pacheco, por sus aportes como lectores para mejorar la calidad de este trabajo.

Finalmente este agradecimiento para León Espinoza, no solo por haber aceptado la Dirección de esta disertación, sino por haber aportado sus conocimientos como docente, los cuales me han fortalecido no solo como profesional, sino como ser humano.

## ÍNDICE GENERAL

Introducción.....	1
Planteamiento del problema.....	4
Justificación del tema.....	5
OBJETIVOS:.....	6
Objetivo general.....	6
Objetivos específicos.....	6
<b>CAPÍTULO 1: LA ENTREVISTA PERIODÍSTICA.....</b>	<b>7</b>
1.1 Tipos de entrevista.....	10
1.1.1 <i>Entrevista informativa</i> .....	11
1.1.2 <i>Entrevista de opinión</i> .....	11
1.1.3 <i>Entrevista de personalidad</i> .....	11
1.2 Preparación de la entrevista.....	12
1.3 La Comunicación en la entrevista periodística.....	13
1.3.1 <i>Proceso de la Comunicación</i> .....	14
1.3.2 <i>Características de la Comunicación</i> .....	15
1.4 Técnica de la entrevista periodística.....	16
1.4.1 <i>Locación</i> .....	16
1.4.2 <i>Introducción</i> .....	16
1.4.3 <i>Uso de la cámara de video</i> .....	16
1.4.4 <i>El cuestionario</i> .....	17
1.4.5 <i>La descripción</i> .....	17
1.4.6 <i>Las preguntas</i> .....	17
1.4.7 <i>La contrapregunta</i> .....	18
1.4.8 <i>Los silencios</i> .....	18
1.4.9 <i>Las respuestas evasivas</i> .....	19
1.4.10 <i>El cierre de la entrevista</i> .....	19
<b>CAPÍTULO 2: LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL).....</b>	<b>21</b>
2.1 Introducción.....	21
2.2 Historia de la PNL.....	23
2.3 Los procesos internos.....	24
2.3.1 <i>¿Cómo procesamos la información?</i> .....	24
2.4 Canales sensoriales.....	25
2.4.1 <i>Accesos Visuales</i> .....	27
2.4.2 <i>Matices sensoriales</i> .....	28
2.4.3 <i>Procesos mentales</i> .....	32
2.4.4 <i>Actividad/Persona/Objeto/Lugar/Tiempo</i> .....	33
2.4.5 <i>Asociado/Disociado</i> .....	34
2.4.6 <i>Acercamiento/Distanciamiento (también Buscar/Evitar)</i> .....	35
2.4.7 <i>Similitud/Desigualdad</i> .....	35

2.4.8	<i>Expansión/Concretización</i> .....	35
2.4.9	<i>Pasado/Presente/Futuro</i> .....	36
2.4.10	<i>Interno/Externo</i> .....	36
2.5	Aplicación de la PNL.....	37
2.6	El mensaje.....	38
2.7	El lenguaje.....	39
2.8	Los “engaños del lenguaje”.....	40
2.9	La metáfora.....	47
2.10	La comunicación no verbal: El cuerpo.....	48
2.11	Rapport.....	49
2.12	Estados internos.....	51
2.13	Relación entre la PNL y la teoría tradicional de la comunicación.....	56
<b>CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DEL PROGRAMA TELEVISIVO DE ENTREVISTAS LA CAJA DE PANDORA.....</b>		<b>59</b>
3.1	Antecedentes del programa.....	59
3.2	¿Cómo realizar el análisis de un programa de televisión?.....	60
3.2.1	<i>Instrumentos para realizar el análisis de un programa de televisión</i> .....	64
3.2.2	<i>Orientaciones para realizar el análisis de un programa de televisión</i> .....	67
3.2.3	<i>Ámbitos para realizar el análisis de un programa de televisión</i> .....	70
3.2.4	<i>Mapa de las áreas de investigación</i> .....	70
3.3	Estructura del Programa La Caja de Pandora.....	73
3.3.1	<i>Matriz para analizar La Caja de Pandora</i> .....	73
3.4	Análisis del contenido de diferentes entrevistas en el programa La Caja de Pandora, según los sistemas de representación propuestos por la PNL y que manejan tanto entrevistador como entrevistado.....	77
<b>CAPÍTULO 4: APLICACIÓN DE LA PNL EN LA ENTREVISTA PERIODÍSTICA.....</b>		<b>110</b>
4.1	Lo que se puede percibir en el entrevistado.....	112
4.1.1	<i>Lo que puede observarse mediante la percepción visual (ver)</i> .....	112
4.1.2	<i>Lo que puede observarse mediante la percepción auditiva (oír)</i> .....	113
4.1.3	<i>Lo que puede observarse mediante la percepción kinésica (palpar, oler)</i> .....	113
4.2	Las fisiologías.....	113
4.2.1	<i>La fisiología conflictiva</i> .....	114
4.2.2	<i>La fisiología meta</i> .....	114
4.2.3	<i>La fisiología de recursos</i> .....	114
4.2.4	<i>La fisiología de compromiso</i> .....	114
4.2.5	<i>La fisiología mixta</i> .....	115
4.3	El Rapport o sintonía en la entrevista periodística.....	115
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>		<b>119</b>
Conclusiones.....		119

Recomendaciones.....	121
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>123</b>
Textos.....	123
Textos en línea.....	124
<b>ANEXOS .....</b>	<b>125</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1: Movimientos oculares.....	28
Tabla No. 2: Sistemas de representación y submodalidades.....	31
Tabla No. 3: Aspectos a tomar en cuenta previo a una entrevista.....	38
Tabla No. 4: Ejercicio de entrevista (sujetos imprecisos).....	41
Tabla No. 5: Ejercicio de entrevista (acciones imprecisas).....	41
Tabla No. 6: Ejercicio de entrevista (comparaciones).....	42
Tabla No. 7: Ejercicio de entrevista (abstracciones).....	42
Tabla No. 8: Ejercicio de entrevista (opiniones por hechos).....	43
Tabla No. 9: Ejercicio de entrevista (afirmaciones universales).....	44
Tabla No. 10: Ejercicio de entrevista (acusación).....	45
Tabla No. 11: Ejercicio de entrevista (interpretación).....	46
Tabla No. 12: Objetos de estudio, en el análisis de la Televisión, según Casetti y Di Chio.....	62
Tabla No. 13: Instrumentos de análisis que se utilizan en el estudio de la televisión, según Casetti y Di Chio.....	66
Tabla No. 14: Áreas de investigación en el estudio de la televisión, según Casetti y Di Chio.....	71
Tabla No. 15: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Suárez (Primera parte).....	80
Tabla No. 16: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Suárez (Segunda parte).....	81
Tabla No. 17: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Suárez (Tercera parte).....	82
Tabla No. 18: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Suárez (Cuarta parte).....	83

Tabla No. 19: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Suárez (Quinta parte) .....	84
Tabla No. 20: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Suárez (Totales) .....	85
Tabla No. 21: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con José Francisco Cevallos (Primera Parte) .....	86
Tabla No. 22: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con José Francisco Cevallos (Segunda Parte).....	87
Tabla No. 23: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con José Francisco Cevallos (Tercera Parte).....	87
Tabla No. 24: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con José Francisco Cevallos (Cuarta Parte) .....	88
Tabla No. 25: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con José Francisco Cevallos (Quinta Parte) .....	90
Tabla No. 26: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con José Francisco Cevallos (Totales).....	91
Tabla No. 27: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Saritama (Primera Parte) .....	92
Tabla No. 28: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Saritama (Segunda Parte) .....	93
Tabla No. 29: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Saritama (Tercera Parte) .....	93
Tabla No. 30: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Saritama (Cuarta Parte).....	94
Tabla No. 31: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Saritama (Totales) .....	97
Tabla No. 32: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Álex Quiñónez (Primera Parte) .....	98
Tabla No. 33: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Álex Quiñónez (Segunda Parte) .....	100
Tabla No. 34: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Álex Quiñónez (Tercera Parte) .....	101
Tabla No. 35: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Álex Quiñónez (Totales) .....	102

Tabla No. 36: Porcentajes de sistemas de representación totales utilizados en entrevistas con Luis Fernando Suárez, José Francisco Cevallos, Luis Fernando Saritama y Álex Quiñónez .....	103
Tabla No. 37: Análisis comparativo de los sistemas de representación totales utilizados en entrevistas con Luis Fernando Suárez, José Francisco Cevallos, Luis Fernando Saritama y Álex Quiñónez.....	105

### **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

Gráfico No. 1: Proceso de la Comunicación.....	15
Gráfico No. 2: Movimiento de los ojos.....	27

## **Introducción.**

En el año 2005 se estrenó el programa de televisión La Caja de Pandora por la cadena Ecuavisa (televisión privada) y luego, a partir del año 2009, por Ecuador TV (televisión pública). Este programa nace con la finalidad de mostrar la faceta humana de los personajes más destacados del país o del exterior, que de algún modo tienen un vínculo con Ecuador.

El programa La Caja de Pandora, es conducido por el Lic. Rodolfo Muñoz y encaja en los programas de entrevistas de personalidad y cuenta con un formato en el que se utiliza un monitor que contiene íconos, de los que se desconoce su contenido, pero que básicamente son reportajes cortos mediante los cuales el personaje invitado o entrevistado, recuerda una serie de situaciones que están relacionadas con su vida, para que, ante lo expuesto tenga la oportunidad de conversar con el entrevistador y ampliar, negar, afirmar o ratificar lo que se ha dicho.

En este contexto, surge la inquietud de buscar una herramienta comunicacional que facilite el trabajo del entrevistador, en cuanto a generar empatía con su entrevistado y, adicionalmente, con su público televidente. En este sentido, se plantea la utilización de la Programación Neurolingüística (PNL) como la herramienta comunicacional que permitirá al entrevistador manejar adecuadamente su lenguaje y activar el sistema de representación, predominante, de su entrevistado. Todo esto, se podrá realizar con la investigación previa del equipo de producción, que con una capacitación en PNL, podrá determinar cuál es el sistema de representación preferido del invitado.

Al investigar que la aplicación de la PNL en el periodismo o en la entrevista periodística de personalidad, ha sido un tema poco explorado en los medios de difusión masiva y, de manera particular en la televisión, se propone como tema de disertación La Aplicación de la Programación Neurolingüística (PNL), como herramienta de comunicación, en la producción del programa de televisión: "La Caja de Pandora".

Debido a la experiencia que se tiene y que se ha acumulado durante varios años tanto en lo laboral como en lo deportivo, se decidió seleccionar aquellas entrevistas del programa La Caja de Pandora, cuyos personajes hayan trascendido en lo deportivo (entrenadores, deportistas, dirigentes). Adicionalmente, era importante que los personajes escogidos sean o hayan sido líderes en los contextos en que se encontraban. De ahí que, los personajes escogidos son los siguientes: Luis Fernando Suárez, ex entrenador de la selección ecuatoriana de fútbol; José Francisco Cevallos, ex arquero de la selección ecuatoriana de fútbol y actual Ministro de Deportes; Luis Fernando Saritama, futbolista

profesional de Liga de Quito; y el atleta Álex Quiñónez, séptimo hombre más rápido del mundo según la ubicación que obtuvo en los últimos Juegos Olímpicos realizados en Londres durante el año 2012.

Por lo expuesto, también se pretende analizar cada una de las entrevistas de los personajes mencionados, con la finalidad de determinar los sistemas de representación que maneja cada uno, así como los del entrevistador, mediante un análisis de su lenguaje verbal y no verbal; otro de los objetivos propuestos es identificar los elementos que contribuyen a generar empatía con el entrevistado y con el público televidente, así como también explicar la utilización de ciertos recursos en la entrevista periodística, desde la perspectiva de la Programación Neurolingüística (PNL).

Dado que el tema de esta disertación es La Aplicación de la Programación Neurolingüística (PNL), como herramienta de comunicación, en la producción del programa de televisión: “La Caja de Pandora”; se la ha estructurado en cuatro grandes capítulos 1) La entrevista periodística, 2) La Programación Neurolingüística (PNL), 3) Análisis del programa televisivo de entrevistas: La Caja de Pandora y 4) Aplicación de la PNL en la entrevista periodística.

En el primer capítulo, La entrevista periodística, se detallan los tipos de entrevista que existen (informativa, de opinión y de personalidad) y se pone énfasis en los diferentes aspectos que se deben tomar en cuenta en una entrevista (preparación, comunicación, técnica) y de manera especial, en la entrevista de personalidad para televisión.

Siguiendo el recorrido de esta disertación, en el segundo capítulo, La Programación Neurolingüística (PNL), se puede apreciar todo aquello que tiene relación con su historia, sistemas de representación (visual, auditivo, kinésico), aplicación, lenguaje verbal y no verbal, rapport, estados internos, etc. En definitiva, se podrá apreciar todos aquellos elementos que conforman la PNL y que son herramientas comunicacionales aplicables en una entrevista periodística.

En el tercer capítulo, Análisis del programa televisivo de entrevistas: La Caja de Pandora, se revisa los antecedentes del programa, se plantea la interrogante de cómo realizar el análisis de un programa de televisión, para lo cual se sigue la línea de los autores Casetti y Di Chio, de quienes se puede atribuir como núcleo temático la oferta televisiva y dentro de éste, la dimensión del análisis de los programas, pues tiene relación con el contenido, la estructura y el funcionamiento comunicativo.

También se plantea la estructura del programa mediante una matriz y se realiza el análisis respectivo de cuatro entrevistas (Luis Fernando Suárez, José Francisco Cevallos, Luis Fernando Saritama y Álex Quiñónez).

Finalmente, en el cuarto capítulo: Aplicación de la PNL en la entrevista periodística, se detalla una serie de técnicas que utiliza la PNL y que se pueden aplicar en la entrevista, pero sobretodo, en función de toda la información que el entrevistador puede recibir de su entrevistado, tanto de manera visual, auditiva y kinésica. A esta información se la denomina fisiologías y pueden ser de diferentes tipos (conflictiva, meta, de recursos, de compromiso, mixta) y que hacen referencia a los estados que puede tener el personaje invitado.

Luego de estos cuatro grandes capítulos, de la presente disertación; se podrán apreciar las conclusiones y recomendaciones respectivas, en las que se procura evidenciar la aplicación de este método en la entrevista de televisión, se espera realizar una propuesta de aplicación de la PNL, como herramienta de comunicación en la producción de este programa y el cual se convertirá en un aporte para quienes manejan este género periodístico, en cualquiera de los medios de difusión, en los que entrevistador y entrevistado, puedan interactuar personalmente. Además será útil para quienes realizan investigación sobre determinados personajes y para quienes producen programas de televisión.

## Planteamiento del problema.

El objeto de estudio es el análisis de la entrevista periodística en el programa de televisión La Caja de Pandora y una propuesta de aplicación de la Programación Neurolingüística (PNL) en la producción de cada programa; tanto en la investigación periodística de cada personaje y la entrevista con éste.

El programa La Caja de Pandora busca dar a conocer los personajes más destacados del país o del exterior, que de algún modo tienen un vínculo con Ecuador para mostrar su faceta humana, apartándolos –aunque sea por un momento- de las formalidades que caracterizan su vida pública, mostrándoles en situaciones lo más cercanas a la vida común de la mayoría de las personas.

Este programa transmite ideas y conceptos del personaje o juicios acerca de éste, que antes no hayan sido publicados. Si es que se aborda conceptos antes ya publicados, profundiza lo ya conocido.

En La Caja de Pandora, el entrevistado trae a su memoria hechos, lugares, personas que están relacionados con su vida, mediante reportajes de escasa duración, para que ante lo publicado tenga la oportunidad de ampliar, negar, afirmar o ratificar lo dicho.

Este programa periodístico independiente y de investigación busca introducir todos los elementos necesarios para lograr un producto comunicacional equilibrado, y no trata de defender ni atacar, simplemente pretende hacer un periodismo profesional y útil que sirva para que el público conozca más a fondo a quienes a diario ocupan los espacios de los principales medios de comunicación del país o del exterior.

En cuanto al formato del programa La Caja de Pandora, se puede observar que la utilización de un monitor que contiene íconos, de los que se desconoce su contenido, privilegia el recurso visual del entrevistado.

Por otro lado, las llamadas telefónicas “sorpresa”, privilegian el canal auditivo; y de esta manera, imágenes y sonidos generan sensaciones agradables o contrarias, privilegiando el canal Kinésico.

Las investigaciones señalan que la mayor parte de la gente privilegia uno de estos tres canales:

**Visual:** pensar con imágenes. Las ideas, los recuerdos y la imaginación se representan con imágenes mentales.

**Auditivo:** pensar con sonidos. Se recuerdan o imaginan voces, sonidos, ruidos.

**Kinésico:** pensar con sentimientos internos o sensaciones físicas – tacto, gusto, olfato.

Esto no quiere decir que la persona utilice exclusivamente su canal preferido, sino que utiliza un canal en mayor medida que los otros.

Los elementos básicos que forman los patrones de la conducta humana son los sistemas preceptuales, a través de los cuales los miembros de la especie funcionan en su entorno: visual (vista), auditivo (oído), Kinésico (sensaciones corporales) y olfato/gusto (olores y sabores).

El modelo de la Programación Neuro-Lingüística presupone que todas las distinciones que como seres humanos somos capaces de hacer, concernientes a nuestro entorno (interno y externo) y a nuestra conducta, pueden ser representadas en términos de estos sistemas. Estas clases preceptuales constituyen los parámetros estructurales del conocimiento humano.<sup>1</sup>

Gracias a la PNL, en el programa La Caja de Pandora, el entrevistador podrá manejar su lenguaje y activar el sistema de representación del entrevistado y todo gracias a la investigación previa del equipo de producción, que estará en la capacidad de determinar cuál es el sistema de representación preferido del invitado.

De la misma manera, el formato del programa se modificará para activar los sistemas de representación del público televidente, lo que se manifestará en el aumento del rating del programa.

Es indispensable investigar ciertos programas de La Caja de Pandora, con buen rating, para averiguar qué elementos utilizan en su espacio, desde una perspectiva de la PNL; esto contribuirá a mejorar las características del programa y de esta manera, se podrá fidelizar la audiencia y generar estados positivos en los entrevistados.

## **Justificación del tema.**

Uno de los principales problemas que tienen los programas de buen contenido es el rating, debido a que su línea editorial no se ajusta a ciertos requerimientos comerciales que son necesarios para mantener el programa en el aire; sin embargo, la aplicación de PNL como una herramienta comunicativa, en la producción de un programa de televisión, es una alternativa que contribuirá a solucionar el inconveniente del rating, utilizando

---

<sup>1</sup> John Grinder, Richard Bandler y otros. *Programación Neuro-Lingüística Vol. 1*. México, Editorial Khaos, 2003. Pág.42.

recursos que permitan mantener la línea editorial del programa y generar el rating necesario para continuar con la transmisión del programa.

Se debe mencionar que este es un tema poco explorado en los medios masivos, no así en la comunicación interpersonal y empresarial, donde la PNL ha demostrado ser una herramienta importantísima en la consecución de objetivos y en la generación de cambios, dentro de las organizaciones. En este sentido, la aplicación de este método en la entrevista de televisión, aspira a ser un aporte para quienes manejan este género periodístico, en cualquiera de los medios de difusión, en los que entrevistador y entrevistado, puedan interactuar personalmente. Además será útil para quienes realizan investigación sobre determinados personajes y para quienes producen programas de televisión.

## **OBJETIVOS:**

### **Objetivo general.**

Realizar una propuesta de aplicación de la PNL, como herramienta de comunicación en la producción de este programa.

### **Objetivos específicos.**

Determinar los sistemas de representación que maneja el entrevistado, mediante un análisis de su lenguaje verbal y no verbal.

Identificar los elementos que contribuyan a generar empatía con el entrevistado y con el público televidente, en el programa La Caja de Pandora.

Explicar la utilización de ciertos recursos en la entrevista periodística, desde la perspectiva de la Programación Neurolingüística (PNL).

Analizar la entrevista de personalidad, de uno de los programas que hayan tenido mayor rating, en La Caja de Pandora.

Elaborar una propuesta que permita aplicar la PNL, como herramienta de comunicación, en la producción del programa La Caja de Pandora.

## CAPÍTULO 1: LA ENTREVISTA PERIODÍSTICA.

Al revisar varias definiciones acerca de la entrevista periodística y encontrar diferentes elementos que la conforman; básicamente se podría decir que la entrevista es una conversación entre dos o más personas, que tiene su propia estructura o metodología y que puede enfocarse en diferentes temas. Se debe mencionar que no necesariamente es de actualidad; sin embargo, debe ser difundida en cualquier medio de comunicación.

Rodríguez Betancourt habla del “diálogo que se establece entre una persona o varias (entrevistadores) y otra persona o varias (entrevistados) con el objetivo, por parte de los primeros y con conocimiento y disposición de los segundos, de difundir públicamente en un medio de difusión masiva, el contenido de la conversación por su interés, actualidad y relevancia.”<sup>2</sup> Con esta aseveración, se puede determinar que la entrevista puede realizarse en cualquier medio de difusión masiva, ya sea prensa, radio televisión o Internet; siempre y cuando, el contenido tenga los elementos mencionados.

José Acosta Montoro<sup>3</sup> la define como "el método mediante el cual un profesional de la información entra en contacto con un personaje público, del que se ha propuesto un interés periodístico, ya sea por sus declaraciones, su cargo o su personalidad."

Precisamente por este tipo de aseveraciones, la entrevista como género periodístico, adquiere una serie de clasificaciones en las que se priorizan distinto tipo de informaciones, en unos casos, interesarán las declaraciones que haya realizado el entrevistado, en otros, su vida será el centro de atención y así, dependiendo del tipo de entrevista que se realice.

Adicionalmente, hay que tomar en cuenta que para ciertos autores, la entrevista periodística no es un género en sí, porque abarca a todos ellos, ya que existen diferentes tipos de entrevistas (informativas, interpretativas y de opinión).

Incluso, a diario, las personas se encuentran rodeadas de “entrevistas”, si se asume que cualquier pregunta que necesite de una respuesta es una entrevista, por insignificante que pudiera parecer. El interrogatorio para quien busca un empleo, o quien desea ingresar al colegio y/o universidad, o para un sospechoso de un delito, o el

---

<sup>2</sup> Juan Cantavella. *Manual de la entrevista periodística*. Barcelona, Editorial Ariel, segunda edición, mayo 2002.

<sup>3</sup> José Acosta Montoro. *Periodismo y literatura*. Madrid, Ediciones Guadarrama, 1973.

paciente en una consulta médica, etc. Todos estos casos tienen el mismo objetivo o denominador común: averiguar algo.

Para Jorge Halperín<sup>4</sup>, la entrevista "es la más pública de las conversaciones privadas". En su libro *La entrevista periodística*, Halperín afirma que la entrevista funciona con las reglas del diálogo privado (proximidad, intercambio, exposición discursiva con interrupciones, un tono marcado por la espontaneidad, presencia de lo personal y atmósfera de intimidad), pero que sin embargo está construida para el ámbito de lo público.

"El sujeto entrevistado -dice- sabe que se expone a la opinión de la gente. Por otra parte, no es un diálogo libre con dos sujetos. Es una conversación radial, o sea centrada en uno de los interlocutores, y en la que uno tiene el derecho de preguntar y el otro el de ser escuchado".

En esta afirmación, vale la pena recordar que en el caso de la televisión, el entrevistado ya no solo es escuchado sino también es visto, por lo que, todo aquello que pueda ser observado por parte del público televidente, en el entrevistado, se convertirá en elementos adicionales que reforzará o debilitará todo lo que diga.

Halperín, asevera que la entrevista periodística es un intercambio entre dos personas físicas y unas cuantas instituciones que condicionan subjetivamente la conversación. Manifiesta que el entrevistado habla para el periodista, pero también está pensando en su ambiente, sus colegas, en el modo como juzgarán sus declaraciones la gente que influye en su actividad y en su vida y el público en general.

Por lo expuesto, se puede afirmar que todo tipo de entrevista tiene un fin en sí misma, pero en el caso de la entrevista periodística, ésta se diferencia de las demás, debido a que su contenido debe ser de conocimiento público. En relación a este aspecto, el entrevistado quizá trate de camuflar en sus respuestas lo que no quiere que sea de dominio público<sup>5</sup>.

Si bien es cierto, las entrevistas rodean a las personas todo el tiempo en diferentes contextos; sin embargo, se debe enfatizar en que la entrevista periodística se ha constituido en un género difícil:

---

<sup>4</sup> Jorge Halperín. *La entrevista periodística, intimidades de una conversación pública*. Buenos Aires, Paidós, segunda edición, 1998.

<sup>5</sup> Elena Bandrés, José García, Gabriel Pérez, Javier Pérez. *El periodismo en la televisión digital*. Barcelona, Paidós, 2000. Pág. 127.

...de acuerdo con el periodista Jesús Quintero: "entrevistar es conducir al otro hacia lo que el otro realmente es". La intención de cada implicado suele ser diferente. El periodista pretende desvelar lo que ha seleccionado previamente, lo que considera de interés para su audiencia... No se produce una mera conversación espontánea, una charla desinteresada entre dos personas, sino un diálogo que se escenifica para su emisión televisiva, condicionado por la presencia de las cámaras.<sup>6</sup>

En varias ocasiones, no se toma en cuenta que la entrevista no se trata de una transcripción textual de lo que el interlocutor o persona entrevistada dijo (en el caso de los medios impresos), sino que es el producto final de lo que el periodista considera lo más relevante de dicha entrevista. Ahora bien, en el caso de la radio o precisamente de la televisión, la entrevista es un producto editado con el criterio del periodista, con la finalidad de mostrar a una audiencia lo relevante del personaje entrevistado. En este producto final lo único que está prohibido es alterar el sentido de una respuesta.

Montserrat Quesada<sup>7</sup>, explica que "entrevista" deriva de la palabra francesa "entrevoir", que significa verse el uno al otro, y distingue claramente la periodística de la creación. Y Manuel del Arco la define como "una conversación llevada a la letra impresa". De estos juicios de valor, se puede afirmar que en la entrevista existe un diálogo en el que el periodista puede ver y escuchar al entrevistado y la información que obtenga la puede transformar en texto o, simplemente, dejarla para que los radioescuchas o televidentes, discernan esa información, según fuera el caso.

Según los autores Elena Bandrés, José A. García Avilés, Gabriel Pérez y Javier Pérez; en su libro *El periodismo en la televisión digital*, toda entrevista persigue cuatro fines básicos:

1. Obtener declaraciones e informaciones directamente de las fuentes.
2. Asegurar un material de calidad grabado sobre el personaje.
3. Explicar conceptos abstractos o difíciles mediante la intervención oral.
4. Permitir que la persona en cuestión hable por sí misma y pueda replicar o desmentir unas acusaciones.

En este sentido, el programa *La Caja de Pandora*, busca un espacio dentro de la televisión ecuatoriana para "lograr un producto comunicacional equilibrado, que no intenta defender ni atacar, simplemente pretende hacer un periodismo útil para que el público

---

<sup>6</sup> Idem.

<sup>7</sup> Montserrat Quesada. *La entrevista, obra creativa*. Barcelona, Mitre, 1984.

conozca más a fondo a quienes a diario hacen noticia y ocupan los espacios de los principales medios de comunicación del país y del exterior. El objetivo es “humanizar” a esos personajes apartándolos, aunque sea por un momento, de las formalidades que caracterizan su vida pública.”<sup>8</sup>

Cierto es que una entrevista puede perseguir los cuatro fines básicos antes mencionados; sin embargo, también es válido tomar en cuenta lo siguiente:

El medio condiciona la forma e incluso el contenido de la entrevista. Mientras ve cualquier entrevista, el espectador puede cambiar de canal con sólo apretar un botón. Por ello, hay que darle motivos para que la entrevista le enganche: bien porque se trata de una persona muy interesante, se aborda un tema candente o se ofrece una exclusiva. El reto consiste en lograr que esa conversación ante las cámaras logre seducir a la audiencia.<sup>9</sup>

El programa La Caja de Pandora, desde su concepción inicial, ha buscado enganchar a una audiencia al brindar un “nuevo formato” de entrevista en la televisión. Adicionalmente, el programa procura generar expectativa en la audiencia y en el entrevistado, pues en cada uno de los íconos que el entrevistador presenta a su invitado, existen pequeños reportajes que proporcionan información de éste, pero dentro de diferentes contextos o etapas de su vida personal o profesional.

## 1.1 Tipos de entrevista.

Varios autores han realizado diferentes clasificaciones de los tipos de entrevista periodística; sin embargo, en el caso de la televisión, los periodistas suelen realizar tres tipos de entrevistas: la entrevista sin cámara, para conseguir una información, que puede hacerse por teléfono o cara a cara; la entrevista con una cámara, durante la cobertura en el lugar de los hechos; y la entrevista con varias cámaras, generalmente en un estudio de televisión, como parte de un programa.<sup>10</sup>

No obstante, en función del contenido, se puede establecer tres modalidades básicas de entrevista televisiva: informativa, de opinión y de personalidad. Cada una con características específicas, aunque en varias ocasiones aparecen combinadas. A

---

<sup>8</sup> Rodolfo Muñoz, Director del programa de televisión La Caja de Pandora.

<sup>9</sup> Elena Bandrés, José García, Gabriel Pérez, Javier Pérez. *El periodismo en la televisión digital*. Barcelona, Paidós, 2000. Pág. 128.

<sup>10</sup> Idem. Págs. 128 y 129.

continuación una breve descripción de cada una de ellas, según consta en el libro *El periodismo en la televisión digital*, de Elena Bandrés, José A. García Avilés, Gabriel Pérez y Javier Pérez:

### **1.1.1 Entrevista informativa.**

Se realiza a protagonistas, implicados o testigos directos de hechos noticiosos. Tiene como fin exponer y aclarar lo sucedido, fundamentalmente a través de las respuestas del entrevistado y también por medio de las reacciones ante las preguntas (silencios, respuestas rehuidas, etc.). Su interés reside en las declaraciones específicas del entrevistado, por lo que conviene seleccionar a personas capaces de expresarse con claridad.

### **1.1.2 Entrevista de opinión.**

Se realiza a personajes relevantes o expertos en parcelas concretas del saber, que poseen credibilidad y están legitimados para emitir juicios sobre un asunto concreto. El periodista pretende obtener una valoración sobre unos hechos generalmente ligados a la actualidad. Este tipo de entrevista exige una sólida preparación y un gran conocimiento del tema, con objeto de extraer lo fundamental.

### **1.1.3 Entrevista de personalidad.**

Consiste en ofrecer, a través del diálogo, el retrato de un personaje que resulta interesante para el público, abordando cuestiones tales como su modo de ser, biografía, actividades, etc. Su éxito depende de la personalidad del entrevistador y del entrevistado. El periodista no debe llamar la atención sobre sí mismo. Su principal objetivo consiste en succionar todo lo que pueda dar de sí el invitado, lograr que vacíe en el transcurso de la conversación. Ello exige un conocimiento exhaustivo de la biografía del personaje.

Existe la necesidad de que el periodista tenga un mayor dominio de la entrevista de personalidad y encuentre herramientas que le faciliten el trabajo y allanen el camino hacia un producto atractivo.

También resulta importante tener en cuenta los elementos que desde la psicología contribuyen a una óptima realización de este tipo de entrevistas. En tal sentido, constituye una aproximación a los elementos de la comunicación interpersonal en función de la entrevista periodística y la decodificación, al menos, de las señales no verbales más

visibles para el periodista. Esto, a su vez, permite un enfoque multidisciplinario del fenómeno, que hasta el momento no se ha tenido muy en cuenta.

## **1.2 Preparación de la entrevista.**

Existen varias recomendaciones para preparar una entrevista. A continuación se detallan algunas:

- Enterarse de quién es el objeto de la entrevista y qué se pretende con ella.
- Conocer una serie de hechos.
- Seleccionar una serie de preguntas y temas que se desea tratar.
- En caso de que el entrevistado exija el que se le anticipe en qué va a consistir la entrevista, es válido proporcionarle una idea general del contenido, pero nunca se deberá entregar las preguntas.
- Conversar unos minutos previos con el entrevistado, con la finalidad de habituarlo al despliegue técnico que implica una entrevista para televisión.

Adicionalmente, el periodista debe ser consciente de las razones por las que ha sido elegido su entrevistado y, especialmente, de lo que espera lograr con esa conversación:

- Conseguir que haga una revelación inédita.
- Conducirlo para que formule una importante denuncia.
- Mostrar un ángulo desconocido del personaje.
- Lograr que el entrevistado profundice en algo que ha llamado la atención de la gente.
- Producir conjuntamente con el entrevistado una exposición sobre un tema de interés público.
- Obtener un retrato completo de su personalidad.
- Exponerlo como un caso testigo.

Al utilizar el término “conversación”, se debe tomar en cuenta que esta “conversación” es la comunicación que se genera entre entrevistador y entrevistado, lo cual, no necesariamente es una comunicación verbal, sino también, una comunicación no verbal.

En este sentido, en un programa televisivo de entrevistas, como lo es La Caja de Pandora, es importante tener en cuenta que existen diferentes elementos que intervienen en esta “conversación” o “comunicación”, los cuales, permitirán al entrevistador manejar de la mejor manera, desde el inicio, la entrevista.

### 1.3 La Comunicación en la entrevista periodística.

Al igual que sucede con la mayoría de las palabras de una lengua, el verbo *comunicar* y el sustantivo derivado *comunicación* son polisémicos, es decir, contienen una pluralidad de significaciones. Cualquiera que se interne en la comunicación se encuentra así, de entrada, ante una dificultad de envergadura, pues no se enfrenta con una operación bien determinada, sino con una multitud de operaciones cuyo parecido termina por resultar incierto. El término, al ser aplicado a cualquier clase de relación, pierde su especificidad.<sup>11</sup>

La finalidad de la cita anterior, es para evidenciar que existe un “universo” de posibilidades al mencionar la palabra comunicación y con mayor razón, cuando este proceso de comunicación se realiza en una entrevista periodística. Como se ha manifestado, el término comunicación puede adquirir otra significación en un determinado contexto o relación. En este sentido, la comunicación en un programa televisivo de entrevistas, podría tener otras connotaciones:

Así, los políticos, los industriales, los artistas famosos y, en general, toda persona cuya carrera depende más o menos de la opinión que el público se hace de ellos, no dudan en buscar los servicios de especialistas llamados *consejeros en comunicación*. Por comunicación hay que entender la transmisión de una imagen que se efectúa esencialmente a través de los medios de comunicación. Naturalmente, es preciso que esta imagen, es decir, la representación que nos hacemos de la persona en cuestión, sea a la vez fuerte y favorable (lo cual no es la misma cosa), pues si no, se dirá que el individuo no da la imagen, que “comunica mal”. Su imagen no es la que él desearía transmitir. En vez de dejarla al azar, tiene un enorme interés en reforzarla y en volverla positiva, si no lo es aún. No obstante, esto depende de una multitud de factores, sobre todo relacionados con el vestido, con el aspecto físico, con el timbre de voz, elementos que a menudo tienen poco que ver con la personalidad real. Se dice que Jacques Chirac proyecta dos imágenes completamente distintas, según se encuentre en privado o ante los medios de comunicación. Si esto fuera verdad, su caso no sería único. Pero hablamos de sentido fuerte de la comunicación en la medida en que esta imagen es buscada, ya por la propia persona o por sus representantes. Tal comunicación tiene, entonces, un carácter intencional, tiene un fin.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Christian Baylon y Xavier Mignot. *La Comunicación*. Madrid-España, Editorial Cátedra, 1994. Pág. 13.

<sup>12</sup> Idem. Pág. 14.

Básicamente, es importante resaltar el hecho de que los procesos de comunicación que se dan en una entrevista periodística, en un medio de comunicación privado o público, tienen una intención determinada, ya sea por parte del entrevistador o por parte del entrevistado. Pues así como se evidencian en los medios de comunicación impresos, determinados signos paralingüísticos, utilizados con una intención determinada, también existen estos elementos en una entrevista periodística de televisión, los cuales procuran cuidar aspectos relacionados con el entrevistador, entrevistado o el medio por el cual se difunde.

Según Baylon y Mignot, en su libro *La Comunicación*; comunicar consiste en hacer pasar informaciones de lo que tenemos en mente. Cabe decir que la expresión “tener en mente” es vaga, pues corresponde a la totalidad de los fenómenos psicológicos, poco conocidos y peor clasificados, sobre los que el comunicador, aquél de quien parte la comunicación (puede ser llamado emisor), informa a los demás: conocimientos, recuerdos, imágenes, juicios, deseos, sentimientos, etc. Es decir, a la variedad de lo que puede ser comunicado. No se trata de elaborar una lista, sino de considerar los medios utilizados en la comunicación y, especialmente, en la comunicación lingüística.

Cuando se habla de entrevista periodística, para cualquier medio de comunicación, es importante tomar en cuenta los “tips”, la o las “técnicas de entrevista” que existen; sin embargo, algo que no puede perder de vista el entrevistador, es precisamente el contar con herramientas que le permitan conducir de mejor manera la entrevista o el proceso de comunicación con su o sus interlocutores. En este sentido, la PNL (Programación Neurolingüística), es una herramienta que le permitirá al entrevistador, dar una lectura diferente de todos aquellos mensajes que reciba de su entrevistado.

### **1.3.1 Proceso de la Comunicación.**

Todo proceso de comunicación cuenta con elementos diferenciados, los cuales pueden graficarse en el siguiente esquema:

**Gráfico No. 1: Proceso de la Comunicación**

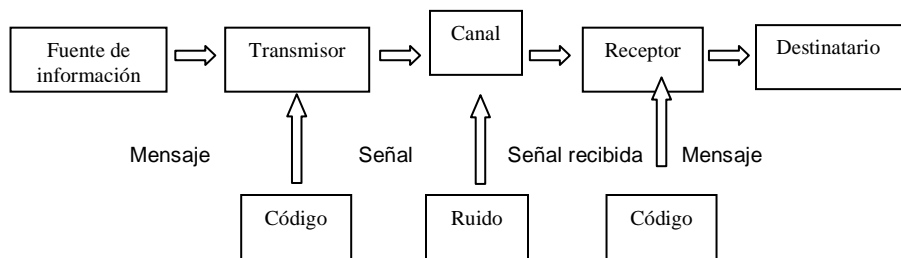


Gráfico tomado de:

Baylon, Christian y Mignot, Xavier. **La Comunicación**. Madrid-España. Editorial Cátedra. 1994. Pág. 47.

Elaborado por: Juan Ávila

Al establecer la comunicación como un proceso, se hace referencia a las diferentes fases a la que ésta se somete cuando pasa del estado inicial al estado final a lo largo del proceso comunicativo (tomar en cuenta el proceso que se da en una entrevista periodística). Las personas serán emisoras (productores de mensajes) o receptoras (perceptoras de mensajes) que interactúan y están sujetas a una influencia recíproca, lo cual hace del proceso una dinámica constante, debido a que implica un intercambio de información, como es en la relación de entrevistador – entrevistado.

### **1.3.2 Características de la Comunicación.**

Es importante mencionar las características de la comunicación para tener una mejor idea de la importancia que tiene la PNL en la entrevista periodística:

1. Es un proceso: conformado de la serie de fases de un fenómeno en un constante desarrollo, nace con el hombre y se prolonga a través de su vida.
2. Es inevitable y continua, lo cual implica la generación de mensajes interpersonales e intrapersonales.
3. Es irreversible; es decir, que lo comunicado no puede borrarse e ignorarse. Después de que alguien emite un mensaje, lo puede negar; sin embargo, al tratar de justificarlo, lo que proporciona es una nueva información al receptor, con lo cual, éste puede o no cambiar de opinión.
4. En toda comunicación interpersonal lo fundamental es lograr mayor información. En ciertas situaciones, lo importante no es el contenido del mensaje, sino mantener abiertos los canales de la comunicación.

5. Existen dos niveles de comunicación: uno verbal, en el que se expresa un mensaje por medio de palabras y oraciones y otro no verbal, que se refiere a expresiones faciales, a la inflexión o intensidad de la voz que indican cómo interpretar las palabras que se escuchan.

## **1.4 Técnica de la entrevista periodística.**

En la entrevista periodística existen varios factores que pueden determinar el éxito o fracaso de ésta. Por mencionar algunos que podrían llevar al fracaso: falta de preparación por parte del entrevistador, falla en los equipos de grabación, problemas logísticos, etc.

Por lo expuesto, es importante cuidar diferentes aspectos, los cuales deberán ser tomados en cuenta en la producción del programa La Caja de Pandora:

### **1.4.1 Locación**

Es el lugar en el cual se realiza la entrevista. Al pactarse ésta, se acuerda un sitio de encuentro, el cual deseablemente tiene que poseer las condiciones para que la conversación fluya con la mayor normalidad. Usualmente, se utiliza un estudio de grabación; sin embargo, podría ser enriquecedor buscar otro tipo de locaciones. Cualquier elemento que pudiera distraer en la entrevista, alteraría la concentración y obligaría a retomar una o más veces el diálogo.

### **1.4.2 Introducción.**

En la entrevista cara a cara, en el caso de las que se realizan en el programa de televisión La Caja de Pandora, debe generarse un clima favorable antes de abordar el tema específico, por lo cual es aconsejable inducir al entrevistado a comentarios acerca de generalidades extraídas de los antecedentes humanos que se obtuvieron de él, luego de pactar la entrevista.

### **1.4.3 Uso de la cámara de video.**

La cámara de video, es un apoyo tecnológico que otorga ciertas ventajas, como el no tomar apuntes y poner atención a los gestos corporales y al entorno. Adicionalmente, el tener un registro de declaraciones y/o testimonios del entrevistado.

En determinadas ocasiones, se comete el grave error de usar la cámara como una especie de arma y ubicarla muy cerca del entrevistado: el común de los humanos ajenos

a las comunicaciones siente un rechazo natural hacia todo lo que pueda comprometer su testimonio.

Por último, aunque parezca elemental, es importante que antes de iniciar la entrevista se revise el correcto funcionamiento de la cámara, mediante una breve prueba.

#### **1.4.4 El cuestionario.**

En el caso de ser necesario, el cuestionario debe confeccionarse con preguntas elaboradas en orden, con un interés progresivo y lo más explicativas posible, ello con la finalidad de que el entrevistado no se confunda.

#### **1.4.5 La descripción.**

Tal como se dijo al principio, la descripción es el recurso periodístico que otorga mayor credibilidad a la entrevista. Es la “fotografía” que el periodista o entrevistador hace del entrevistado y de su entorno. En el caso del programa La Caja de Pandora, este recurso se utiliza en los pequeños reportajes que se encuentran dentro de cada uno de los íconos que muestra la pantalla durante la entrevista.

Observar el lenguaje corporal del entrevistado beneficia mucho; sin embargo, no siempre se aprovecha la información que brinda el entrevistado.

Resulta eficaz que el entrevistador maneje el diálogo a partir de las reacciones no verbales del individuo. Los principales elementos, en este sentido, tienen que ver con la gestualidad facial (ojos, boca, cejas, entrecejo, pómulos), la postura, las manos y los elementos paralingüísticos. La decodificación de estos componentes indican la conformidad o no de los entrevistados, cuándo entrar en temas difíciles, polémicos o cuándo promover temas más joviales, agradables; permite identificar la concentración del personaje e incluso su sinceridad.

#### **1.4.6 Las preguntas.**

Las buenas respuestas, dependen de buenas preguntas. Si el entrevistador tiene al frente un personaje de fácil expresión, extrovertido e histriónico no requerirá de mucho esfuerzo para materializar una entrevista atractiva. Pero generalmente, el interrogado no siempre revela lo que considera que es íntimo; como consecuencia, el desenlace será pobre. Ese proceso hay que hacerlo con prudencia pero sin miedo, transmitiendo confianza al interlocutor.

El entrevistador debe estar atento a las respuestas, porque una de éstas puede contener un sentimiento, un dolor, un episodio o quizás una anécdota, circunstancia que puede ser determinante para el objetivo y/o nuevo rumbo de la conversación.

Un tono inapropiado de la pregunta puede ocasionar un rechazo en el interlocutor y éste se cierra. Nunca hay que perder de vista que no se trata de un interrogatorio policial sino de una conversación y como tal debe conducirse en la forma más coloquial posible.

#### **1.4.7 La contrapregunta.**

En varias oportunidades, por diferentes motivos, entre esos la falta de dominio del tema o por apegarse demasiado a un cuestionario, el entrevistador guarda silencio y se da por satisfecho con una respuesta que, evidentemente, no es convincente ni completa.

Ante esta situación, el entrevistado suele dar largas a su respuesta y una vez que la da, busca que al final el público olvide la esencia de lo que le fue preguntado. Algunos llaman a este recurso “la técnica del rodeo”. En ese caso es ineludible la inmediata contrapregunta, esto es, la réplica.

Los entrevistados, para eludir cualquier tipo de responsabilidad con su respuesta, optan por hablar lo menos posible, con la consiguiente insatisfacción del público, de tal modo que si no surge en forma automática la contrapregunta, quien queda mal es el entrevistador.

En este punto, se debe mencionar que con la PNL, el entrevistador tiene la posibilidad de observar o “calibrar” a su entrevistado y una vez que haya encontrado ciertos elementos (no visibles para quienes no manejan PNL), podrá canalizar de mejor manera la contrapregunta.

Por eso es importante, que el entrevistador revise los videos previos que realizó a su entrevistado, con la finalidad de estar atento cuando se realice la entrevista en el estudio de grabación y poder plantear las contrapreguntas que sean necesarias.

#### **1.4.8 Los silencios.**

En las entrevistas, se debe manejar los silencios, ya que existe una tendencia de interrumpir al entrevistado en el clímax de una respuesta. Hay que dejarlo que responda sin límites, pero siempre y cuando sus expresiones den cumplimiento a las expectativas de la consulta realizada por el entrevistador; sin embargo, también hay que tomar en

cuenta el tiempo en un programa de televisión, por lo que, se debe manejar con cautela el tema de las respuestas largas.

No se puede olvidar que existe un silencio que puede ser “el esperado” para el objetivo de la entrevista. Pues a partir de ese silencio (cuando el entrevistado enmudece), por ningún motivo debe preguntársele ¿qué le pasa? Hay que respetar ese momento o segundos de quietud por parte del entrevistado, porque con certeza, el entrevistador tocó su alma, un recuerdo, un sentimiento o un pasaje trascendente de su vida personal y/o laboral. Con toda seguridad, al reanudar la conversación, el entrevistado evocará espontáneamente dicha situación, la que tiene que ser aprovechada por el entrevistador.

En este sentido, todo tipo de reacción que pudiera tener el entrevistado, son elementos importantes en el programa de televisión La Caja de Pandora, pues los televidentes inmediatamente podrán ser enganchados por aquella reacción del entrevistado, aquella sonrisa o aquel llanto, de quien nunca se la había visto en una situación similar.

#### **1.4.9 Las respuestas evasivas.**

Actualmente, son cada vez más los individuos insertos en el poder que cuentan con buenos asesores en comunicación. Han aprendido a dar respuestas sutiles y han ganado en perspicacia, por lo cual en esos niveles las entrevistas son como plantear tácticamente una partida de ajedrez.

En el caso de la televisión, la táctica de la evasiva es descubierta de inmediato por el público, no así en prensa escrita.

#### **1.4.10 El cierre de la entrevista.**

En toda entrevista, sobre todo en las que existe un público televidente, el entrevistador debe finalizarla con gentileza y agradecer a su entrevistado por su tiempo y si ha sido óptima su buena disposición hay que hacérselo saber, explicándole que no todas las experiencias de esta naturaleza tienen a protagonistas con las características suyas. Así se dejará abierta la puerta para una segunda oportunidad.

En definitiva, se podría decir que entrevistar es un reto que debe asumir el periodista; pues de sus habilidades, sagacidad y formación cultural, dependen los resultados de un ejercicio que permite al público conocer informaciones, opiniones y testimonios sobre un acontecimiento o una personalidad. Entrevistar requiere de un talento por parte del entrevistador para el diálogo, la introspección, para satisfacer las

necesidades de un público mediante las respuestas de un personaje o cualquier otra fuente de información.

## **CAPÍTULO 2: LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL).**

### **2.1 Introducción.**

Antes de explicar lo que es la Programación Neurolingüística, es importante revisar su origen, pero no aquel que hace referencia a los años setenta y que tiene como creadores a Richard Bandler y John Grinder; sino a aquel en el que Paul Wastlawick y Gregory Bateson realizaron investigaciones de la comunicación humana. Pues es en ese momento, donde se inicia el camino para que en la década de los años setenta, pueda nacer lo que hoy se conoce como Programación Neurolingüística.

Desde la cibernética, la comunicación adquiere, para Gregory Bateson, un mayor valor como instrumento para acceder, aprehender e intervenir la realidad; para él, mente y cuerpo pueden ser comparables a software y hardware, de manera que los procesos, estados y patologías mentales pueden ser analizados desde una observación concienzuda del cuerpo.<sup>13</sup>

El mundo del periodismo ha cambiado significativamente en los últimos años. Las nuevas realidades en cuanto a las tecnologías de la comunicación, junto con las relaciones interpersonales, que están siendo suplantadas por el internet o celulares, están influyendo fuertemente en la comunicación humana y en la forma en que ésta debe manejarse en una entrevista periodística.

Todo esto genera un desafío como personas. En este contexto, no bastan los conocimientos; son decisivas las habilidades de relación interpersonal: saber escuchar al interlocutor, interpretar lo que dice o lo que no, comunicar e influir, o en definitiva, generar y sostener una comunicación efectiva con la persona que está siendo entrevistada.

En este capítulo, se procurará dar a conocer una herramienta efectiva en la comunicación humana, para que se la pueda utilizar en el ámbito periodístico, en general y en la entrevista de personalidad para televisión, en particular.

Para poder cumplir con este objetivo, se enfocará en las enseñanzas de la Programación Neurolingüística (PNL). Cabe mencionar que, las herramientas que brinda

---

<sup>13</sup> En línea. 10 de mayo de 2006. <[http://es.wikipedia.org/wiki/Gregory\\_Bateson](http://es.wikipedia.org/wiki/Gregory_Bateson)>

esta disciplina son amplias, por lo que, se procurará desarrollar las que tienen aplicación directa en la entrevista de personalidad para televisión.

Uno de los pilares de la PNL es que no se puede cambiar a los demás, solo podemos cambiarnos a nosotros mismos. Con esta premisa, este capítulo se concentrará en decir que primero debemos conocernos a nosotros mismos y cómo esto influye en nuestras relaciones con otras personas. Seguramente, puede sonar a muletilla; sin embargo, es algo de lo que se debe preocupar una persona que desea aprender a utilizar la PNL (y ni qué decir del periodista que desea aplicar esta herramienta en la entrevista de personalidad). Por tal motivo, es necesario preguntarse si es conveniente o no cambiar algunos aspectos de nuestra forma de pensar y obrar. A partir de esto, después se podrá aplicar conceptos que permitirán interpretar a las personas que nos rodean y se podrán ver aplicaciones prácticas que integran los conceptos presentados para mejorar la forma en que nos comunicamos e influimos sobre otras personas o sobre un entrevistado.

Existen varias teorías que se han preocupado por profundizar en uno u otro elemento del proceso de la comunicación. Basta con mencionar teorías como la Crítica, el modelo formal de Shannon, el Estructuralismo, el modelo de Lasswell, el modelo de Schramm, el modelo de Jakobson, el modelo de Maletzke, entre otras teorías que se podrían continuar mencionando, pero que básicamente nacieron en un momento histórico determinado y centraban su atención en ciertos elementos del proceso de comunicación: emisor, mensaje, receptor, canal, ruido, etc.

Precisamente, cada modelo se preocupó por poner énfasis en determinados elementos o aspectos de la comunicación. Vale la pena recordar el famoso quién dice qué, en qué canal y a quién, con qué efectos (modelo de Lasswell). También aquel modelo de Jakobson relacionado con las funciones del lenguaje y por los elementos que manifestaba como destinatario, contexto, mensaje, contacto, código y destinatario; en cuanto a las funciones del lenguaje: referencial, emotiva, conativa, fática, metalingüística, poética.

Seguramente, se podría mencionar un sin número de modelos y sus características u objetos de estudio; sin embargo, se ha mencionado los dos modelos de comunicación (el de Lasswell y el de Jakobson) que siempre han generado una serie de inquietudes.

Por lo mencionado, es preferible desarrollar el tema de la PNL con un enfoque práctico. La idea es que se pueda reflexionar sobre los conceptos y aplicarlos a partir de ese momento. Se han omitido los conceptos y desarrollos teóricos que resultan un tanto

complicados y en determinados casos, se ha dejado de lado los tecnicismos, con la expresa intención de demostrar la gran coherencia y sentido común de los descubrimientos de la PNL y el hecho de que no se requiere de lenguaje difícil, ni conocimientos previos para comprenderlos. La idea es poder proporcionar una herramienta comunicativa, a las personas que realizan entrevistas periodísticas.

La PNL estudia la comunicación entre las personas, no solo como un simple intercambio de información, sino como una forma de influencia. Básicamente, la PNL toma en cuenta tres aspectos de la comunicación: los estados internos de las personas (Programación), los procesos internos (Neuro), y el mensaje (Lingüística); sin embargo, al hacer referencia de lo lingüístico (verbal), también se enfoca en lo no lingüístico (no verbal).

De este modo, el presente capítulo de la disertación, está estructurado sobre los tres aspectos que se ha mencionado de la comunicación, iniciando por: 1) los procesos internos, luego el 2) mensaje y por último, 3) los estados internos. Para darle agilidad a los diferentes conceptos que se traten, se hará uso de ciertas preguntas, luego se desarrollarán los conceptos y finalmente se presentarán ejercicios de aplicación (se encuentran en letra cursiva).

## **2.2 Historia de la PNL.**

La PNL (Programación Neurolingüística), es una disciplina que surgió en los años setenta, cuando dos investigadores, el matemático Richard Bandler y el lingüista John Grinder, comenzaron a estudiar las creencias, patrones de pensamiento y conductas que tenían en común las personas que se destacaban como comunicadores o líderes, en cuanto a su capacidad de transmitir un mensaje e influir en las personas. Es importante mencionar que existen antecedentes de la PNL en teóricos de la comunicación, de la Escuela de Palo Alto, como Gregory Bateson y Paul Watzlawick.

La PNL estudia la comunicación entre las personas, entendida como una forma de influencia. Pero va mucho más allá, al reconocer que el efecto del mensaje no depende solo del mensaje en sí, sino de factores tales como los estados internos del emisor y del receptor (esto incluye estado de ánimo, creencias, valores de cada persona) y la manera en que cada uno asimila y procesa la información que recibe.

La PNL tuvo sus inicios en Estados Unidos a mediados de la década de 1970 con el trabajo del profesor de lingüística John Grinder y del psicólogo Richard Bandler, quienes

comenzaron estudiando a comunicadores excelentes y construyeron, a partir de ellos, modelos de habilidades de comunicación. Esos métodos podían ser entonces enseñados a otras personas para que obtuvieran resultados similares.<sup>14</sup>

La denominación de la Programación Neurolingüística, resume los objetos básicos de su estudio:

- **Programación:** son los estados internos, las creencias y valores de cada persona, cuál es su “modelo del mundo” y los pasos que toma para intentar obtener determinados resultados. La PNL asume que en cierta medida, cada persona puede modificar su programación, no sin esfuerzo.
- **Neuro:** la manera en que cada persona procesa la información, al privilegiar algunos sentidos sobre otros, o ciertos tipos de información sobre otros; los filtros que aplica, cuál es su manera de “entender el mundo”, o dicho de otro modo, de traducir sus vivencias en procesos mentales.
- **Lingüística:** la manera en que la persona se expresa, las palabras que utiliza, el significado que tienen para él o ella, cómo influyen en otras personas y en el que las dice. En esto, la PNL reconoce que la comunicación verbal es apenas una pequeña parte de la comunicación.

## 2.3 Los procesos internos.

### 2.3.1 ¿Cómo procesamos la información?

A continuación se realizarán ejemplos de preguntas a un entrevistado. Para este ejercicio, se hará una entrevista ficticia al técnico de fútbol Hernán Darío Gómez (“El Bolillo”):

- *Piense en el partido de las eliminatorias del año 2002 en que la selección de fútbol de Ecuador jugó contra la de Uruguay. ¿Qué es lo que le viene a la mente? ¿Una imagen de algún jugador? ¿El sonido del grito de gol de los aficionados cuando Kaviedes hizo el gol de la clasificación? ¿O las sensaciones que le provocan recordar las posibilidades de gol que tuvo Uruguay?*

---

<sup>14</sup> Joseph O’Connor y Andrea Lages. *Coaching con PNL*. Barcelona, Ediciones Urano, 2005. Pág.15.

Al realizar estas preguntas, se trata de llamar la atención sobre las diferencias en la manera en que las personas perciben las situaciones reales o imaginadas y cómo las procesan internamente.

Cada persona percibe y piensa de distinta manera. Eso es algo que se aprende en el transcurso de la vida. En este sentido, se podría decir que la PNL ha identificado algunos “procesos mentales” básicos. Si se logra identificar cómo procesan internamente el mensaje que les llega a las personas y cómo esto afecta sus acciones, se estará en la capacidad de ser más flexibles en determinadas situaciones. Este es un primer paso, para que cada persona pueda conocerse a sí misma. Si a esto se le suma la capacidad de identificar cómo piensa la gente que nos rodea y obrar en consecuencia, se podrá lograr una mejor comunicación con ellos. De ahí que, en una entrevista de personalidad para televisión, se podría utilizar una herramienta de comunicación, como la PNL.

En lo expuesto, hay una especie de regla no escrita: lo que las personas hacen es resultado directo de lo que piensan. O en otros términos, “la primera creación es mental”; es decir, antes de que las personas hagan algo, primero lo crean en su mente. Sus pensamientos se filtran en todo lo que hacen y comunican a los demás lo que quieren, creen y son, con más fuerza de lo que el resto pueda imaginar.

## **2.4 Canales sensoriales.**

A cada instante, los sentidos de las personas son bombardeados con un cúmulo de información. De manera consciente o inconsciente, seleccionan una parte de esos estímulos y la interpretan según sus criterios personales, influidos entre otras cosas, por sus creencias, valores y experiencias pasadas.

Para comprender cómo piensan, el primer paso es reconocer cuál es el canal sensorial que privilegian sobre el resto. Lo que llama la atención en esto, es que no sólo moldea cómo perciben una vivencia, sino cómo representan una idea, imaginan una situación, o reviven un suceso pasado; es decir, tienen el mismo canal sensorial preferido tanto para los sucesos reales, como para los imaginados o recordados.

Los elementos básicos que forman los patrones de la conducta humana son los sistemas preceptuales, a través de los cuales los miembros de la especie funcionan en su entorno: visual (vista), auditivo (oído), Kinésico (sensaciones corporales) y olfato/gusto (olores y sabores).

El modelo de la Programación Neuro-Lingüística presupone que todas las distinciones que como seres humanos somos capaces de hacer, concernientes a nuestro entorno (interno y externo) y a nuestra conducta, pueden ser representadas en términos de estos sistemas. Estas clases preceptuales constituyen los parámetros estructurales del conocimiento humano.<sup>15</sup>

Las investigaciones señalan que la mayor parte de la gente privilegia uno de estos tres canales:

- **Visual:** pensar con imágenes. Las ideas, los recuerdos y la imaginación se representan con imágenes mentales.
- **Auditivo:** pensar con sonidos. Se recuerdan o imaginan voces, sonidos, ruidos.
- **Kinésico:** pensar con sentimientos internos o sensaciones físicas (tacto, gusto, olfato).

Esto no quiere decir que la persona utilice exclusivamente su canal preferido, sino que utiliza un canal en mayor medida que los otros.

Continuando con el ejercicio ficticio de las preguntas al entrevistado:

- *Recuerde un suceso reciente en su vida. ¿Qué es lo primero que le viene a la mente? ¿Una imagen, los sonidos, o las sensaciones?*

No es exageración si se afirma que el canal sensorial preferido de las personas es uno de los factores clave de su forma de pensar y por lo tanto, de obrar. Para evidenciar lo dicho, es necesario revisar cómo se manifiesta esto en diferentes comentarios que realizan las personas:

- “No lo veo nada claro”
- “Esto me suena bien”
- “Este asunto me huele mal”

Al revisar este tipo de comentarios, que se dan en diferentes situaciones, ¿no parece lógico pensar que alguien visual buscará una solución que se vea bien? ¿una persona auditiva buscará una solución que se oiga bien? y ¿una kinestésica, una solución que se sienta bien?

Ciertas investigaciones han mostrado que respuestas corporales, aparentemente involuntarias como los movimientos de los ojos, están relacionadas con el canal sensorial que la persona se encuentra utilizando en un momento determinado. Adicionalmente,

---

<sup>15</sup> John Grinder, Richard Bandler y otros. *Programación Neuro-Lingüística Vol. 1*. México, Editorial Khaos, 2003. Pág.42.

estos movimientos también indican si la persona está recordando (pasado) o imaginando (futuro) estas sensaciones.

Para tener una referencia de lo expuesto, en la siguiente tabla, se pondrá a manera de resumen, lo que se descubrió en las investigaciones acerca de los movimientos oculares (lo que se conoce en el lenguaje de la PNL como acceso visual).

### 2.4.1 Accesos Visuales.

Indicaciones aportadas por el movimiento de los ojos, desde el punto de vista del observador:

**Gráfico No. 2: Movimiento de los ojos**

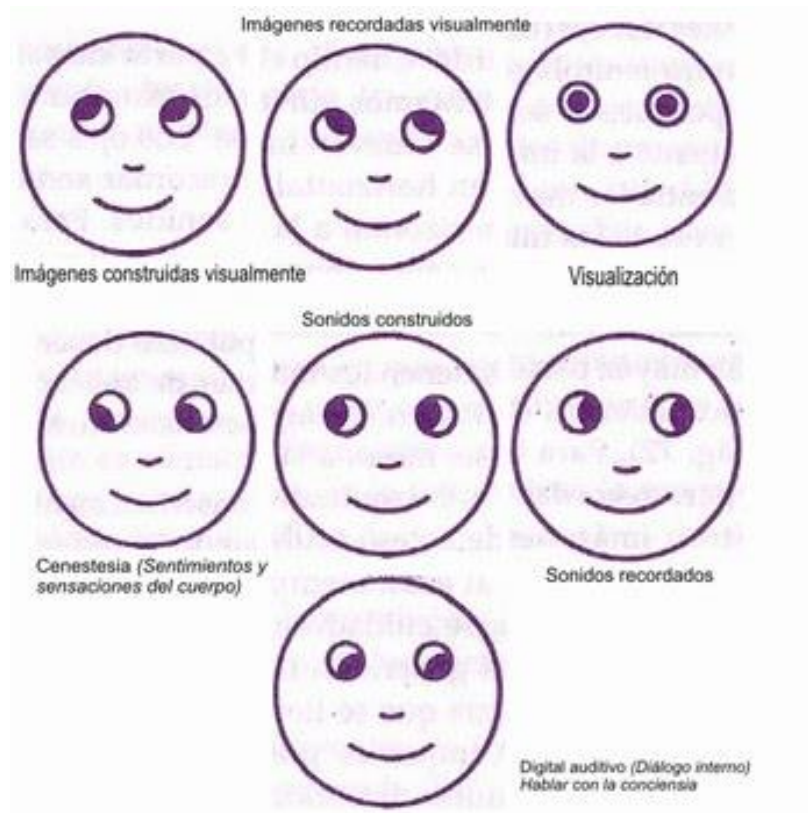


Gráfico tomado de:

O'Connor, Joseph y Seymour, Jhon. **PNL para Formadores**. Barcelona. Editorial Urano. 1996. Pág. 54.

Elaborado por: Juan Ávila

**Tabla No. 1: Movimientos oculares**

Arriba y a la izquierda (Imágenes imaginadas) Canal sensorial Visual	Arriba y a la derecha (Imágenes recordadas) Canal sensorial Visual
Centrados (Imágenes recordadas o imaginadas) Canal sensorial Visual	A media altura, a la izquierda o a la derecha (Sonidos recordados o imaginados) Canal sensorial Auditivo
Abajo y a la izquierda (Sensaciones o emociones recordadas o imaginadas) Canal sensorial kinésico	Abajo y a la derecha (Sonidos: diálogo interior) Canal sensorial Auditivo

Tabla para explicar Gráfico N. 2

Elaborado por: Juan Ávila

Luego de realizar la tabla de los movimientos oculares, se podrían revisar y analizar los videos de las entrevistas realizadas en el programa La Caja de Pandora y evidenciar ciertos aspectos, que antes no se había tomado en cuenta que tienen que ver con los movimientos oculares del entrevistado. Seguramente se encontrarán las siguientes situaciones:

- Cuando habla sobre algo que ya sucedió (pasado)
- Cuando habla sobre algo que está planificando, o que imagina que va a suceder (futuro)

#### **2.4.2 Matices sensoriales.**

En cada canal sensorial existen diferentes características o matices, a las que cada persona puede dar más o menos importancia. Esto se manifestará en la manera que percibe, recuerda o imagina una vivencia.

Retomando el ejercicio ficticio del entrevistado al recordar el partido de las eliminatorias del año 2002 en que la selección de fútbol de Ecuador jugó contra la de Uruguay:

Según su canal sensorial preferido, reflexione sobre las siguientes preguntas:

*Canal visual: ¿la imagen es nítida o difusa? ¿opaca o brillante? ¿cercana o lejana? ¿a todo color o en blanco y negro? ¿es una sucesión de fotografías congeladas o es una película? ¿es rápida o lenta? ¿usted la contempla como si la viera con sus propios ojos o se ve a sí mismo a través de los ojos de otra persona?*

Canal auditivo: ¿qué es lo que usted oye más? ¿voces o sonidos? El volumen ¿es bajo o es alto? El sonido ¿es rápido o lento? ¿es agudo o grave? ¿dónde está la fuente? ¿cerca o lejos? ¿es un sonido continuo o intermitente?

Canal kinésico: ¿cuál es la sensación que usted siente? ¿presión? Si es así, ¿dónde la siente? ¿está localizada o es general? ¿siente que lo empujan? Si es temperatura, olor o sabor ¿qué es lo que siente? ¿es fuerte o débil? ¿es una sensación persistente? ¿intermitente? ¿ondulante? Si tiene ritmo ¿es rápida o lenta? ¿dónde se localiza la sensación en su cuerpo?

Como se puede apreciar, estos matices sensoriales, son conocidos como submodalidades en el ámbito de la PNL: “Submodalidades: Las cualidades de las imágenes, los sonidos y las sensaciones mentales; por ejemplo, las imágenes pueden ser grandes o pequeñas, en movimiento o fijas, en color o en blanco y negro”.<sup>16</sup>

En este punto, vale la pena mencionar la entrevista de personalidad en televisión; pues en muchas ocasiones, el entrevistador no solo maneja un banco de preguntas, sino que también tiene un banco de posibles respuestas de su entrevistado. De tal manera, que se adelanta ante una posible respuesta, con la finalidad de hacer una nueva pregunta, hasta conseguir una respuesta determinada de su entrevistado. Básicamente, es un proceso de visualización de una entrevista.

En el ámbito de la PNL, sucede lo mismo: existe visualización de determinadas situaciones; aunque conviene aclarar que en este contexto el término visualización debe interpretarse en sentido amplio. Se refiere a la capacidad de recordar o imaginar en nuestra mente, las sensaciones y sus matices más relevantes para nosotros, ya sean visuales, auditivas o kinésicas.

Por lo tanto, así como en una entrevista de personalidad para televisión, el entrevistador “visualiza” la entrevista como tal, haciendo posibles preguntas o respuestas de su entrevistado, de igual forma, el entrevistador podría “visualizar” posibles reacciones de su entrevistado.

¿Para qué sirve esto? Las personas que logran visualizarse (u oírse, o sentirse) en la situación que desean lograr, tienen más posibilidades de conseguir su objetivo (ya sea una respuesta o reacción concreta). Como se había mencionado antes, “la primera creación es mental”. La capacidad de reflexionar sobre estas cuestiones y experimentar reviviendo una determinada situación, exaltando algunas percepciones y cambiando

---

<sup>16</sup> Joseph O'Connor y John Seymour. *PNL para formadores*. Barcelona, Editorial Urano, cuarta edición, 1996. Pág.360.

otras, debería permitir identificar qué características son importantes para las personas. Por ejemplo, si son eminentemente visuales, cuáles son las características o submodalidades (término que se utiliza en la PNL) visuales a las que prestan más atención: ¿brillo?, ¿nitidez?, ¿movimiento de la imagen?

Por lo tanto, las personas (entrevistador o entrevistado) que puedan manejar sus emociones y experiencias decidiendo a qué le van a prestar atención en una determinada situación, dispondrán de una gama mucho más amplia de opciones.

Después de mucha práctica, se puede aplicar estos conceptos para influir en la naturaleza de los recuerdos, cambiarlos y almacenarlos de manera que las personas sientan lo que quieran sentir. Siempre que una persona cambia su manera de pensar con respecto a algo, se está reprogramando de esta manera. La PNL no ha hecho más que investigar cómo lo hacen y ponerlo de manifiesto. Esta herramienta de comunicación, permite que la persona elija el estado que desea, en vez de que el estado elija a la persona. En definitiva, la persona es lo que piensa que es.

Es importante tener en cuenta que cada sistema de representación tiene diferentes submodalidades. El sistema de representación visual comprende submodalidades como, por ejemplo, el color o la luminosidad. Cada submodalidad puede tener a su vez muchas expresiones distintas: éstas son los símbolos de los que se componen los programas del cerebro.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Aljoscha A. Schwarz y Ronald P. Schweppe. *Guía fácil de PNL*. Barcelona, Ediciones Robinbook, 2001. Págs. 13, 15 y 16.

**Tabla No. 2: Sistemas de representación y submodalidades**

<b>Sistemas de representación y submodalidades</b>		
<b>Sistema de representación</b>	<b>Submodalidad</b>	<b>Expresiones</b>
Visual	Color	Blanco y negro, color, multicolor
	Tamaño	Grande, pequeño
	Distancia	Cerca, Lejos
	Luminosidad	Luminoso, oscuro
	Forma	Redondo, cuadrado, irregular
	Movimiento	Imagen fija, película, rápido, lento
	Estructura	Brillante, mate
	Posición	Derecha, izquierda, centro
	Dimensión	Bidimensional (plano), tridimensional (espacial)
<b>Sistema de representación</b>	<b>Submodalidad</b>	<b>Ejemplos</b>
Auditivo	Altura de tono	Grave, agudo
	Calidad de tono	Apagado, brillante, estridente, amenazante, nasal
	Volumen	Alto, bajo
	Melodía	Melodioso, sin melodía, monótono, armónico
	Tiempo	Rápido, lento
	Ritmo	Regular, irregular, activador, adormecedor
	Posición	Derecha, izquierda, cerca, lejos
<b>Sistema de representación</b>	<b>Submodalidad</b>	<b>Ejemplos</b>
Cinestético	Calidad	Relajante, tenso, áspero, liso, ahogado, punzante, apretado, picor, húmedo, seco, duro, blando
	Intensidad	Fuerte, suave
	Temperatura	Caliente, tórrido, frío, helado
	Posición	Cabeza, estómago, pecho
	Movimiento	Lento, rápido, continuado, entrecortado, vibrante
Gustativo	Calidad	Dulce, ácido, salado, agrio, picante, amargo, aceitoso
	Intensidad	Fuerte, suave
Olfativo	Calidad	Oloroso, apestoso, ahumado, terroso
	Intensidad	Fuerte, suave

Tabla tomada de:

Aljoscha A. Schwarz y Ronald P. Schwebpe. **Guía fácil de PNL**. Barcelona. Ediciones Robinbook. 2001. Págs. 15 y 16.

Elaborado por: Juan Ávila

¿Qué sucede en el ámbito de la entrevista de personalidad para televisión? Se podría decir que una entrevista, se convierte en un punto de encuentro entre una persona (entrevistador) y otra (entrevistado). Este encuentro, constituye una situación límite de la

comunicación, por lo que, el entrevistador debe tener algunas herramientas que le permitan romper ese límite y manejar una comunicación más fluida.

En relación al punto de encuentro, al contacto con “el otro”, Alex Mucchielli, manifiesta:

Para el hombre, como para el animal, el contacto con cualquier tipo de objeto en su “espacio vital” provoca una reacción neuropsicológica global, que se conoce como reacción de alarma o de alerta. El organismo pone en movimiento diferentes procesos neuropsicológicos, como reforzar el tono muscular, acentuar las descargas reticulares, modificar las ondas cerebrales... Los exteroceptores (es decir, los órganos de los sentidos), sometidos a tensión por las descargas nerviosas del cerebro, se movilizan para definir el objeto que se aproxima. El hombre define ese “algo-que-se-aproxima” principalmente por la vista (los animales disponen sobre todo de oído y olfato)<sup>18</sup>.

Con esta cita, básicamente se trata de evidenciar que, el ser humano cambia su actitud o comportamiento, cuando tiene contacto con otra persona. Por ello, el contexto en el que se de este encuentro, determinará su comportamiento. De ahí que, al pensar en una entrevista de personalidad para televisión, entran en juego algunos elementos que pueden influenciar este comportamiento (el estudio de televisión, las cámaras, las luces, etc.)

Por lo mencionado, el entrevistador debe manejar otro tipo de recursos, que le permita dar una lectura diferente de su entrevistado; es decir, debe utilizar alguna herramienta comunicacional que le permita descodificar códigos no lingüísticos (tono de voz, respiración, movimientos oculares, faciales, etc.)

### **2.4.3 Procesos mentales.**

En este punto, hay que mencionar que todos los seres humanos tienen procesos mentales diferentes, por lo que, hay que saber cómo piensan o qué sucede en los procesos mentales. ¿Para qué? Al descubrir cómo funciona el cerebro, en determinadas situaciones, se estará un paso adelante en un contexto como el de la entrevista de personalidad.

---

<sup>18</sup> Alex Mucchielli. *Psicología de la comunicación*. Barcelona, Editorial Paidós, 1998. Págs. 171 y 172.

¿Qué sucede dentro de la mente de las personas una vez que han percibido el mundo o, han recordado algo, o han imaginado una situación a través de su canal sensorial preferido y poniendo atención a los matices que consideran más relevantes?

Sin lugar a dudas, inicia otra etapa en el procesamiento de la información que las personas reciben o que entregan. En PNL, se conoce a esta etapa como filtros o metaprogramas.

*Metaprogramas:* Filtros habituales y sistemáticos que ponemos en nuestra experiencia, típicamente inconscientes. Por ejemplo, estar motivado para moverse hacia las recompensas antes que para alejarse de las consecuencias desagradables. La toma de conciencia de estas pautas puede volver la formación más fácil y más eficaz.<sup>19</sup>

Es decir, procesos mediante los cuales las personas seleccionan alguna información pero ignoran otra y luego, interpretan la información seleccionada.

Más adelante, se mencionarán los principales “filtros” descubiertos por la PNL. Se trata de patrones mentales generales, que están presentes en todas las personas, que varían con el tiempo y según el contexto. Son parte de los factores que hacen a cada persona un ser humano diferente.

A los filtros, también se los conoce como metaprogramas de tratamiento de información porque están relacionados con aquello que la persona presta más interés en una situación.

#### **2.4.4 Actividad/Persona/Objeto/Lugar/Tiempo.**

Retomando el ejercicio ficticio, de la primera vez en que la selección de fútbol ecuatoriana consiguió por primera vez la clasificación a un mundial, al entrevistado (Hernán Darío Gómez) se le preguntará lo siguiente:

*Rememore esa vivencia y trate de determinar cuál de los siguientes elementos tiene más fuerza en el recuerdo:*

*Actividad: lo que hizo usted y cada una de las personas presentes*

*Persona: las personas presentes y sus sentimientos hacia ellas*

*Objeto: los objetos, por ejemplo el balón con el que se jugó el partido, recuerda la comida, los reconocimientos (regalos) que le hicieron, cómo lucía el estadio*

---

<sup>19</sup> Joseph O'Connor y John Seymour. *PNL para formadores*. Barcelona, Editorial Urano, cuarta edición, 1996. Pág. 356.

Lugar: el estadio, dónde se situaron cada una de las personas durante el acontecimiento (cancha, camerinos, hotel, etc.)

Tiempo: la hora y fecha del partido

En este filtro se puede observar aquello que es más importante para la persona, en la mayoría de los casos. En este ejercicio si se logra identificar este aspecto, se podrá evidenciar que el entrevistado está relacionado con sus creencias y su forma de ver el mundo. De esta manera se podrá acercarse a los objetivos y creencias del entrevistado.

*Creencias:* Generalizaciones que hacemos acerca de los demás, del mundo y de nosotros mismos, que se convierten en nuestros principios operativos. Actuamos como si fuesen ciertas y se convierten en ciertas para nosotros.<sup>20</sup>

También existen metaprogramas de comportamiento porque identifican las diferentes maneras en que las personas afrontan determinadas situaciones.

Es importante tomar en cuenta los diferentes filtros o metaprogramas que maneja la PNL, pues al estar en una entrevista, el entrevistador debe observar diferentes detalles en su entrevistado.

#### **2.4.5 Asociado/Disociado.**

En el ejercicio ficticio de la clasificación de la selección de fútbol ecuatoriana al mundial del año 2002, se le pedirá al entrevistado lo siguiente:

*En el partido contra Uruguay, ¿usted se recuerda (se ve, oye, o siente) dentro de usted mismo o se ve, oye o siente desde fuera, como si fuera un tercero que presenciara la vivencia de ese partido?*

La experiencia de estar en su cuerpo se conoce como experiencia asociada y la de estar fuera, disociada.

Quienes tengan un patrón “asociado”, por lo general, son más emocionales y quienes piensan en modo “disociado”, se los cataloga como fríos o distantes. En cuanto a este tipo de patrones, no existe uno que sea mejor que otro, todo dependerá de la situación. Por lo que, en situaciones de estrés será conveniente pensar en modo “disociado” a fin de distanciarse de las emociones y ser más objetivo.

---

<sup>20</sup> Idem. Pág. 256.

#### **2.4.6 Acercamiento/Distanciamiento (también Buscar/Evitar).**

En cuanto al modo Acercamiento/Buscar, significa que la persona está pensando en lo que quiere obtener. Por el contrario, el patrón Distanciamiento/Evitar, significa que la persona piensa predominantemente en lo que no quiere.

En general, las personas que piensan con un patrón de Acercamiento/Buscar, tienen más posibilidades de lograr lo que se proponen. Por ejemplo, si una persona piensa en “no debo preocuparme”, está programando ese sentimiento en ella, con lo cual, seguramente terminará preocupándose. Por el contrario, si piensa “debo sentirme confiado” tendrá más posibilidades de sentirse así.

#### **2.4.7 Similitud/Desigualdad.**

Recordando el ejercicio ficticio, de la entrevista con el Bolillo Gómez, se le puede preguntar lo siguiente:

*Ante una situación nueva (como la clasificación al mundial del año 2006), ¿usted se concentra en las similitudes con una situación conocida, como las del mundial 2002?, ¿o por el contrario, pone el acento en las diferencias con lo que usted conoce?*

Este patrón se utiliza para clasificar o almacenar recuerdos, centrándose en la similitud o diferencia con algo conocido.

En ciertos casos, determinadas profesiones orientan a las personas a pensar de una manera, más que de otra. Por ejemplo, un contador está más predispuesto a encontrar diferencias en las cuentas que similitudes, lo mismo que un programador a encontrar errores en su código.

Evidentemente, el patrón de pensamiento más adecuado, depende de la situación. A veces, para presentar a la gente un cambio, es necesario mostrarles la similitud con lo que actualmente hacen. En otras situaciones, es necesario concentrarse en encontrar “lo que no encaja”.

¿Qué patrón utilizan las personas en mayor medida? ¿Similitud o diferencia?  
¿Recuerda alguna situación en que haya discutido un problema con otra persona que tenga un patrón opuesto? ¿Logró ponerse de acuerdo? ¿Fue fácil o difícil?

#### **2.4.8 Expansión/Concretización.**

En el ejercicio ficticio con el Bolillo Gómez, se le puede preguntar:

*Al pensar en el partido contra Uruguay, ¿usted se fija en el “todo” (alineaciones, planteamiento táctico), o por el contrario, se concentra en todos y cada uno de los*

*detalles; es decir, cómo lucen los rostros de los jugadores de Ecuador, los de Uruguay, los árbitros, etc.?*

La capacidad de poder ver “la imagen completa”, el “todo” a nivel macro habla de un patrón de pensamiento expansivo. Por el contrario, el hecho de concentrarse en los detalles corresponde a la forma de pensar concretizada.

Se mencionan estos enfoques, porque son causa frecuente de desacuerdo entre personas. El “expansivo”, no avanza más allá de los grandes lineamientos, y el “concreto”, se pierde en los detalles; a manera de ejemplo: el árbol no le deja ver el bosque. Para conseguir lo que se quiere, se debe encontrar el equilibrio entre los patrones mencionados, el cual, dependerá de la situación.

#### **2.4.9 Pasado/Presente/Futuro.**

En el ejercicio ficticio de la entrevista al Bolillo Gómez:

*¿Usted piensa más en lo que pasó, es decir en las dos clasificaciones con Ecuador a los mundiales de 2002 y 2006? ¿En lo que está ocurriendo en el presente, haber sido removido de la selección colombiana por el incidente con esa mujer? ¿O, por el contrario, vive planificando y pensando en el futuro y tal vez dirigir a un Club u otra selección de algún país?*

Una vez más, no hay alguno de estos patrones que sea mejor que otro. Lo que hay que tener en cuenta es que influyen directamente en la comunicación entre las personas. ¿Será fácil o difícil que dos personas, una centrada en el pasado y otra centrada en el futuro, discutan un problema? ¿Y si esas personas fueran el entrevistado y el entrevistador? Sería importante imaginar cómo se darían estos patrones en la entrevista de personalidad. Por ello, el entrevistador debe manejar, adecuadamente, determinados aspectos de la PNL, con la finalidad de sacar el mayor provecho a la entrevista.

#### **2.4.10 Interno/Externo.**

En la entrevista o ejercicio ficticio con el Bolillo Gómez:

*Para evaluar una situación como la que vivió recientemente Usted con la denuncia que hizo esa mujer por maltrato físico, ¿considera que usted depende en gran medida de lo que le dicen los demás, o confía antes que nada en su propia opinión?*

Las personas con un marco de referencia externo confían en fuentes externas para calificar la naturaleza de sus logros o fracasos. Estas fuentes externas pueden ser terceras personas o “medidas objetivas de éxito”, como indicadores o estadísticas.

Las personas con un marco de referencia interno utilizan sus sentimientos, voces e imágenes internas como evidencia de su éxito. Si se utiliza un marco de referencia externo, la satisfacción dependerá más de la gente que lo rodea y de las circunstancias, de su percepción de las circunstancias. Si la persona utiliza un marco de referencia interno, será más independiente de los factores externos.

Hasta el momento, se han examinado los propios procesos mentales. Una vez que las personas hayan incrementado su sensibilidad para con ellas mismas y se hayan conocido mejor, es tiempo de empezar a observar al entrevistado a la luz de estos conceptos. En cómo van a comunicarse con él (ella), cómo van a descifrar su lenguaje no verbal y cómo entender lo que dice. Puede sonar difícil; pero no lo es, hay que tomar en cuenta que “el cuerpo y la mente son uno solo”, la forma de pensar de cada uno se manifiesta en sus acciones.

## **2.5 Aplicación de la PNL.**

Si se va a realizar una entrevista periodística de personalidad, debe estar claro que cada persona tiene su “manera específica de convencerse”.

En primer lugar, la forma de exponer las preguntas deberá estar en sintonía con el canal sensorial preferido del interlocutor o entrevistado:

- Visual: convendrá hacer las preguntas mostrando gráficos, cuadros, documentos de respaldo.
- Auditivo: será mejor que escuche una explicación detallada de la pregunta.
- Kinésico: quizá necesite poner a prueba la pregunta, para averiguar cómo se “siente” en la práctica (por ejemplo pedirle al Bolillo Gómez, en el caso del ejercicio ficticio de entrevista, que repita el baile con el que salía antes de iniciar el partido)

En segundo lugar, se debe tener en cuenta los “filtros” de la otra persona, cómo procesa la información. ¿Qué es lo más importante para la persona? ¿A qué presta atención en primer lugar? De esta manera, antes de la entrevista, será importante definir algunas cosas, con la finalidad de resaltar lo que se quiere del personaje. A continuación un detalle de lo que se debe tomar en cuenta:

**Tabla No. 3: Aspectos a tomar en cuenta previo a una entrevista**

<b>Actividad</b>	¿Qué es lo que vamos a hacer con el entrevistado?
<b>Persona</b>	¿Quiénes lo van a hacer, sus roles en la situación propuesta?
<b>Objeto</b>	¿Qué objetos, herramientas se necesitan?
<b>Lugar</b>	¿En dónde vamos a hacer la entrevista o la actividad específica con el entrevistado?
<b>Tiempo</b>	¿Cuánto tiempo llevará? ¿Será más rápido o más lento que ahora?

Elaborado por: Juan Ávila

Todos estos detalles deberán analizarse para evaluar las posibles respuestas que pudiera dar el entrevistado.

Por eso el entrevistador deberá tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- ¿Necesitará “sentirse en el lugar” de quien va a ser entrevistado (asociado)? ¿O que se le explique desde el punto de vista de un tercero (disociado)?
- ¿Es conveniente exponerle las similitudes con lo que el entrevistado hace ahora? ¿O remarcarle las diferencias, lo “nuevo”?
- ¿Qué prefiere el entrevistado, recibir las preguntas desde un punto de vista general (expansión), o sumergirse en los detalles (concretización)?
- Al explicarle las mejoras que supone respecto a la situación actual, ¿es conveniente utilizar posibles opiniones de terceros o medidas de eficiencia (punto de vista externo)? ¿o posibles sensaciones y sentimientos internos del entrevistado (punto de vista interno)?

Con los elementos expuestos, solo hay que reemplazar estos elementos en el contexto de la entrevista de personalidad para la televisión como el programa La Caja de Pandora.

## **2.6 El mensaje.**

### ***2.6.1 ¿Cómo influye la forma de expresarnos en el entrevistado? ¿Y en nosotros mismos?***

Otro elemento importante de la comunicación, entre las personas y en una entrevista, es el mensaje. Si bien es importante lo que se dice, es mucho más importante la manera en que se dice. El contenido es importante, sin duda, pero la forma lo es más.

Las investigaciones de la PNL descubrieron que los comunicadores sobresalientes generaban un clima de confianza y entendimiento con su audiencia o público televidente, al hablarles en su “mismo idioma”. ¿Qué se quiere decir con esto? Básicamente que al dirigirse a una audiencia o un público televidente, en el caso del programa de televisión La Caja de Pandora, el entrevistador utiliza un lenguaje rico que acapara todos los canales sensoriales y cuando lo hace con una persona en particular, utiliza los términos que más se adaptan al canal sensorial preferido de su interlocutor. Pero hay algo más importante que salió a la luz en estas investigaciones: los comunicadores y líderes sobresalientes utilizan en gran medida el lenguaje corporal para compenetrarse con su audiencia y crear un clima de entendimiento y confianza.

De hecho, investigaciones realizadas por el psicólogo Albert Mehrabian muestran que solo una pequeña proporción de la comunicación se realiza a través del lenguaje verbal: sólo el 7%. Del resto, un 38% está relacionado con el tono y el ritmo de lo que se dice, y el restante 55% por el lenguaje corporal: los movimientos, gestos, y expresiones. Existen autores que manejan porcentajes diferentes; sin embargo, es evidente que la mayor cantidad porcentual de la comunicación, recae en el lenguaje corporal.<sup>21</sup>

## **2.7 El lenguaje.**

### ***2.7.1 Comunicación verbal.***

El lenguaje es la herramienta natural que tienen las personas para comunicarse. ¿Para qué se comunican? Más allá de informar o transmitir una idea, la mayor parte de las veces lo hacen con el objetivo de influir en otras personas, ya sea en sus ideas o en su comportamiento. Como tal, el lenguaje es un elemento clave para lograr lo que se quiere.

La PNL enseña que el lenguaje narra la historia de la vida de una persona y comunica al mundo, de una manera sutil, su manera de pensar, sus deseos y convicciones. Adicionalmente, el lenguaje no sólo influye sobre los demás; la forma en que las personas se expresan influye sobre ellas mismas, incrementando o disminuyendo sus posibilidades de elección, reforzando la imagen que tienen de sí mismas o construyendo una nueva.

---

<sup>21</sup> En línea. 10 de mayo de 2006. <[http://es.wikipedia.org/wiki/Comunicaci%C3%B3n\\_no\\_verbal](http://es.wikipedia.org/wiki/Comunicaci%C3%B3n_no_verbal)>

La forma en que utilizan el lenguaje es la clave para influir en sí mismas y en los demás. El lenguaje es fuente de poder. Cada frase que dicen tiene un significado profundo, independientemente de las palabras que se utilicen. El lingüista Noam Chomsky distinguía entre dos niveles lingüísticos:

- Estructura superficial: lo que usted le dice a otra gente o a usted mismo
- Estructura profunda: el significado más profundo de lo que usted dice, que contiene información que no se conoce o expresa a nivel consciente.

En otras palabras, una cosa es lo que “queremos decir” y otra es lo que nuestros interlocutores, inclusive nuestro propio inconsciente, interpretan a partir de lo que decimos.

## **2.8 Los “engaños del lenguaje”.**

En general, la gente utiliza un lenguaje impreciso que es la raíz de muchos de los problemas en el mundo del trabajo y la vida.

Las investigaciones de la PNL identificaron tres patrones básicos que conducen a la imprecisión en el lenguaje, y son fuente de problemas. Corresponden a procesos mentales presentes en todas las personas, que se manifiestan en su forma de expresarse. Al identificarlos y analizarlos se podrá evidenciar que esconden oportunidades de mejora, tanto en la relación con otras personas como en su propia capacidad de alcanzar sus objetivos personales.

Para liberar a las personas y a sus interlocutores de estas trampas del lenguaje, es necesario usar preguntas clarificadoras o de puntualización. Ante cada patrón de imprecisión en el lenguaje, existen preguntas clave que aclaran la mente y el mensaje que se intenta transmitir. En el proceso, ayudan a identificar sus propias restricciones y a levantar las barreras que les impiden cambiar. Sin embargo, se debe ser cuidadoso; su uso indiscriminado puede ser percibido como intimidante y agresivo. Es fundamental crear un clima de entendimiento y confianza y saber mantenerlo, percibiendo cuándo es adecuado preguntar y cuándo no.

### **2.8.1 Omisión.**

Cada vez que un entrevistado no define de manera clara el significado de algo que dice, estará omitiendo información clave, quizás con la esperanza de que el entrevistador interpretará correctamente lo que quiere decir. Esto es peligroso, ya que conduce tanto a malos entendidos como a la inacción. Para explicar la clasificación que existe dentro de

esta categoría (sujetos imprecisos y acciones imprecisas), se tomará como referencia el ejercicio ficticio de entrevista con Hernán Darío Gómez, dentro de un supuesto diálogo:

### 2.8.2 *Sujetos imprecisos.*

**Tabla No. 4: Ejercicio de entrevista (sujetos imprecisos)**

<b>Ante una respuesta del entrevistado:</b>	<b>El entrevistador debería preguntar:</b>
La gente no te deja tomar decisiones	¿Qué gente exactamente?
Los periodistas te hacen la vida imposible	¿Quiénes son esos periodistas?
No estoy de acuerdo	¿Con qué o con quién?
Ellos no te fijan claramente los objetivos	¿Quiénes son ellos?

Elaborado por: Juan Ávila

Como se puede observar, entre líneas, el entrevistado está convencido de que no tiene influencia sobre lo que sucede a su alrededor.

### 2.8.3 *Acciones imprecisas.*

**Tabla No. 5: Ejercicio de entrevista (acciones imprecisas)**

<b>Ante una respuesta del entrevistado:</b>	<b>El entrevistador debería preguntar:</b>
Necesita mejorar su manejo con el balón	¿Cómo exactamente? ¿Cuál es el plan? ¿Qué acciones debe tomar?
Tiene que consolidar su experiencia como jugador	
El dirigente ecuatoriano debería concentrarse en mejorar el sistema del campeonato nacional	

Elaborado por: Juan Ávila

Puede ser que haya escuchado estas frases en alguna entrevista con un Director Técnico de fútbol. Lo que falta aquí es el cómo, la manera en que se van a llevar a cabo los cambios.

Sin definir claramente la manera en que se debe llegar al objetivo, esto seguramente conducirá a la inacción, o bien al logro de objetivos distintos de los que tenía en mente el entrevistado.

### **2.8.4 Comparaciones.**

Cuando las comparaciones no indican una medida de referencia, pierden todo el sentido. Ante los siguientes ejemplos, se podrían realizar las siguientes preguntas:

**Tabla No. 6: Ejercicio de entrevista (comparaciones)**

<b>Ante una respuesta del entrevistado:</b>	<b>El entrevistador debería preguntar:</b>
Menos quejas de la prensa deportiva	¿Menos que qué?
Más contacto con los jugadores que residen en el extranjero	¿Más que qué?
Mejor gestión de la Federación Ecuatoriana de Fútbol	¿Mejor que qué, exactamente?

Elaborado por: Juan Ávila

### **2.8.5 Abstracciones.**

Los términos abstractos son inmóviles, no dan a entender acción, sino por el contrario, dan la idea de algo estático. Por lo general, se deriva de transformar un verbo, que denota acción en un sustantivo, un nombre, una cosa, un concepto. Este proceso se denomina “nominalización”; al hacerlo, la acción desaparece.

**Tabla No. 7: Ejercicio de entrevista (abstracciones)**

<b>Ante una respuesta del entrevistado:</b>	<b>El entrevistador debería preguntar:</b>
Tenemos un problema de comunicación	¿Cuál es para usted la forma correcta de comunicarse?

Elaborado por: Juan Ávila

### **2.8.6 Opiniones por hechos.**

En este caso se omite señalar que lo que se dice se trata de una opinión. Queda expresado entonces como si fuera un hecho, una verdad incontestable.

**Tabla No. 8: Ejercicio de entrevista (opiniones por hechos)**

<b>Ante una respuesta del entrevistado:</b>	<b>El entrevistador debería pensar:</b>
Ésta es la forma correcta de hacer el trabajo	Falta en la respuesta: "Pienso que..."
La indisciplina no es buena para ninguno de los jugadores	Falta en la respuesta: "Creo que..."

Elaborado por: Juan Ávila

Esta manera de expresarse, es característica de la gente que cree que su manera de pensar es la única correcta. Con esto, quien se expresa así no solo entra en conflicto con personas que piensan distinto, sino que también se cierra a considerar otros puntos de vista que le podría resultar beneficiosos. Puede resultar útil a la persona preguntarse "¿según quién?", para descubrir que esta opinión, convertida en verdad, no le pertenece a él o ella, sino a otras personas que tuvieron mucha influencia en su vida: padres, maestros, u otras personas que hayan influenciado en su formación.

### **2.8.7 Generalización.**

La generalización ocurre cuando a partir de una vivencia específica se construye una verdad aplicable en todos los contextos. Esto es útil en muchos casos, si las personas no generalizaran, tendrían que incluir una gran cantidad de detalles cada vez que se comunicaran; pero también provoca malentendidos y pone barreras a sus pensamientos y posibilidades de elección.

### **2.8.8 Afirmaciones universales.**

Las afirmaciones universales son el ejemplo de una experiencia particular, que el hablante ha generalizado para aplicarla como verdad a todas las circunstancias.

Contienen palabras tales como "nadie", "todo el mundo", "nunca", "siempre", "nada". A continuación unos ejemplos (continuando con el ejercicio ficticio de la entrevista):

**Tabla No. 9: Ejercicio de entrevista (afirmaciones universales)**

<b>Ante una respuesta del entrevistado:</b>	<b>El entrevistador debería preguntar:</b>
Siempre he ganado en la altura	¿Siempre?
Nadie me dice lo que pasa	¿Nadie?
Este jugador nunca me escucha	¿Cómo lo sabe? ¿Está seguro que nunca le haya escuchado?

Elaborado por: Juan Ávila

### **2.8.9 Frenos y limitadores.**

“No puedo”. Con esta respuesta, las personas anulan su capacidad de actuar. En algunos casos, esta frase es legítima, por ejemplo cuando se le pide a la persona que haga algo que va contra sus principios y valores.

Aunque, por lo general esta respuesta manifiesta que el hablante ha levantado barreras internas que le impiden actuar, o simplemente ni siquiera se ha imaginado cómo llevar adelante lo que se le solicita.

En estos casos es útil preguntar:

- ¿Qué te lo impide?
- ¿Qué pasaría si lo hicieras?
- ¿Si pudieras, cómo te imaginas que lo harías?

Cuando las personas imaginan una posibilidad, se abre una puerta hacia su realización. “La primera creación es mental”. Las preguntas juegan un papel crucial porque invitan a la mente a hallar una respuesta. Una vez hecha la pregunta, la mente no puede evadir la búsqueda de una respuesta.

### **2.8.10 Controladores.**

En este sentido, hay que tomar en cuenta que tanto entrevistado como entrevistador, podrían caer en esta clasificación.

- “Tengo que terminar este trabajo”
- “Debo ordenar mi vida en lo deportivo”
- “Tengo que llegar a un horario determinado a los entrenamientos”

Para la mayoría de personas, las frases que incluyen palabras del tipo “debería”, “tengo que” y “debo” vienen acompañadas de tensión. Denotan una sensación de obligación y dan la idea de que el hablante no quiere hacer lo que dice.

Esto sugiere que los objetivos realmente no pertenecen al hablante o entrevistado, sino a otra persona, de su presente o su pasado: su jefe, sus padres, sus maestros. Estas manifestaciones carecen de poder y en realidad deterioran el poder personal de quien las dice, ya que está reconociendo que está obligado a hacer cosas que no quiere y que no forman parte de sus objetivos.

La próxima vez que un entrevistado diga “tengo que terminar este trabajo”, podría decir “quiero terminar este trabajo”, y pensar más allá, en cómo se relaciona esto con sus objetivos. Por ejemplo, “quiero terminar este trabajo porque de esa manera puedo hacer otras cosas e irme a casa más temprano”, o simplemente “porque me gusta terminar con los trabajos que tengo para pasar más tiempo con mi familia”. ¿Se nota los resultados? Cuando existan este tipo de respuestas, es porque el entrevistado tiene el control de lo que dice.

### **2.8.11 Distorsiones.**

Este patrón surge en las personas, cuando establecen asociaciones erróneas entre componentes de alguna vivencia que hayan tenido y los utilizan como regla.

### **2.8.12 Acusación.**

El hablante o entrevistado acusa de su mala fortuna a su entorno. La persona ha delegado la responsabilidad de su estado y sentimientos en otras personas. En otras palabras, ha permitido que el entorno decida lo que él ha de sentir. De esa manera, renuncia a su poder, coloca el problema fuera de su “círculo de influencia”.

**Tabla No. 10: Ejercicio de entrevista (acusación)**

<b>Ante una respuesta del entrevistado:</b>	<b>El entrevistador debería preguntar:</b>
“Me pones nervioso”	¿Cómo lo hago? ¿De qué manera?
“Este equipo me quita las ganas de trabajar”	¿Cómo te quita las ganas de trabajar tu equipo?

Elaborado por: Juan Ávila

Cuando la persona entrevistada reconoce que el problema es que él o ella está nerviosa o no tiene ganas, indirectamente reconoce que es algo que está bajo su jurisdicción y con ello recupera su poder para hacer algo al respecto.

### 2.8.13 Interpretación.

Interpretar significa relacionar dos aseveraciones para que sean sinónimos; esto implica suponer una relación entre ambas. En muchos casos esta relación es errónea y conduce a malos entendidos.

Esta figura aparece en muchas ocasiones en los diálogos internos que tienen las personas, alimentando sus inseguridades y su imagen negativa de alguna persona. Refuerza lo que cree ver, en lugar de desafiarla para comprobar si realmente es así. Con ello también renuncia a cualquier oportunidad de cambiarlo.

**Tabla No. 11: Ejercicio de entrevista (interpretación)**

<b>Ante una respuesta del entrevistado:</b>	<b>El entrevistador debería preguntar:</b>
El presidente de la Federación Ecuatoriana de Fútbol (FEF) me habla con voz tensa, seguramente está enojado conmigo	¿Por qué tiene que suponer que si le habla con voz tensa está enojado con Usted?
No está sonriendo, no le caigo bien	¿Aún si le cayera bien, por qué tiene que sonreír?
El presidente de la FEF abrió la puerta del camerino de un tirón, debe venir a señalarme algo que hice mal	¿Por qué si abre la puerta de un tirón debe suponer que fue a retarle porque hizo algo mal? ¿Hizo algo mal?

Elaborado por: Juan Ávila

Las interpretaciones aparecen también en esos casos que las personas creen “leer la mente”:

- “Sé por qué hiciste eso”
- “Sólo dijiste eso para hacerme enojar”
- “Veo que estás molesto”

En estos casos, a partir de una conducta observada en otra persona, se cree saber lo que piensa o siente y se lo hace saber. Pero la realidad puede ser muy distinta. La interpretación de cada uno, no deja de ser un juicio personal. En estos casos sería mejor señalarle a la otra persona el comportamiento que se ve, sin continuar en la interpretación. Quizás al decirle esto, la persona comente por qué se comporta como se comporta y esto sea muy distinto de lo que se había interpretado.

En definitiva, el lenguaje que utilizan las personas en sus diálogos con los demás y consigo mismas, da poder e influencia, o lo quita. La habilidad de poner en entredicho, en una entrevista, las pautas lingüísticas que se han analizado, permitirán cambiar su forma de pensar y retomar el control. Para sortear los “engaños del lenguaje” es necesario utilizar preguntas de puntualización. Estas pueden ser percibidas como amenazadoras y agresivas, si no se realizan en un marco de entendimiento y simpatía.

Es importante conocer las pautas lingüísticas que se han mencionado, con la finalidad de que en una entrevista de personalidad, el entrevistador pueda poner atención en las cosas que dice su entrevistado (a) y de ser el caso, pueda replantear una pregunta o pueda dirigir la entrevista hacia otro tema.

Una herramienta importante en la PNL es la metáfora, pues permite que la persona que la utiliza en una conversación, pueda llegar a decir algo de manera indirecta.

*Metáfora:* Comunicación indirecta por medio de un relato o una figura de dicción que implica una comparación. En PNL, el término “metáfora” incluye símiles, parábolas y alegorías.<sup>22</sup>

## 2.9 La metáfora.

Las personas utilizan metáforas, en muchas ocasiones sin darse cuenta. Las parábolas de la Biblia, los cuentos de hadas y las fábulas infantiles, son ejemplos de metáforas que todos conocen. Es más, las metáforas se manifiestan día a día, en la forma de hablar y pensar de las personas, e influyen en la manera que viven las conversaciones y las situaciones. Las metáforas constituyen el puente de la mente inconsciente y la de otras personas. No sufren los bloqueos y las resistencias de la mente consciente.

Por ejemplo, si al Bolillo Gómez (continuando con el ejercicio ficticio de la entrevista) se le planteara lo siguiente:

- *Piense en una metáfora, solo una frase, que describa cómo se siente con respecto a su vida. Haga lo mismo con respecto a su trabajo y a su tiempo libre.*

*¿Qué frase utilizó? ¿Cargar una cruz? ¿Una fiesta? ¿Correr de acá para allá?*

*¿Marcar a presión?*

Se puede apreciar las asociaciones que pueden surgir a partir de cada una de estas frases. Se podría reflexionar sobre cada una de las frases que utilizó y las asociaciones que sugieren.

---

<sup>22</sup> Idem. Pág. 356.

*Si se prestara atención a las metáforas que utilizaba la gente que le rodeaba: familiares, amigos, compañeros de trabajo. ¿Cuáles son las metáforas que impregnaban la cultura de su trabajo (la selección ecuatoriana)? ¿Cuál es la “manera de hacer las cosas aquí”?*

La potencia de la metáfora reside en que cada vez que se utiliza, el inconsciente arroja una imagen o un pensamiento. En la mente inconsciente residen las esperanzas y miedos más profundos. Cuanto más se aprenda a escuchar las propias metáforas y las de los demás, mayor acceso se tendrá a este poderoso recurso interno y se podrá comprender de mejor manera los procesos mentales propios y los de los demás.

### **2.9.1 Comunicar con metáforas.**

Investigaciones de la PNL, demostraron que las personas expresivas y con alto grado de influencia sobre otras personas, utilizan metáforas muy a menudo. Con ellas cautivan y mantienen la atención de su público. Sin embargo, mal utilizadas, pueden tener un efecto perjudicial y perturbador.

Las metáforas son especialmente útiles cuando hay oposición o conflicto. Como no se trata de un razonamiento, no es posible argumentar sobre ellas. Por ejemplo, cuando se trata de vender algo, las metáforas sirven para evitar o vencer resistencias. Son incuestionables. Pueden tomar la forma de una narración que sirva para ilustrar un punto, o ser el relato de algo que nos sucedió. De hecho, hay mucha gente que al comunicar, utiliza anécdotas personales. El efecto de éstas, cuando se relacionan con el objeto de la conversación, suele ser muy potente, y por lo general se recuerdan más que las argumentaciones racionales. No en vano, los buenos narradores de historias son excelentes comunicadores.

Lo fascinante acerca de las metáforas es que presentan una especie de rompecabezas a la mente inconsciente. El inconsciente responde al reto y encuentra una explicación única, que encaja con las necesidades y la experiencia de cada persona. Por eso existe la costumbre de no explicar el sentido de una metáfora, ya que perdería todo su valor.

## **2.10 La comunicación no verbal: El cuerpo.**

Las personas perciben inconscientemente el lenguaje corporal. El mensaje que transmiten la postura, las expresiones, los movimientos corporales, la respiración, y el tono y ritmo de la voz, es mucho más significativo que el que transmiten las palabras en sí

mismas. Cuando existe incongruencia entre lo que se cree y lo que se dice, el lenguaje corporal lo pone en evidencia inmediatamente. Por el contrario, una palabra desafortunada puede quedar atrapada en la “red de seguridad” de la comunicación no verbal, si el entrevistado percibe confianza y sinceridad en el lenguaje corporal del entrevistado.

## 2.11 Rapport.

La PNL descubrió que los comunicadores y líderes sobresalientes tienen la habilidad de relacionarse con los demás generando un clima de confianza y entendimiento. Esta habilidad, que implica compenetrarse con la otra persona, acompasar, conectar con sus creencias y sentimientos, también se conoce como rapport.

*Rapport:* Proceso por el que se establece y mantiene una relación de confianza mutua y comprensión entre dos o más personas. La capacidad de generar respuestas útiles de otra persona. Con frecuencia actúa en los niveles de las palabras, acciones, valores y creencias.<sup>23</sup>

Con el tiempo, los investigadores de la PNL se dieron cuenta de que el rapport es un factor decisivo para influir en otras personas y lograr cambios.

¿Cómo se establece ese nivel de entendimiento profundo, de compenetración, que se llama rapport? El lenguaje corporal es la llave que abre la puerta para acceder a niveles de entendimiento más sutiles y profundos.

Cuando dos personas están compenetradas, adoptan un lenguaje corporal similar, en forma inconsciente. Todo sucede de manera natural, las personas se sienten a gusto, la conversación es fluida y los momentos de silencio son cómodos. El proceso se asemeja a una danza: uno se mueve y el otro lo sigue, y viceversa. Es imposible diferenciar quién marca el ritmo y quien lo sigue, los papeles se intercambian todo el tiempo; las personas se amoldan el uno al otro. Más aún, cuando dos personas están compenetradas, es muy posible que sientan de la misma manera.

Nuevamente asoma aquí el postulado de la PNL que dice: la mente y el cuerpo son parte del mismo sistema. Lo que ocurre en una parte afecta a las otras.

---

<sup>23</sup> Idem. Pág. 359

Si el rapport no se establece de manera natural, se puede utilizar este postulado para facilitar la conexión. Lo que se explicará a continuación se denomina la técnica del espejo, y busca sintonizar con otra persona a través del lenguaje corporal.

### **2.11.1 Sincronización de la postura.**

En el ejercicio ficticio de la entrevista con el Bolillo Gómez o con cualquier otro personaje, hay que observar cuidadosamente al entrevistado. ¿Cuál es la postura que adopta? ¿Está rígido o suelto? ¿Erguido o encorvado? ¿De brazos cruzados o extendidos? ¿Sonreído o serio?

Con discreción y sin ser demasiado evidente, el entrevistador puede adoptar la misma postura de su entrevistado. Si el Bolillo u otro personaje cambian de postura, el entrevistador deberá esperar unos instantes y modificar, de la misma manera, su postura. Quizá esto suceda inconscientemente. El entrevistador deberá estar atento. ¿La comunicación será más fácil?

### **2.11.2 Sincronización de los gestos.**

Como todas las personas, el entrevistado seguramente tendrá gestos y movimientos que le pertenecen y lo caracterizan. Por tal motivo, el entrevistador deberá observar la forma en que mueve la cabeza, las piernas, las manos. Deberá preguntarse si ¿refuerza lo que dice con gestos?, ¿con movimientos de sus manos? Es confirmado que a través del lenguaje corporal, asoma la personalidad del entrevistado.

Una vez que el entrevistador haya comprendido esos gestos, podrá reproducirlos, sin exagerar y cuidando de utilizarlos en las mismas circunstancias que su entrevistado. Seguramente, esto mejorará la comunicación en la entrevista.

### **2.11.3 Sincronización de la voz.**

El entrevistador deberá prestar atención a las características de la voz de su entrevistado. ¿Es grave o aguda? ¿Habla alto o bajo? ¿Con fuerza o delicadeza? ¿El ritmo es lento o rápido? ¿Pausado o continuo? ¿Invita a la reflexión o a la acción?

Una vez que el entrevistador sea consciente de estos detalles, deberá imitar sutilmente esas características cuando hable con el entrevistado. No se trata de imitar la voz en sí, sino más bien el tono, el ritmo, la fuerza, los matices que la hacen única.

Se debe tomar en cuenta que el hecho de que la sincronización acompaña a un estado de confianza y entendimiento, permite comprobar la calidad de la relación.

Mientras se encuentre en una entrevista, deberá cambiar la postura o mover las extremidades. Se debe estar atento al entrevistado, ya que si él lo sigue, estará comprobando la conexión. Si no hay respuesta, puede ser un síntoma de desconfianza.

En las primeras épocas de la PNL, la técnica del espejo tuvo gran importancia. Luego las investigaciones revelaron que se trata sólo de un primer paso. Los mejores comunicadores y líderes sincronizan no sólo el lenguaje corporal, sino también los valores, el estilo, el estado y los sentimientos de la otra persona. Cuando logran esto, pueden tomar la iniciativa e influir.

El secreto del rapport está en escuchar con todo el cuerpo. Así como se ha fijado la atención en la postura, los gestos y la voz, si se logra escuchar con todo el cuerpo, es decir, concentrarse en la otra persona como un todo y no en los propios procesos mentales, se tendrá acceso a los pensamientos y sentimientos del entrevistado.

## **2.12 Estados internos.**

### ***2.12.1 ¿Cómo influyen nuestros estados internos y creencias en lo que hacemos?***

Hasta el momento se ha analizado dos elementos del proceso de comunicación, desde el punto de vista de la PNL: los procesos internos y el mensaje. Pero se ha dejado para el final el tercer elemento, que tiene una influencia decisiva sobre los otros dos: el estado interno. ¿A qué se refiere el estado interno? El estado interno comprende el estado emocional de la persona y sus creencias, es decir las afirmaciones personales sobre sí misma, los otros y su manera de ver el mundo, que ha construido a partir de su educación y sus experiencias de vida.

A continuación, se analizarán los estados emocionales y las creencias, y la manera en que influyen en las acciones. Una particularidad interesante de ambos es que se auto-refuerzan, tanto los que tienen efectos positivos como aquellos que tienen efectos negativos. Si una persona está triste, posiblemente no hará nada que pueda alegrarla y si cree que no es buena para hacer algo, muy probablemente fallará. La PNL proporciona técnicas para quebrar el círculo vicioso que generan los estados emocionales y creencias negativas.

### **2.12.2 Estados emocionales.**

Seguramente, las personas conocen cómo afectan sus emociones en cuanto a lo que son capaces de percibir, pensar y hacer. La mayoría de la gente, ante una emoción negativa como el miedo, la tristeza, la duda, la angustia, la frustración, desencadena un diálogo interno negativo que limita su capacidad de acción. El resultado de la acción suele no ser satisfactorio y el círculo se refuerza.

Por el contrario, las emociones positivas como la alegría, la confianza, el dinamismo, la seguridad, la concentración, favorecen los procesos mentales y permiten que actuemos con todos los medios con los que contamos.

La PNL entiende los estados emocionales como recursos. Para aprovechar al máximo el potencial de las personas, en el caso de una entrevista, se debería potenciar sus recursos positivos y desactivar los negativos. ¿Cómo hacerlo? A continuación se procederá a explicar el mecanismo.

### **2.12.3 Anclaje de un recurso positivo.**

En el caso de realizar una entrevista con algún personaje “complicado”, el entrevistador podrá utilizar un “anclaje” como un recurso que le permitirá mantener una buena entrevista.

*“Anclaje: El proceso de crear una asociación entre una cosa y otra.”*<sup>24</sup>

La PNL indica una serie de pasos para “anclar” un estado emocional positivo, utilizando la visualización. Este estado, puede utilizarse en la entrevista.

*Anclar: El procedimiento por el que se genera una ancla. Para ello se repite un estado emocional en relación con un disparador (el ancla) hasta que se consigue que éste surja al activar el ancla.*<sup>25</sup>

Los pasos que se deben seguir, según la PNL, para “anclar” un estado positivo son:

---

<sup>24</sup> Idem. Pág. 347

<sup>25</sup> Aljoscha Schwarz y Ronald Schweppe. *Guía fácil de PNL*. Barcelona, Ediciones Robinbook, 2001. Pág.195.

- Identificar el estado emocional que necesitaría sentir en este momento. En este caso, sensación de confianza en sí mismo.
- Relajarse, distenderse y realizar una profunda respiración abdominal.
- Buscar en la memoria el recuerdo de un suceso en el que se haya experimentado la sensación que se busca. Cuanto más reciente, mejor.
- Revivir paso a paso la situación, con todos los detalles que usted considera significativos. Tratar de hacerlo de manera asociada, es decir, sintiéndose dentro de sí mismo y no viéndose desde lejos. Rememorar la escena con todos sus sentidos: vista, oído, tacto. Concentrarse en las sensaciones hasta llegar al momento en que sintió lo que ahora está buscando. Amplificar todo lo posible esa sensación.
- Cuando el entrevistador ha sentido lo que buscaba, deberá “asociarlo” a un gesto. Por ejemplo, cerrar un puño. Esta será el ancla, el “disparador” del estado-recurso que se necesita.
- Por último, hacer un “puente con el futuro”. Visualizar la situación en el futuro próximo en la cual necesitará el recurso. El entrevistador deberá observarse a sí mismo, “desde fuera”, es decir, en modo disociado, activando el recurso con el gesto elegido.
- Al realizar este proceso, se habrá fijado el “ancla” del recurso positivo en la mente. Se deberá recurrir a él en el momento en que lo necesite. No dejar de practicar la visualización precedente. Cuando se haya utilizado varias veces en la realidad, la experiencia se auto-reforzará.

Todos estos pasos pueden parecer poco creíbles, pero la verdad es que surgieron a partir de observar a gente que refuerza sus estados de ánimo positivos cada vez que logra algo. ¿Qué es lo que hacen los jugadores de fútbol cada vez que anotan un gol? Cada uno tiene su “sello”: algunos extienden los brazos con los puños cerrados, otros se arrodillan y gritan, otros corren y saltan. Últimamente, otros bailan... estos son ejemplos válidos de “anclas” de éxito.

Las “anclas” acompañan al ser humano desde siempre. ¿Cuáles son las otras personas? Se debe tener en cuenta que no tienen por qué limitarse a gestos. Pueden ser todo tipo de estímulos: un contacto físico, un olor, una palabra, una expresión, un sonido, una melodía, una imagen, un objeto.

*Ancla:* Cualquier estímulo que se asocia con una respuesta específica. Las anclas pueden formarse espontáneamente. También pueden establecerse deliberadamente; por ejemplo,

hacer sonar una campanilla para atraer la atención de un grupo o utilizar un lugar determinado para responder a las preguntas.<sup>26</sup>

Por último, se debe mencionar que así como se puede favorecer un estado emocional positivo, existen técnicas para neutralizar un estado emocional negativo. Todas se basan en el poder de la visualización e implican recordar una vivencia, modificar o acentuar los sentimientos asociados con esa vivencia y proyectarla hacia el futuro, imaginando una situación futura en la que se logre lo que quiera. La mente inconsciente no distingue entre imaginado o real. Con un poco de esfuerzo, es posible modificar el estado de ánimo.

#### **2.12.4 Creencias.**

¿Qué son las creencias? Son puntos de vista que todas las personas mantienen acerca de sí mismas, de los demás y del mundo que los rodea. Se desarrollan en base a la educación y experiencias de vida que tienen las personas. Determinan las decisiones que toman y cómo se comportan en cada situación. Los padres, profesores y las personas que hayan tenido influencia son el origen de muchas de sus creencias.

*“Creencias: Generalizaciones que hacemos acerca de los demás, del mundo y de nosotros mismos, que se convierten en nuestros principios operativos. Actuamos como si fuesen ciertas y se convierten en ciertas para nosotros.”<sup>27</sup>*

Dentro de las creencias, existen algunas positivas, que potencian cualidades y otras negativas, que limitan. ¿Por qué ocurre esto? Porque en general, las creencias se auto-refuerzan: llevan a actuar de modos tales que la creencia termina cumpliéndose y reforzándose a sí misma.

#### **2.12.5 Propósito.**

Se refiere a comprender el sistema más amplio del que las personas forman parte, y de cómo aportan valor a él.

---

<sup>26</sup> Joseph O’Connor y John Seymour. *PNL para formadores*. Barcelona, Editorial Urano, cuarta edición, 1996. Pág. 347.

<sup>27</sup> Joseph O’Connor y Andrea Lages. *Coaching con PNL*. Barcelona, Ediciones Urano, 2005. Pág. 256.

### **2.12.6 Identidad.**

Comprenden las afirmaciones que las personas hacen sobre ellas mismas, cómo piensan acerca de sí mismas, cuál es su misión o cometido en la vida.

### **2.12.7 Valores.**

Los valores constituyen los criterios personales en los que nos basamos para tomar una decisión. Son cualidades importantes para nuestro modo de ver la vida y de vivirla. Lo que te importa realmente.<sup>28</sup>

### **2.12.8 Aptitudes.**

Comprenden las habilidades y competencias que cada uno de nosotros posee, nuestros “recursos internos”.

### **2.12.9 Conducta.**

Lo que decimos y hacemos, cómo nos manifestamos ante el mundo externo. Puede pensarse en la conducta como “la punta del iceberg”, es la parte observable de nuestra personalidad; los niveles superiores –propósito, identidad, creencias y valores, aptitudes- no se manifiestan, pero dan forma y sustentan a la parte observable.

### **2.12.10 Entorno.**

Todo aquello que está fuera de nosotros, y por lo tanto de nuestro control directo: nuestro lugar de trabajo, la economía, nuestros compañeros de trabajo, nuestra empresa, nuestros amigos, familia y clientes.

¿Cuál es la utilidad de todo esto? El modelo señala que para lograr un cambio verdadero debemos actuar sobre los niveles superiores. Los efectos que logramos son cada vez menores a medida que descendemos de nivel. Por ejemplo, sería muy poco eficaz tratar de cambiar nuestra conducta sin repensar por qué actuamos como actuamos, es decir, sin reconsiderar nuestras creencias y valores.

Justamente éste es el secreto de la PNL: no se basa en aprender técnicas, sino actuar sobre los niveles superiores, como aptitudes, creencias e identidad. La filosofía de la PNL es que toda persona posee los recursos internos necesarios para alcanzar lo que quiere. Apunta a desarrollar nuestra habilidad para utilizar esos recursos internos. Ser proactivo es concentrarnos en los niveles superiores del cambio y aprovechar nuestros

---

<sup>28</sup> Idem. Pág. 259.

recursos internos. Ser reactivo es quedarse en los niveles inferiores, dejar que el entorno decida por nosotros, sin poder cambiar nuestras conductas, porque no reflexionamos sobre el resto del iceberg, lo que está debajo de la superficie.

## **2.13 Relación entre la PNL y la teoría tradicional de la comunicación.**

Antes de revisar la relación entre la PNL y la teoría tradicional de la comunicación, sería interesante reflexionar sobre lo siguiente:

Oímos un conjunto determinado de palabras, pero cómo lo interpretamos y comprendemos depende de algo más que de las palabras. El tono de voz, el énfasis, los gestos o las expresiones faciales influirán en nuestra comprensión. Signos superficiales tales como el vestido, el color de la piel u otras características físicas afectarán igualmente a la forma en que entendemos y respondemos.

Las palabras utilizadas se consideran *comunicación verbal*. Todos los otros signos entrarán en la categoría de *comunicación no verbal* o, en abreviatura, CNV.<sup>29</sup>

Retomando el gráfico N. 1 del proceso de la comunicación, que consta en 1.3.1, de la presente disertación, se puede decir que en todo tipo de comunicación debe existir un emisor, un receptor, un mensaje y un canal por medio del cual se enviará el mensaje. Si alguno de estos elementos fallase, entonces se ha dado una interferencia o ruido en la comunicación y por lo tanto, no podrá establecerse ésta.

En el tratamiento más básico de la comunicación, se puede decir que para enviar un mensaje, debe existir un código común entre el emisor y el receptor. El código en mención puede ser:

Lingüístico: es el más completo, debido a que la lengua oral o escrita puede ser comprendida por un número mayor de personas que otros tipos de códigos.

No lingüístico: los gestos, sonidos y señales constituyen este tipo de código, el cual es menos preciso que el anterior.

Ya que se ha manifestado los tipos de códigos existentes, también se debe evidenciar que de acuerdo a la intención del emisor, los mensajes pueden clasificarse en: expresivos, informativos y apelativos.

---

<sup>29</sup> Richard Ellis y Ann McClintock. *Teoría y práctica de la comunicación humana*. Barcelona, Editorial Paidós, 1993. Pág.57.

Como se puede apreciar, en la comunicación tradicional, se hace referencia a un proceso mediante el cual se puede transmitir información de una entidad a otra. Los procesos de comunicación son interacciones mediadas por signos entre al menos dos agentes que comparten un mismo repertorio de signos y tienen unas reglas semióticas comunes.

Tradicionalmente, la comunicación se ha definido como *"el intercambio de sentimientos, opiniones, o cualquier otro tipo de información mediante habla, escritura u otro tipo de señales"*. Todas las formas de comunicación requieren un emisor, un mensaje y un receptor destinado, pero el receptor no necesita estar presente ni consciente del intento comunicativo por parte del emisor para que el acto de comunicación se realice. En el proceso comunicativo, la información es incluida por el *emisor* en un paquete y canalizada hacia el *receptor* a través del medio. Una vez recibido, el *receptor* decodifica el mensaje y proporciona una respuesta.<sup>30</sup>

Es evidente que la comunicación implica la transmisión de una determinada información, tanto ésta como la comunicación suponen un proceso; los elementos que aparecen en éste son: código (sistema de signos), canal (medio físico a través del cual se transmite la comunicación), emisor (es quien transmite el mensaje), receptor (es quien recibe la información, quien decodifica el mensaje).

Las circunstancias que rodean un hecho de comunicación se denominan Contexto situacional (situación), es el contexto en que se transmite el mensaje y que contribuye a su significado.

En cuanto a la Programación Neurolingüística (PNL), se podría mencionar que encaja precisamente en todo aquello que es el proceso comunicacional, que para explicarlo de una mejor manera, se revisará la siguiente cita:

La comunicación verbal conlleva casi siempre una intención deliberada: transmitir un mensaje a alguien, en algún lugar, sin contemplar si el mensaje es recibido o comprendido por aquellos a quienes va dirigido. La comunicación no verbal puede igualmente ser deliberada; por ejemplo, cuando movemos la cabeza mostrando acuerdo, sonreímos en señal de agradecimiento, apuntamos hacia una señal, etc. Podemos igualmente vestir de una manera precisa con la intención de transmitir información a los demás; por ejemplo,

---

<sup>30</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Comunicaci%C3%B3n>

cuando nuestra vestimenta demuestra que pertenecemos a un club u organización, o que no podemos pagarnos ropa de marca en vez de ropa de producción en serie o queremos llamar la atención sobre un aspecto particular de nuestra apariencia física. A veces, incluso, estamos obligados a utilizar ropa que transmite un mensaje como parte de nuestro contrato de trabajo. La policía y los uniformes de las fuerzas armadas son ejemplos obvios.<sup>31</sup>

Es importante recordar la denominación de la Programación Neurolingüística, la cual sintetiza lo que estudia:

- **Programación:** son los estados internos, las creencias y valores de cada persona, cuál es su “modelo del mundo” y los pasos que toma para intentar obtener determinados resultados. La PNL asume que en cierta medida, cada persona puede modificar su programación, no sin esfuerzo.
- **Neuro:** la manera en que cada persona procesa la información, al privilegiar algunos sentidos sobre otros, o ciertos tipos de información sobre otros; los filtros que aplica, cuál es su manera de “entender el mundo”, o dicho de otro modo, de traducir sus vivencias en procesos mentales.
- **Lingüística:** la manera en que la persona se expresa, las palabras que utiliza, el significado que tienen para él o ella, cómo influyen en otras personas y en el que las dice. En esto, la PNL reconoce que la comunicación verbal es apenas una pequeña parte de la comunicación.

Por lo expuesto, se puede afirmar que existe una estrecha relación entre la Programación Neurolingüística (PNL) y la teoría tradicional de la comunicación, pues la PNL es una herramienta que contribuye a decodificar aquella información que emite el emisor y que se encuentra dentro de su comunicación verbal y no verbal.

---

<sup>31</sup> Richard Ellis y Ann McClintock. *Teoría y práctica de la comunicación humana*. Barcelona, Editorial Paidós, 1993. Pág.59.

## **CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DEL PROGRAMA TELEVISIVO DE ENTREVISTAS LA CAJA DE PANDORA.**

### **3.1 Antecedentes del programa.**

El programa La Caja de Pandora se estrenó en la televisión ecuatoriana, privada, el domingo 14 de agosto de 2005 por la cadena Ecuavisa. En su arranque, el personaje invitado fue el actor David Reinoso. El conductor del programa, el periodista Rodolfo Muñoz, manifestaba lo siguiente: “Caja de Pandora es un programa independiente y de investigación que buscará mostrar a los personajes conocidos del país o del exterior que de algún modo tienen un vínculo con Ecuador.

Se trata de lograr un producto comunicacional equilibrado, que no intenta defender ni atacar, simplemente pretende hacer un periodismo útil para que el público conozca más a fondo a quienes a diario hacen noticia y ocupan los espacios de los principales medios de comunicación del país y del exterior. El objetivo es “humanizar” a esos personajes apartándolos, aunque sea por un momento, de las formalidades que caracterizan su vida pública.

Busca mostrar gente con virtudes y defectos, con miedos, soledades, alegrías y fracasos. Busca también mostrar el escenario donde empieza la vida de estas personas, su origen social, su formación académica, sus valores éticos y cívicos”.

Para cumplir con lo manifestado por el periodista Muñoz, en la el programa La Caja de Pandora, se mezclarán el reportaje periodístico con la entrevista. El programa será interactivo, pues el entrevistado observará en un monitor, ubicado en el estudio donde se desarrolla la entrevista, testimonios de personas que conocen al personaje. Luego, el conductor le facilitará al entrevistado comentar lo visto. Entre los personajes estarán artistas, deportistas, políticos, dirigentes deportivos y sociales, intelectuales, entre otros.

Básicamente, así nació el programa La Caja de Pandora, en la televisión privada; sin embargo, debido a que no hubo determinados acuerdos entre la cadena Ecuavisa y el periodista Muñoz, éste decide finiquitar la realización del programa por este canal.

Es así, que, luego de un par de años de que el programa La Caja de Pandora dejó la televisión privada, decide iniciar un nuevo camino por la televisión pública. En este caso, por Ecuador TV. Al parecer circunstancias como la renuncia a la cadena internacional de noticias CNN en español (el 04 de octubre de 2012), también influyeron

para que la actividad del periodista Muñoz, tomara un giro hacia la televisión pública, pues ya lo había hecho con el programa La Caja de Pandora en el año 2009 y luego con programa Perspectiva 7.

### 3.2 ¿Cómo realizar el análisis de un programa de televisión?

En todo proceso de análisis se debe definir qué aspectos del fenómeno analizado se intenta afrontar. Al hablar de un programa de televisión, que es una realidad compleja y con diferentes formas o estructuras, hay que tomar en cuenta que una cosa es estudiar su dimensión tecnológica y otra su dimensión económica; una cosa es la cantidad de consumo y otra las formas de dicho consumo; una cosa es el contenido de cada texto y otra las líneas editoriales globales. Cada una de estas elecciones implica identificar diferentes objetos de estudio, incluso antes de recurrir a instrumentos específicos.

Además de ser útil, también es posible situar dichos objetos en torno a tres grandes núcleos temáticos, que corresponden a otras tantas dimensiones clave del fenómeno televisivo: la *producción* de cuanto está destinado a aparecer en la pequeña pantalla; la *oferta televisiva*, es decir, los programas en concreto (telediario, serial, concurso, talk show (entrevistas y variedades), etc.) y en conjunto (las parrillas de cada canal o de cada emisor) y el *consumo* de todo lo que nos ofrece la televisión. Cada uno de estos tres grandes núcleos temáticos acoge numerosos y específicos objetos de análisis.<sup>32</sup>

En definitiva, según Casetti y Di Chio, una propuesta de análisis, es la de situar a los objetos de estudio televisivos dentro de tres núcleos temáticos:

1. La producción
2. Oferta televisiva
3. Consumo

Cada uno de estos núcleos temáticos abarca diferentes áreas de estudio. Por ejemplo, en el ámbito de la producción, Casetti y Di Chio distinguen, cuatro áreas:

- a) El análisis de los *aspectos tecnológicos* conectados con el hecho de “hacer televisión”, sobre todo el estudio de las propiedades de la señal audiovisual, de las diferentes técnicas de emisión (mediante ondas, por cable, vía satélite), de la cobertura e iluminación del territorio, del aprovechamiento de bandas y frecuencias,

---

<sup>32</sup> Francesco Casetti y Federico di Chio. *Análisis de la televisión*. México, Editorial Paidós, 1999. Pág.20.

de las tipologías de los soportes, de los estándares utilizados, de los aparatos de producción y de posproducción, del equipamiento de las unidades móviles y de los estudios, etc.;

- b) El análisis de los *aspectos económico-empresariales* del hecho de “hacer televisión”, como el estudio de la organización de las empresas televisivas, de los hábitos productivos, de los criterios adoptados al tomar decisiones, de la lógica comercial, de la lógica financiera, etc.;
- c) El análisis de los *aspectos culturales y sociales* del hecho de “hacer televisión como, por ejemplo, el estudio de las tipologías de los canales y de las network (grandes redes televisivas) que operan en un determinado territorio (emisoras “nacionales”, “locales”, “comunitarias”), de los regímenes comunicativos instaurados (broad-casting y narrow-casting [emisiones de largo o de corto alcance], pero también televisiones “generalistas” y televisiones “especializadas”), de los lazos funcionales con otros medios (intermedialidad y multimedialidad), de los procesos culturales que se ponen en marcha, etc.;
- d) El análisis de los *aspectos político-institucionales* ligados al hecho de “hacer televisión”, principalmente el estudio de la legislación que regula el universo de la comunicación, de la deontología profesional en la que se inspiran los trabajadores, de las formas de control político sobre los medios (y, en general, de las relaciones que mantienen el poder y la comunicación), de las diferentes líneas editoriales en relación con los valores de la objetividad y del carácter exhaustivo de la información, etc.

De igual manera, en el ámbito de la oferta televisiva, Casetti y Di Chio distinguen las siguientes áreas:

- a) El análisis de los *programas*, su contenido, su estructura y su funcionamiento comunicativo;
- b) El análisis de la *programación* y, por tanto, el estudio del modo en que se organizan los programas en una parrilla, hasta formar un “flujo” de transmisiones propiamente dicho y; por otro lado, el estudio de la lógica global que preside la realización de los programas y su coordinación dentro de una línea editorial específica;
- c) El análisis del *mercado* de los productos televisivos y, en general, de los productos relacionados con el campo del espectáculo y de la comunicación.

Y continuando con la línea de análisis de Casetti y Di Chio, en el aspecto del consumo, identifican lo siguiente:

- a) El análisis de los *índices de audiencia*, es decir, del número y de la identidad (socioanagráfica, psicográfica, etc.) de los espectadores, del tiempo que se dedica a ver la televisión, etc.;
- b) El análisis de las *elecciones de consumo*, es decir, de las motivaciones, de las orientaciones, de los gustos, etc., que empujan a ver un programa en vez de otro;
- c) El análisis de los *modos de ver*, es decir, de cuándo, cómo, dónde, con quién se ve la televisión;
- d) El análisis de los *procesos de comprensión*, es decir, del modo en que se reconoce y se comprende lo que se ve;
- e) Análisis de los *procesos de valoración* de cuanto se ve;
- f) Análisis de los *efectos* a corto o a largo plazo de lo que se ha visto en la televisión, tanto en el plano cognitivo como en el plano del comportamiento;
- g) El análisis de las *dietas de medios*, es decir, del modo en que el consumo televisivo se relaciona con el consumo cultural (especialmente con el consumo de espectáculo y de comunicación) y, en general, con el consumo de bienes y servicios.

Para resumir lo expuesto, a continuación una tabla de los objetos de estudio, según los tres grandes núcleos planteados por Casetti y Di Chio:

**Tabla No. 12: Objetos de estudio, en el análisis de la Televisión, según Casetti y Di Chio**

<b>PRODUCCIÓN</b>	Aspectos tecnológicos
	Aspectos económico-empresariales
	Aspectos culturales y sociales
	Aspectos político-institucionales
<b>OFERTA</b>	Programas
	Programación
	Mercado
<b>CONSUMO</b>	Índices de audiencia
	Elecciones de consumo
	Modalidades de visión
	Procesos de comprensión
	Procesos de valoración
	Efectos
	Dietas de medios

Tabla tomada de: Francesco Casetti y Federico di Chio. **Análisis de la televisión**. México. Editorial Paidós. Barcelona.

1999. Pág.22.

Elaborado por: Juan Ávila

Como se puede apreciar, existe una complejidad al hablar de analizar un programa de televisión, pues los criterios o enfoques que se pueden tomar en cuenta son varios. Al respecto también se debe tomar en cuenta lo siguiente:

Si se quiere delinear un cuadro global de los diferentes modos de estudiar la televisión, también es importante tomar en consideración algunas de las disciplinas que concurren en el análisis. El hecho de tener que seleccionar un determinado aspecto u otro para examinarlo implica elegir una “parte” del estudio concreta, así como asumir un determinado punto de vista. Se utilizan muchas y muy variadas disciplinas.<sup>33</sup>

Según el estudio de Casetti y Di Chio, existen disciplinas como la economía que interviene en el estudio de las empresas televisivas, del análisis de mercado de los productos y de los derechos, en el estudio del sector audiovisual y de sus recursos.

De igual manera, el marketing se encarga de la lógica del encuentro entre demanda y oferta, con el fin de determinar las modalidades de esta última. En el caso de la sociología, ésta interviene en el estudio de los aspectos estructurales del sistema televisivo (organización de las empresas, hábitos productivos, políticas subyacentes, etc.), pero también, de un modo más general, en el análisis de la oferta y del consumo (composición de la audiencia, relación entre consumo televisivo y consumo en sentido restringido o entre consumo televisivo y procesos culturales en general, efectos de la televisión a corto o a largo plazo, etc.).

También menciona a la microsociología, como una disciplina que se centra en los diferentes modos de ver televisión y en los lazos entre dichos modos y las dinámicas sociales que se originan en un contexto determinado.

Casetti y Di Chio, mencionan que desde el criterio de un análisis de consumo, las ciencias estadísticas aportan sus propios instrumentos y sus categorías a los enfoques cuantitativos. Y desde un punto de vista cualitativo, la etnología observa y describe las situaciones y las dinámicas que se generan en torno a la televisión, en los contextos de recepción específicos. También manifiestan que la psicología reflexiona sobre la naturaleza de las relaciones que se instauran entre televisión y los individuos en términos de percepciones, motivaciones, actitudes y comportamientos.

Adicionalmente, mencionan a la pedagogía, la cual se encarga de la funcionalidad de la televisión en cuanto instrumento educativo. Para finalizar, los autores citados,

---

<sup>33</sup> Idem. Pág. 23.

proponen a la semiótica como la que se encarga de analizar la televisión en cuanto medio de comunicación, centrándose en los procesos de significación, en las formas de los discursos, en los lenguajes utilizados, en los contenidos transmitidos, etc.

Es evidente, que en el análisis de la televisión, se utilizan muchas y muy variadas disciplinas, como lo mencionan Casetti y Di Chio; sin embargo, todo dependerá del núcleo temático que se quiera analizar y el objeto de estudio, para utilizar alguna disciplina de manera particular.

Para el caso del análisis del programa de televisión La Caja de Pandora, el núcleo temático que se utilizará es el de la oferta televisiva y dentro de este aspecto, lo que concierne al análisis de los programas, su contenido, su estructura y su funcionamiento comunicativo. Dentro de este enfoque, se utilizará la PNL como una herramienta de comunicación en la producción del programa en mención.

### ***3.2.1 Instrumentos para realizar el análisis de un programa de televisión.***

En cuanto a los instrumentos de análisis que se utilizan en el estudio de la televisión, los autores Casetti y Di Chio, manifiestan que son muy numerosos y muy diferentes entre sí.

Por tal motivo, han agrupado estos instrumentos de análisis en determinadas “familias”, las cuales se caracterizan por el tipo de operación que realiza el analista. A continuación, se detallan las “familias” a las cuales hacen referencia Casetti y Di Chio, como instrumentos de análisis de la televisión:

1. El primer grupo o familia, consiste en un registro lo más inmediato posible del fenómeno televisivo.
2. El segundo grupo se basa en la observación directa de los fenómenos televisivos.
3. El tercer grupo gira en torno a la interrogación.
4. El cuarto grupo se trata de un inventario de los elementos implicados.
5. Los instrumentos del quinto grupo se enfocan en el resumen de los elementos implicados.
6. Finalmente, un sexto grupo de instrumentos, ayudan a correlacionar los elementos recogidos.

De todos los grupos o familias mencionadas, como instrumentos de análisis de la televisión, se seleccionarán del cuarto al sexto, pues son los instrumentos de análisis que se utilizarán en el programa de televisión La Caja de Pandora. A continuación una breve explicación, del porqué se escogieron las “familias” que constan en los numerales 4, 5 y 6:

- En relación al primer grupo, Casetti y Di Chio manifiestan que un ejemplo de esta familia es la utilización de un audímetro. Este aparato anota automáticamente la sintonización y el tiempo de recepción; también ponen de manifiesto a los índices de reacción inmediata, los diarios de consumo y las historias vitales. La utilización de este tipo de instrumento (registro lo más inmediato posible del fenómeno televisivo) queda descartada, pues requiere invertir demasiado tiempo y recursos en investigación, sin contar con que existen programas de años anteriores que serán analizados.
- De la segunda familia (se basa en la observación directa de los fenómenos televisivos), el investigador debe estar presente en el momento en que se emite el programa, lo cual complica varias cosas como en el caso anterior.
- Para el tercer grupo de instrumentos, que gira en torno a la interrogación, existe dificultad en cuanto a que se debería realizar entrevistas, conversaciones, cuestionarios y una serie de test a los espectadores o audiencia del programa La Caja de Pandora.
- En cuanto al cuarto grupo que se trata de un inventario de los elementos implicados. Básicamente hace referencia al análisis de contenido, a través del cual se ponen de relieve determinados elementos (palabras, conceptos, símbolos-clave, etc.) del texto, para poder medir sucesivamente su frecuencia y, por tanto, su significación, constituye un ejemplo representativo. En este sentido, al realizar el análisis de las entrevistas seleccionadas, del programa La Caja de Pandora, básicamente se realizará un inventario de todas aquellas palabras o expresiones tanto del entrevistador como del entrevistado, que estén relacionadas o hagan referencia a los sistemas de representación que plantea la Programación Neurolingüística (PNL): visual, auditivo y kinésico. La frecuencia en la utilización de estas palabras o expresiones y sus respectivos porcentajes, permitirá evidenciar los sistemas de representación que manejan entrevistador y entrevistado.
- Los instrumentos del quinto grupo, según Casetti y Di Chio, se enfocan en el resumen de los elementos implicados, pero no se trata únicamente de elaborar una lista y medir frecuencias, sino de reconstruir las razones y los efectos de determinadas presencias. La huella de un análisis textual, que permite captar e interpretar los numerosos ítems presentes en los textos, constituye un ejemplo de la quinta familia. En relación a este punto, al contar con las transcripciones de las entrevistas y las grabaciones de éstas, se podrá relacionar y entender el análisis que

se hace en función de las transcripciones, en primera instancia, de las entrevistas. Pues, los videos de las entrevistas seleccionada del programa La caja de Pandora, permitirán evidenciar la relación que existe entre el lenguaje verbal y no verbal, tanto de entrevistador como de entrevistado.

- Y en relación al sexto grupo de instrumentos que ayudan a correlacionar los elementos recogidos, a reducir su complejidad, a ordenar los datos de la investigación, aunque provengan de ámbitos diferentes. Se trata de modelos, de categorías, de paradigmas o de técnicas de análisis que permiten sintetizar e interpretar determinados fenómenos.

Los modelos construidos por los estudios culturales constituyen un ejemplo de este tipo de métodos, y permiten relacionar la presencia de terminados ítems (temáticos, estilísticos, etc.) con las orientaciones ideológicas, los valores y los elementos culturales presentes en una determinada sociedad.

A propósito de este punto, el determinar los sistemas de representación, tanto de entrevistador como de entrevistado, contribuirá precisamente a ordenar las palabras o expresiones en función de las “categorías” propuestas por la PNL en cuanto a los sistemas de representación: visual, auditivo y kinésico.

Para resumir lo expuesto, a continuación un cuadro de los instrumentos de análisis, planteados por Casetti y Di Chio:

**Tabla No. 13: Instrumentos de análisis que se utilizan en el estudio de la televisión, según Casetti y Di Chio**

<b>REGISTRAR</b>	Audímetro
	Indicador de reacciones inmediatas
	Diarios de consumo
	Historias vitales
<b>OBSERVAR</b>	Observación participante
<b>INTERROGAR</b>	Entrevista
	Conversación
	Cuestionario
	Test
<b>INVENTARIAR</b>	Análisis de contenido
<b>RESUMIR</b>	Esquemas de análisis textual
<b>RELACIONAR</b>	Categorías
	Modelos interpretativos

Tabla tomada de: Francesco Casetti y Federico di Chio. **Análisis de la televisión**. México. Editorial Paidós. Barcelona. 1999. Pág.26.

Elaborado por: Juan Ávila

### **3.2.2 Orientaciones para realizar el análisis de un programa de televisión.**

Los aspectos que los autores Casetti y Di Chio han tomado en cuenta para realizar el análisis de la televisión son los siguientes: objetos de estudio, disciplinas e instrumentos; sin embargo, también añaden a las orientaciones de la investigación. De este aspecto, manifiestan que se trata del modo en que se plantea y se lleva a cabo el estudio y, sobre todo, las convicciones fundamentales que lo sustentan, la utilidad que se le asigna, la idea de corrección que lo sustenta, etc., los cuales constituyen aspectos absolutamente esenciales.

Esto significa que todas las investigaciones, incluidas las investigaciones sobre televisión, se realizan a partir de presupuestos, direcciones y prioridades que, en cierto modo, las condicionan. Es decir, que toda investigación está en deuda con el contexto científico, cultural y social en el que se sitúa.<sup>34</sup>

En relación a lo que se menciona, se debería realizar un cuadro histórico y/o cronológico de los enfoques de la televisión, que permitiría entender, por ejemplo, en qué momentos y en relación con qué corrientes nacieron y se desarrollaron los diferentes métodos de análisis; qué finalidades podrían ser prioritarias; qué instrumentos (utilizados en un tiempo) han caído en desuso y cuáles fueron los motivos para que eso sucediera, etc.

Se podría mencionar una serie de aspectos en este “cuadro histórico y/o cronológico”; sin embargo, como lo mencionan Casetti y Di Chio, no se puede realizar todo el recorrido en mención y por tal motivo hay que limitarse a identificar una serie de orientaciones en base a la prioridad que se le otorgue a cada elemento de la comunicación televisiva (el mensaje, el medio, el espectador, el contexto, etc.).

Por todo lo expuesto, Casetti y Di Chio mencionan los siguientes tipos de orientaciones:

1. El *carácter central del medio*, que tiende a privilegiar las características del medio, que condicionarían las formas expresivas, la actividad de lectura, los procesos de reconstrucción de los mensajes y los efectos de todo cuanto se transmite sobre la sociedad.

---

<sup>34</sup> Francesco Casetti y Federico di Chio. *Análisis de la televisión*. México, Editorial Paidós, 1999. Pág.28.

2. El *carácter central del texto*, la cual gira en torno a la idea de que el contenido, la forma y los diferentes modos en que funciona un mensaje constituyen la clave principal de acceso al fenómeno televisivo y lo que está en juego.
3. El *carácter central del espectador*, considera que el espectador es el elemento determinante, bien porque sus características sociodemográficas (sexo, clase, raza, censo, etc.) son capaces de imponer diferentes modalidades de “decodificación” de los mensajes televisivos; bien porque, de modo más o menos consciente, se considera al espectador capaz de utilizar la televisión según sus fines y sus necesidades, en una relación activa o incluso “creativa” con el medio.
4. El *carácter central del contexto*, que básicamente gira en torno a la idea de que la estructura y la dinámica del ambiente social constituyen el factor decisivo de la comunicación televisiva.
5. El *carácter central de la recepción*, pues al ver un programa, el espectador y el texto televisivo se encuentran y el resultado de dicho encuentro es una especie de negociación entre los significados que el primero propone, a través de sus propias estrategias de comunicación, y los significados que el segundo reconoce o atribuye al texto en función de su propias competencias, experiencias y expectativas. Se trata de una negociación que también debe tener en cuenta procesos sociales y culturales más amplios; sobre todo los procesos de construcción social del sentido que enmarcan la relación.

En esta orientación, se considera a la recepción como el momento determinante, entendida no solo como un acto (es decir, como un conjunto de procesos de codificación y decodificación, que caracterizan la interacción entre el texto y el espectador), sino también como una situación (en cuanto contexto de relación, ligada a dinámicas interindividuales, típicamente familiares, en medio de las que se realiza la interacción comunicativa).

En base a las orientaciones expuestas, se debe tomar en cuenta que el análisis del programa de televisión La Caja de Pandora, se enfocará básicamente en las dos primeras (carácter central del medio y carácter central del texto); sin embargo, indirectamente se toparán el resto de orientaciones.

Según lo expuesto, se evidencian varios factores que tienen que ver con el medio donde se emite el programa La Caja de Pandora. Pues en el año 2005 inició su transmisión por Ecuavisa (medio privado) y desde el año 2009 por Ecuador TV (medio público). Este aspecto influirá en la producción del programa, debido a que cambian los intereses del medio.

Por lo tanto, hay que tomar en cuenta los cinco ejes fundamentales que define a la televisión pública, según lo manifiesta Omar Rincón<sup>35</sup>:

- El concepto de televisión pública, ya que se asume como una relación llena de democracia, ciudadanía, visibilidad de los actores sociales, y poco o nada se habla de lo propiamente televisivo, del lenguaje audiovisual, de los géneros y discursos que deberían aparecer y experimentar este tipo de televisión.
- La autonomía de la televisión pública respecto del gobierno y otros poderes fácticos y la cuestión de las empresas de televisión pública como lugar de realización de proyectos de comunicación plural, diversa y de calidad.
- El asunto conceptual del consumidor y el ciudadano, ya que todo televidente es ya un ciudadano. Entonces, qué significa adoptar como postura específica de la televisión pública el asumir como horizonte de sentido la formación del ciudadano.
- La legitimación social que le asignan a este tipo de televisión las audiencias, ya que los programas son útiles según las formas que tome el diálogo entre propuesta creativa (creadores) y recepción social (audiencias).
- Las posibilidades de la televisión pública en América Latina, que se ve enfrentada a la generación de sus propios públicos, ya que de nada sirve hacer televisión si ésta no es vista por la gente.

Los ejes antes mencionados, son parte de un manifiesto que permitió centrar el debate en los asuntos estratégicos del pensar y hacer de la televisión pública, a varios autores que, con la financiación del Programa de Medios de Comunicación de la Fundación Friedrich Ebert, con sede en Quito – Ecuador, llegaron a plantear sus divergencias y consensos, asumiendo que la diferencia de perspectivas es propia de la agenda comunicativa, ya que los campos de la televisión y de lo público no son espacios homogéneos, sino llenos de incertidumbres y contradicciones.

Es importante tener en cuenta lo expuesto, acerca de la televisión pública, con la finalidad de dar un vistazo al programa La Caja de Pandora y verificar en qué medida se ha dado un cambio en la producción de este programa, al haber pasado de un medio de difusión privado a un medio de difusión público.

Más que debatir sobre semejanzas o diferencias de los medios públicos con los medios privados, lo importante es evidenciar cómo influye el carácter del medio en la producción de un programa de televisión. Pues al parecer, en el programa La Caja de

---

<sup>35</sup> Omar Rincón. *Televisión pública: del consumidor al ciudadano*. Buenos Aires - Argentina, La Crujía Ediciones, Marzo 2005. Pág. 27.

Pandora, el criterio para seleccionar los personajes que serán entrevistados, cambió rotundamente con la finalidad de “mostrar” a personajes más “cotidianos” de la sociedad ecuatoriana.

### **3.2.3 Ámbitos para realizar el análisis de un programa de televisión.**

Siguiendo la línea de análisis de la televisión, de los autores Casetti y Di Chio, en relación a este punto manifiestan lo siguiente: “La orientación de una investigación también depende de factores bastante concretos, como los ámbitos en los que se desarrolla dicha investigación. En este sentido, no es en absoluto relevante saber “quién” realiza el análisis, es decir, quién lo efectúa concretamente (el ejecutor, por decirlo de algún modo), ni tampoco quién lo solicita (el que lo encarga)”.<sup>36</sup>

Casetti y Di Chio también manifiestan que existen dos grandes tipos de investigación. El primero lo realizan los centros especializados de investigación, que trabajan bajo petición directa de las empresas televisivas (o de los publicitarios). Se trata de estudios de vocación operativa, dirigidos a obtener un conocimiento que permita aprovechar al máximo sus resultados en el plano de la cantidad de audiencia y de la eficacia de la comunicación.

El segundo tipo de investigación, se lleva a cabo en un ámbito académico. Se trata de estudios animados por una vocación mayoritariamente crítica, pues no persiguen necesariamente resultados inmediatos ni tienen en cuenta intereses más amplios y utilizan esquemas que trascienden los casos concretos analizados. Es decir, más que las acciones concretas (los resultados de audiencia o la eficacia comunicativa de un determinado programa) se intenta comprender los procesos culturales, psicológicos, sociales y simbólicos que acompañan a la televisión, es decir, “las reglas del juego” más generales.

En este ámbito, el académico, es en el que se desarrollará el análisis del programa de televisión La Caja de Pandora, pues la finalidad es aplicar la PNL en la entrevista periodística de personalidad.

### **3.2.4 Mapa de las áreas de investigación.**

Dentro de la metodología empleada por Casetti y Di Chio, para el análisis de la televisión, éstos manifiestan lo siguiente:

---

<sup>36</sup> Idem. Pág. 32

El cuadro que emerge de cuánto hemos expuesto hasta aquí es muy variado. Se trata de una espesa constelación de objetos, métodos, disciplinas, orientaciones y áreas de investigación, que se puede descifrar únicamente manteniendo vivas las conexiones entre sus diferentes elementos. Por ello, antes de entrar en detalles, es oportuno delinear un mapa general del territorio que vamos a explorar. Un mapa que, una vez determinados sus confines y señalados sus puntos cardinales, ponga de relieve la morfología del paisaje, sus vías de acceso y sus principales arterias. Así pues, recuperando todos los elementos que entran en juego, hemos identificado once grandes “regiones”; once áreas donde convergen objetos, instrumentos, disciplinas y metodologías de investigación.<sup>37</sup>

Con la finalidad de resumir y graficar las áreas de investigación, además de mostrar la variedad de objetos de estudio que se pueden escoger para realizar un análisis en el ámbito televisivo; a continuación un mapa de los autores Casetti y Di Chio:

**Tabla No. 14: Áreas de investigación en el estudio de la televisión, según Casetti y Di Chio.**

	ÁREA	OBJETO	INSTRUMENTOS	OPERACIÓN	DISCIPLINAS	MODALIDADES
1	<b>Medición de audiencia</b>	Cantidad y composición del público	Audímetro Diarios de consumo Indicadores y escáner	Registrar	Sociología Estadística	Investigaciones mediante audímetro
2	<b>Estudio de actitudes</b>	Percepciones, reacciones, valoraciones relativas a lo que se ve en televisión	-Cuestionario - Escalas de actitudes	Preguntar	Sociología Estadística Psicología	Encuestas, Sondeos Investigaciones psicosociales
3	<b>Medición de la apreciación</b>	Apreciación de un programa	Cuestionario Escala de valoración	Preguntar	Sociología Estadística	Mediciones cuantitativas del índice de aceptación
4	<b>Estudio de las motivaciones</b>	Necesidades, vivencias, razones profundas del consumo	Entrevista clínica Test proyectivos	-Preguntar -Relacionar	Psicología Psicoanálisis	Investigación de Motivaciones -Investigaciones creativas
5	<b>Registro de las reacciones inmediatas</b>	Reacciones espontáneas ante lo que se ve en la televisión	Indicador de reacción inmediata	Registrar	Psicología Estadística	Test de reacción inmediata (CCPI, MPM...)

<sup>37</sup> Francesco Casetti y Federico di Chio. *Análisis de la televisión*. México, Editorial Paidós, 1999. Pág.34.

6	<b>Análisis multivariado</b>	Percepción y valoración de los espectadores	Técnicas estadísticas multivariadas	Relacionar	Marketing Estadística Psicometría	Mapping perceptivo -Segmentación del mercado
7	<b>Investigaciones sobre estilos de vida</b>	Variables socioculturales, de valores, psicológicas	Cuestionario Técnicas estadísticas multivariadas	Preguntar Relacionar	Sociología Psicología Estadística Marketing	Psicografías
8	<b>Etnografías del consumo</b>	Modalidades, formas, tipos de consumo	Observación participante conversación Entrevista en profundidad	Observar	Micro-sociología Etnografía Psicología	Etnografías del consumo -Historias vitales
9	<b>Análisis de contenido</b>	Contenidos transmitidos por la televisión	Fichas identificación Paquetes informáticos	Realizar un inventario	Sociología Estadística Lingüística informática	Análisis del contenido
10	<b>Análisis de los textos televisivos</b>	Aspectos lingüísticos, estrategias textuales de los programas	Fichas identificación Parrillas de lectura Categorías de análisis	Componer y descomponer	Lingüística Semiótica Narratología Iconografía	Análisis textuales (del lenguaje, estructuras discursivas, estrategias comunicativas)
11	<b>Estudios culturales</b>	Relación entre televisión y sociedad: formas culturales, funciones ideológicas	Categorías de análisis Paradigmas interpretativos	Relacionar	Semiótica Pragmática Sociología de la cultura	Análisis de las funciones sociales de los medios -Análisis de la ideología -Análisis de los procesos de construcción de identidad

Tabla tomada de: Francesco Casetti y Federico di Chio. **Análisis de la televisión**. México. Editorial Paidós. Barcelona. 1999. Págs.42 y 43.

Elaborado por: Juan Ávila

Luego de revisar la tabla anterior, se realizará una breve descripción de las áreas 9 (análisis de contenido) y 10 (análisis de los textos televisivos), según Casetti y Di Chio, las cuales son de utilidad dentro del análisis de las entrevistas en el programa La Caja de Pandora:

9. El análisis de contenido transmitido, centra su atención hacia lo que transmiten los programas: temas, informaciones y valores representados y difundidos por la televisión. Hay muchos tipos de análisis de contenido, desde los que valoran las repeticiones de los diferentes elementos del texto (cuántas veces aparece una palabra, un símbolo clave, un concepto, un núcleo temático o axiológico en un texto o en un conjunto de textos), al tratamiento temático de las relaciones entre los

contenidos transmitidos, las ideologías y los contextos culturales, dirigido a esclarecer si los contenidos televisivos reflejan o modelan, y cómo reflejan y modelan, la estructura y los valores del sistema social.

10. Análisis de los textos televisivos. Se trata de un ámbito extremadamente amplio y variado, que comprende diferentes orientaciones, desde el análisis del lenguaje (códigos y procesos de significación) al análisis de las estructuras discursivas (modos de argumentación, estructuras narrativas, formas de representación) o al análisis de las estrategias comunicativas (estructura de la enunciación o de la conversación, pacto comunicativo, situaciones comunicativas que se producen, etc.).

De todas formas, la atención recae siempre en la naturaleza “textual” del producto televisivo, que se afronta mediante operaciones básicas, características del análisis textual: descomponerlo en sus elementos constitutivos y recomponerlo a través de síntesis y de modelos interpretativos. Todo ello gracias a la aplicación de categorías analíticas, esquemas de lectura y paradigmas tomados de la semiología y de la narratología, pero también de la iconografía y de la lógica formal.

Luego de haber revisado los diferentes aspectos que se toman en cuenta para el análisis de la televisión y haber detallado los puntos 9 y 10, según los autores Casetti y Di Chio, a continuación se podrá establecer una matriz para realizar el análisis del programa La Caja de Pandora.

### **3.3 Estructura del Programa La Caja de Pandora.**

#### **3.3.1 Matriz para analizar La Caja de Pandora.**

**Título:** La Caja de Pandora

**Género:** Programa de entrevistas de personalidad

**Participantes:** Varios personajes de la sociedad ecuatoriana

#### **Tipos de imágenes y/o planos que se utilizan en el programa:**

- Gran primer plano, para mantener la atención del espectador sobre los ojos del entrevistado, desde un punto de vista dramático. En este plano se excluye la parte superior de la cabeza y por la parte inferior el límite está por debajo de la nariz.
- Primer plano, para centrar la atención del espectador en el personaje entrevistado. Este plano empieza por la parte superior al extremo de la cabeza y por la parte inferior al principio del cuello por donde toca con la barbilla.

- Plano medio, es el más utilizado en el transcurso del programa. Si el entrevistado está de pie la parte inferior del plano lo corta por la cintura y si está sentado en una silla lo corta por los brazos de la silla de medida normal. Por lo general, el entrevistado pasa sentado durante el programa.
- Plano general, muestra al entrevistado de cuerpo entero, dando siempre más espacio al margen superior que el inferior para no dar sensación que el entrevistado está flotando.

Básicamente son los planos que se utilizan en el programa La Caja de Pandora, ya que son planos estáticos, debido a que la entrevista se realiza en un estudio de televisión y tanto el entrevistador como el entrevistado, están sentados frente a frente.

#### **Relación de los planos o imágenes con los textos:**

Los planos que se utilizan en el programa, por lo general se relacionan con el texto; es decir, si el entrevistador está narrando algo particular del personaje, el cual puede reaccionar de algún modo; inmediatamente existe un gran primer plano del entrevistado o un primer plano, con la finalidad de mostrar esas posibles reacciones.

También existe un primer plano, con el plasma que se encuentra en el estudio donde se realiza la entrevista, con la finalidad de que se pueda apreciar los íconos que debe descubrir el entrevistado.

#### **Gestualidad, ubicación en el espacio y postura de los participantes:**

En cuanto a la ubicación en el espacio y postura de quienes intervienen en la entrevista, se puede decir que tanto entrevistador como entrevistado están sentados frente a frente y separados por una mesa, en la cual existen jarros con agua y el mouse que utilizan ambos para descubrir los videos o mini reportajes, del personaje entrevistado, que se muestran en el plasma.

Al final ha quedado lo que tiene que ver con la gestualidad, pues cada vez que el entrevistado realiza algún gesto o movimiento particular, el plano de la cámara se cierra en ese gesto. También se debe mencionar, que este tipo de detalles tienen que ver con el lenguaje no verbal, el cual es importante en la PNL.

#### **Escenografía. Interiores/exteriores:**

En relación a la escenografía, ésta parte de la presencia de un plasma que puede ser visto tanto por el entrevistado como por el entrevistador. En principio, en este plasma se muestra el cubo o caja característico del programa y adicionalmente se muestran los

íconos, que la producción del programa ha realizado para que, a partir de éstos, el entrevistador pueda profundizar en diferentes aspectos de la vida del entrevistado.

También, existe una mesa en la que están dos jarros con el logo del programa La Caja de Pandora, los cuales contienen agua para quienes participan de la entrevista.

Como la entrevista se realiza en un estudio de televisión, existe un espacio como para que el entrevistado pueda realizar algún tipo de actividad que el entrevistador le pida (bailar, cantar, etc.). Prácticamente, no se realizan actividades en exteriores con el entrevistado.

### **Organización de la información:**

La información del programa básicamente está distribuida por bloques, los cuales pueden ser tres o cinco:

- Primer bloque: Introducción del entrevistador, diálogo con el entrevistado, perfil del entrevistado, diálogo con el entrevistado.
- Segundo bloque: Explicación del formato del programa por parte del entrevistador, diálogo con el entrevistado, exposición en la pantalla de ciertos símbolos o íconos con nombres al pie de cada uno, selección de un ícono por parte del entrevistado, diálogo con el entrevistado.
- Tercer bloque: Diálogo con el entrevistado, selección de un ícono por parte del entrevistado, diálogo con el entrevistado.
- Cuarto bloque: Diálogo con el entrevistado, selección de un ícono por parte del entrevistado, diálogo con el entrevistado.
- Quinto bloque: Diálogo con el entrevistado, selección de un ícono por parte del entrevistado, diálogo con el entrevistado, finalización del programa.

Se debe tomar en cuenta que los bloques, dependerán del número de íconos que existan, los cuales pueden ser desde dos hasta seis durante el programa.

### **Tipo de léxico o lenguaje:**

El lenguaje que el entrevistador utiliza en el programa es formal, el cual tiene tintes de informalidad, dependiendo de las circunstancias que se den en la entrevista.

### **Auspiciantes:**

A continuación se detallan los nombres de las empresas y/o productos que auspiciaban el programa La Caja de Pandora, en el año 2005, cuando se transmitía por Ecuavisa (medio privado).

- Banco de Los Andes
- Panasonic
- Master Card
- Gobierno de la Provincia de Pichincha
- Lava todo
- Pizzería El Hornero

A partir del año 2009, el programa La Caja de Pandora se emite por Ecuador TV (medio público) y en ese sentido, no cuenta con auspiciantes, sino con el apoyo del Estado.

**Función del presentador:**

El Lic. Rodolfo Muñoz, es el presentador y entrevistador del programa La Caja de Pandora y en términos generales, a diferencia de otros periodistas o programas, su función ha sido la de entregar el protagonismo a su invitado, para realizar una entrevista de personalidad adecuada.

**Juego de cámaras. Sintaxis, montaje, planos:**

En cuanto a este punto, se puede mencionar que no existe un “juego de cámaras” propiamente dicho, sino que, en el transcurso de la entrevista, la secuencia de los planos es la siguiente:

Plano general: se muestra al entrevistador (Lic. Rodolfo Muñoz) y su invitado.

Plano medio: Lic. Rodolfo Muñoz realiza una introducción en relación a su invitado.

Plano medio: Lic. Rodolfo Muñoz da la bienvenida a su invitado.

Plano general: se muestra a Lic. Rodolfo Muñoz y su invitado.

Plano medio: se muestra al invitado.

Luego se mantiene el plano medio y de vez en cuando se alterna la cámara con el mismo plano.

Solo cuando se muestra el video que contiene alguno de los íconos que se exhiben en el plasma, se hace un Primer plano del invitado.

Mientras se corre el video, en un recuadro ubicado en la parte superior derecha de la pantalla, se pone un primer plano del invitado para ver su reacción.

### **3.4 Análisis del contenido de diferentes entrevistas en el programa La Caja de Pandora, según los sistemas de representación propuestos por la PNL y que manejan tanto entrevistador como entrevistado.**

Desde que se estrenó el programa La Caja de Pandora por la cadena Ecuavisa, en agosto del año 2005 y luego por Ecuador TV en julio de 2009, han pasado una gran cantidad de personajes (actores, políticos, cantantes, deportistas, músicos, entrenadores, etc.). Esta variedad de entrevistados, se podría utilizar para determinados tipos de análisis; sin embargo, para el presente análisis se ha decidido profundizar en aquellas entrevistas con personajes que hayan tenido relación con el mundo del deporte (entrenadores, deportistas, dirigentes).

La decisión de seleccionar una muestra de los personajes del mundo del deporte, y no político, artístico, o cualquier otro; está en función de la experiencia que se tiene, acumulada durante varios años tanto en lo laboral como en lo deportivo, por lo que, luego de haber escogido la temática de los personajes para analizar sus entrevistas, había que definir a quiénes y con qué criterio.

En este sentido, se pensó en contar con personajes del deporte que hayan sido entrevistados en diferentes años en el programa La Caja de Pandora y/o hayan generado noticia en el momento y contexto en el que se desenvolvían. Adicionalmente, era importante que los personajes escogidos sean o hayan sido líderes en los contextos en que se encontraban. De esta manera, el primero es el ex entrenador de la selección ecuatoriana de fútbol, Luis Fernando Suárez (2005), a continuación el ex arquero de la selección ecuatoriana de fútbol y actual Ministro de Deportes, José Francisco Cevallos (2011), uno de los símbolos del Club de fútbol profesional Deportivo Quito y actual jugador de Liga de Quito, Luis Fernando Saritama (2012) y el séptimo hombre más rápido del mundo, según la ubicación que obtuvo en los últimos Juegos Olímpicos realizados en Londres durante el año 2012, el atleta Álex Quiñónez.

En función de este primer filtro (enfocar el análisis únicamente en las entrevistas relacionadas con personajes del mundo del deporte), se debe tomar en cuenta lo mencionado en el subcapítulo 3.5 *¿Cómo realizar el análisis de un programa de televisión?*, en relación a que en todo proceso de análisis se debe definir qué aspectos del fenómeno analizado se intenta afrontar.

Como uno de los objetivos específicos de la presente disertación es *determinar los sistemas de representación que maneja el entrevistado, mediante un análisis de su lenguaje verbal y no verbal*, entonces hay que determinar el camino a seguir para obtener información que permita alcanzar el objetivo en mención.

Por lo tanto, continuando con la línea de Casetti y Di Chio, se procedió a situar los objetos de estudio televisivos dentro de tres núcleos temáticos que ya fueron mencionados: la producción, la oferta televisiva y el consumo. Continuando con el “filtro” que se aplicó para seleccionar a los entrevistados, de la gran variedad de personajes que pasaron por el programa La Caja de Pandora, de igual manera se procedió a revisar cada uno de los núcleos temáticos, debido a que cada uno de ellos tiene numerosos y específicos objetos de análisis.

Con la finalidad de encontrar el camino que conduzca a conseguir los diferentes objetivos propuestos en la presente disertación, se procedió a evaluar cuál o cuáles de los tres núcleos temáticos antes mencionados, podrían contribuir en el presente análisis y por lo tanto, se procedió a eliminar a dos: la producción y el consumo.

Una vez que se “seleccionó” el núcleo temático de la oferta televisiva, como la alternativa más idónea para realizar el análisis de las diferentes entrevistas de la Caja de Pandora, también había que determinar cuál de las dimensiones que abarca este núcleo temático serían útiles.

Los autores Casetti y Di Chio, manifiestan que en el ámbito de la oferta televisiva existen las siguientes dimensiones:

- El análisis de los programas.
- El análisis de la programación.
- El análisis del mercado de los productos televisivos.

De igual manera, en el caso del ámbito de la oferta televisiva, se procedió a “seleccionar” a la dimensión del análisis de los programas, pues ésta tiene relación con el contenido, la estructura y el funcionamiento comunicativo de éstos.

Por todo lo expuesto y con la finalidad de establecer una metodología de trabajo, el presente análisis se enfocará en el contenido de la entrevista de los personajes relacionados con el mundo del deporte, para determinar los sistemas de representación que utilizaron en sus diálogos, tanto el Lic. Rodolfo Muñoz (entrevistador) como sus diferentes entrevistados (Luis Fernando Suárez, José Francisco Cevallos, Luis Fernando Saritama y Álex Quiñónez).

En definitiva, el análisis de las entrevistas realizadas en el programa La Caja de Pandora, está fundamentado en la línea de los autores Casetti y Di Chio, para lo cual el núcleo temático escogido es la oferta televisiva y dentro de éste, la dimensión del análisis de los programas, pues tiene relación con el contenido, la estructura y el funcionamiento comunicativo.

Por lo expuesto, a continuación se detallará en una tabla, a manera de “inventario”, todas aquellas frases y/o palabras que tengan que ver con los diferentes sistemas de representación que maneja la PNL (visual, auditivo o kinésico) y que utilizaron tanto entrevistador (Lic. Rodolfo Muñoz) como sus entrevistados en el programa La Caja de Pandora y aparecerán en el siguiente orden:

1. Luis Fernando Suárez
2. José Francisco Cevallos
3. Luis Fernando Saritama
4. Álex Quiñónez

**Tabla No. 15: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Suárez (Primera parte)**

Primera parte					
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)			Expresiones entrevistado (Luis Fernando Suárez)		
Sistemas de representación			Sistemas de representación		
Visual	Auditivo	Kinésico	Visual	Auditivo	Kinésico
Oncena tricolor Equipo, amarillo, azul y rojo Se vio estimulada Nos mostraron Hernán el bolillo Gómez condujo a la tricolor La gente lo reconoce en la calle Queremos mostrarlo Vamos a ver Tiene que ver mucho con su vida Usted siempre soñó en ser futbolista Usted se imaginó que algún día sería un técnico de una selección extranjera Que descubra los secretos que guarda La Caja de Pandora	Que nos diga en sus propias palabras Y dice allí va Luis Fernando A partir de ello empiece nuestra charla Que nos diga cómo va a lograr ese triunfo Antes queremos hablar del ser humano Queremos decirle Antes díganos ese look Cuénteme cómo fueron los primeros años de su vida No me diga Como decimos en el perfil Vamos a seguir hablando de su vida	Saludos cordiales amigas y amigos Los ecuatorianos desbordamos nuestra alegría Aspiración acariciada Autoestima de los ecuatorianos Seleccionados, la mayoría de origen humilde Capaces de luchar y hacer realidad hasta los sueños más difíciles Aquel momento glorioso Prefiere el bajo perfil, pasar desapercibido Fueron difíciles El fútbol le atrapó	Al que miran es al técnico de la selección Pues ya no me mirarán Ahora que me veo Me veo demasiado extraño En esa época me vía bien Hoy me veo horrible Yo recuerdo que a mi padre lo echaron del trabajo Yo recuerdo que a mí me invitaba una tía mía Estudiaba solamente la noche y en la mañana La seis de la mañana Las ocho de la mañana Todo el día Seis de la tarde Diez de la noche Por ahí me vio la posibilidad de ser técnico Yo me veía más como preparador físico	No es que digan Luis Fernando Suárez fue el técnico de tal equipo o jugó en tal parte En Colombia nosotros le decimos crespo Dice uno esto es extraño En la cancha proponía algo hablando Entonces él me indicaba a mí, no le indicaba al equipo	Un hombre común y corriente Mismas necesidades que cualquier otra persona Tiene también deseos de conseguir un montón de cosas como el común y corriente de la gente Hizo un montón de cosas importantes en la vida como hombre Tuvimos una época complicada Era un momento desesperado Nosotros estábamos mal Yo tenía cierto orgullo Siempre me he manejado con cierto orgullo Fueron difíciles esos días Las condiciones mías eran muy pues ahí como para sostenerme en el barrio Buena universidad Mejor universidad de nuestra provincia Yo creo que me dejé llevar por el fútbol Tenía muy buenos amigos que me ayudaban Era buen estudiante La universidad a mí me ayudó mucho en eso Me ayudó a ser solidario
<b>SUBTOTAL VISUAL 1:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 1:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 1:</b>	<b>SUBTOTAL VISUAL 2:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 2:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 2:</b>
12	11	10	16	5	18

**Tabla No. 16: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Suárez (Segunda parte)**

Segunda parte					
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)			Expresiones entrevistado (Luis Fernando Suárez)		
Sistemas de representación			Sistemas de representación		
Visual	Auditivo	Kinésico	Visual	Auditivo	Kinésico
Amigos televidentes Descubrirán aspectos de la personalidad de Luis Fernando Suárez Les recuerdo cómo funciona este capítulo En la pantalla apreciamos ciertos símbolos o íconos Un contenido del ícono Cualquiera de estos íconos Al ícono que escogió Aparecerán videos que mostrarán aspectos relacionados con su vida Esta caja guarda una sorpresa Una vez que abramos la caja Descubriremos más aspectos Abriré uno o varios videos que están escondidos en la pantalla Aclarar o descartar ideas Usted tiene en esta pantalla seis íconos Qué virtudes encuentra usted en Bolillo Eso muestra que usted conoce de comunicación Otro de los íconos Tiene usted en la pantalla Ya miramos La gente pensaba respecto de Bolillo Vamos a ver entonces Qué virtudes ha podido encontrar en los jugadores ecuatorianos Cómo los ve a los jugadores del Chota Claro En esta caja tenemos una sorpresa para él	Cuénteme Hay amigos suyos que dicen que usted no reconoce sus propias virtudes Se dice que había celos Cuando usted le llama Él le dice Luis Fernando es mejor que las cosas hagas de tal o cual manera Yo le estoy escuchando Vamos a seguir charlando	Mundo interior Ayudará a reafirmar Era bueno para las fórmulas Cómo ha sido su relación con el Bolillo Gómez Es mejor Bolillo Usted no es demasiado humilde Usted llega a tener fricciones con el Bolillo Gómez Es un problema de cortesía Echao pa delante Me alegre profesor Suárez Los dos se asientan sobre esa experiencia Qué quisiera ahora Usted tiene el control Pacho Maturana le enseñó a usted a manejar grupos	Estoy pensando en este momento en Iván Vallejo Claro en la parte Me estoy recordando mi profesora de primaria Están más claros respecto a lo que quieren Los objetivos claros Es lo que he visto hoy en este grupo Este grupo está claro en su objetivo que es la clasificación al mundial Yo veo Lo ven a uno convencido de que es verdad	Esto no me dice nada Yo quisiera responder la primera pregunta No lo llamé a él un día Necesita que lo llame Antes de un partido no lo llamé Hablamos de cosas No lo que hablamos antes de un partido De fútbol hablamos muchas veces De yo llamarle y decirle cómo estoy Siempre dice voy a ganar Siempre he dicho Lo que uno dice	Era bueno para las matemáticas Buena, muy buena Es mejor Bolillo Yo sé que tengo un montón de virtudes Él se molestó hace poco Creo que yo hice mal Por mi forma de ser Se molestó Sentar a tomarnos un café Antes de un partido es más el deseo de la persona de estar ahí cerca De desearme suerte Tengo miedo estoy bien trabajé bien Es un echao pa delante Pensando que puede ganar La forma como la persona actúa Quiero ganar Me parece que es muy importante A esa mujer yo la quise mucho Me enseñó muchas cosas La persona que me ayudó a salir La sensación era Me sentía mal allí Lo consigue facilísimo Facilísimo no Las cosas se consiguen si uno quiere Uno pierde si uno quiere Uno gana si uno quiere Dentro de lo que a mí me gusta Me gusta la variedad en el grupo Me parece que tienen una forma de ser Yo creo Me preocupa el tema no solo para los jugadores Yo creo que es algo que se podría manejar Me parece que podría servir para muchos Yo creo que los técnicos Me parece que es el error mayor
<b>SUBTOTAL VISUAL 1:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 1:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 1:</b>	<b>SUBTOTAL VISUAL 2:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 2:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 2:</b>
25	7	14	9	12	38

**Tabla No. 17: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Suárez (Tercera parte)**

Tercera parte					
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)			Expresiones entrevistado (Luis Fernando Suárez)		
Sistemas de representación			Sistemas de representación		
Visual	Auditivo	Kinésico	Visual	Auditivo	Kinésico
Ya hemos visto fórmula Tenemos cuatro íconos a descubrirse Quiero mostrarle un video que tenemos aquí Pero imagine que es posible Los ecuatorianos lo recordamos con cariño	Estamos charlando con Luis Fernando Suárez Usted cómo le dice a René Higueta Cuénteme cuáles son las principales enseñanzas Es decir Usted dice que no sabe cómo pagarle Pacho Maturana lo está escuchando Qué puede decirle a su pupilo Qué gusto oírlo profesor Maturana Qué puede decirle a Luis Fernando Con escuchar Unas palabras suyas finales Vamos a seguir charlando con Luis Fernando Es muy grato volver a escucharlo Para seguir charlando	Con toda seguridad al mundial de fútbol Él tiene el control Es verdad que usted es gordo, frío y sin cintura Es tímido Los profesores no le han pedido que deje de ser tímido Un gusto que usted nos acompañe en la Caja de Pandora Nos ha puesto un poco sensibles Luis Fernando Se ha emocionado realmente Para enviarte un abrazo desde aquí Gracias por haber compartido en la Caja de Pandora Y haberse enlazado incluso espiritualmente con Luis Fernando Suárez Queridos amigos	Yo no sé si uno podrá mostrar como frío y calculador	1.Me decía nevera Él me decía nevera Me decían todos los compañeros Hoy todavía me dicen así es gordo René me dice gorda René Higueta me dice gorda Yo le decía negra Decirle negrita que quedó bonito Charla técnica Casi nunca te hablaba de fútbol Era muy completa una charla Gracias es lo único que le puedo decir	Es una gran persona Fue una gran persona Es una gran persona Tuve muchos problemas con mi peso He tenido mucho problema con mi peso Era un martirio para mí Después de una dieta muy drástica Yo creo que soy excesivamente tímido Y por eso me escondo en la frialdad y el cálculo Hay algo que para mí siempre me dejaba frío Te metía dentro de la charla Lo metía en la parte de fútbol Había un respeto por lo que era el fútbol Dedicárselo a él
<b>SUBTOTAL VISUAL 1:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 1:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 1:</b>	<b>SUBTOTAL VISUAL 2:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 2:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 2:</b>
5	14	12	1	12	14

**Tabla No. 18: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Suárez (Cuarta parte)**

Cuarta parte					
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)			Expresiones entrevistado (Luis Fernando Suárez)		
Sistemas de representación			Sistemas de representación		
Visual	Auditivo	Kinésico	Visual	Auditivo	Kinésico
Hemos visto que René Higuera No sé si usted ya lo ha visto Sí lo ha visto Mostrémosle una vez más Encuentre ese cambio espectacular Descubriendo íconos Ya hemos visto profesor Vamos a ver Tenemos otros íconos Ya vimos remedios caseros Veamos de qué se trata expertos Cómo piensa Luis Fernando Suárez Veámoslo rápidamente Yo me imagino que usted conoce Imaginémonos ese momento En vista de que no tiene equipo	Qué puede decir Luis Fernando Usted cómo le dice a él Ojalá lo pongamos a cantar entonces	Para compartir en la Caja de Pandora Para ir triunfadores a la cancha Momentos difíciles Ustedes están tranquilos Todo está bien Confía mucho en los expertos Hay dos equipos que van a atacarse Usted ha tenido varios duelos Enfrentándose Creo que todos los ecuatorianos Estamos aspirando Esté frente a Chile Comandando el ataque Abrir esta caja Eso me alegra mucho Va a ser bueno para Luis Fernando Seguir compartiendo	Sí, claro Lo que más recordaba de él Ahí lo veo Estar pensando Claro Hoy no lo veo así Me imagino que podría ser Lo que yo veía Estar solamente pensando en lo que es el fútbol En mirar la gente Está pensando en él Veremos qué situaciones se dan Situación que está clara	Me llamó Y me dice gorda Porque me dice gorda Así como dijo Maturana Una charla que nos dio Él hablaba Entonces habló Él nos decía Por no decir que todos La forma de conversar Hablabamos de fútbol Hablabamos de su experiencia como futbolista	Parece como si me hubiese pasado un camión por ahí mil veces por encima Algo que me enseñó mucho Yo creo que hay la motivación necesaria Hacerlo bien Uruguay está motivado Muy motivado Sigán peleando Nosotros estamos peleando Ese es el motor que nos tiene que mover A mí me gusta mucho la excelencia Cuando uno tiene un problema Cuando tiene algún problema de salud Se van bien de la altura de Quito Yo creo que el partido va a ser diferente Ecuador atacaba Dos equipos atacando Pero sorpresas tiene la vida Me parece que maneja bien los grupos A lo lejos Cuando manejaba a Liga Me parece que tenía un buen feeling con los jugadores Un tipo agradable Me parece que es una persona de la cual se puede aprender mucho No creo Cómo amaneció Cómo salió Cómo están Prepararse bien Creo que eso indica Eso es bueno Más importante para nosotros Momento culminante
<b>SUBTOTAL VISUAL 1:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 1:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 1:</b>	<b>SUBTOTAL VISUAL 2:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 2:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 2:</b>
16	3	17	13	12	32

**Tabla No. 19: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Suárez (Quinta parte)**

Quinta parte					
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)			Expresiones entrevistado (Luis Fernando Suárez)		
Sistemas de representación			Sistemas de representación		
Visual	Auditivo	Kinésico	Visual	Auditivo	Kinésico
Hay otro ícono Ya hemos visto los cinco Este ícono final Cuál de las frases memorizó Muestran Alemania La cámara lo registre Mostrar algo Vamos a mostrar un video de Luis Fernando Suárez Tiene que ver con la familia del técnico de la selección ecuatoriana de fútbol Nos vemos la próxima semana Recuerde que	Ya le hemos dicho al público Nos ha dicho Nos ha dicho que tuvo que aprender fútbol Temas de conversación con sus hijos Pues dígalo Dígalo este momento Dígale que le quiere Permitido indagar sobre su pensamiento	Estamos muy cerca de abrir la Caja de Pandora Vamos a abrirlo Vamos a abrirlo Vale la pena Vamos con toda la seguridad los ecuatorianos Vale la pena que se lo lleve Símbolo tan importante Perdón El símbolo tan lindo Yo estoy seguro Le entrego con muchísimo gusto Nos parece también muy importante Esa madre espectacular Se siente también ecuatoriana Estos hijos van a rezar Van a hacer fuerza Le deseamos mucha suerte Un gran abrazo para todos y todas	Uno piensa Un montón de sueños	Yo preguntaría dónde está la salida Uno no le ha dicho las cosas que debe decirle No haberle dicho algo	Tengo susto Un buen símbolo Le queda a uno como cierto remordimiento A mi madre la quiero mucho
<b>SUBTOTAL VISUAL 1:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 1:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 1:</b>	<b>SUBTOTAL VISUAL 2:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 2:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 2:</b>
11	8	23	2	3	4

Luego de haber tabulado los diferentes términos relacionados con los sistemas de representación visual, auditivo y kinésico, tanto del entrevistador como del entrevistado, se obtuvo los siguientes resultados:

**Tabla No. 20: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Suárez (Totales)**

Totales de los sistemas de representación en la Entrevista a Luis Fernando Suárez							
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)				Expresiones entrevistado (Luis Fernando Suárez)			
Sistemas de representación				Sistemas de representación			
	Visual	Auditivo	Kinésico		Visual	Auditivo	Kinésico
Primera parte	12	11	10	Primera parte	16	5	18
Segunda parte	25	7	14	Segunda parte	9	12	38
Tercera parte	5	14	12	Tercera parte	1	13	14
Cuarta parte	16	3	17	Cuarta parte	13	12	32
Quinta parte	11	8	23	Quinta parte	2	3	4
<b>TOTALES:</b>	<b>69</b>	<b>43</b>	<b>76</b>	<b>TOTALES:</b>	<b>41</b>	<b>44</b>	<b>106</b>

Estos resultados dan una idea del porqué Luis Fernando Suárez, en una parte de la entrevista lloró (al escuchar vía telefónica a Francisco Maturana), pues su sistema de representación predominante es el kinésico, ya que así lo indica este resumen de los términos que más utilizó durante la entrevista en el programa La Caja de Pandora.

En el transcurso de la entrevista, Luis Fernando Suárez ya delataba su sistema de representación predominante, no solo por los términos que utilizaba, sino por el movimiento ocular que realizaba permanentemente, así como por su lenguaje no verbal.

De igual manera, se puede apreciar que el entrevistador, tiene como sistema de representación predominante el kinésico; sin embargo, su sistema de representación visual está casi a la par y su sistema de representación auditivo no es tan bajo comparado con los otros dos, lo cual evidencia un equilibrio en su lenguaje verbal, como comunicador.

Se debe tomar en cuenta que si bien es cierto, el lenguaje verbal es bastante equilibrado en el periodista, su lenguaje no verbal genera cierto ruido en la comunicación, sobre todo, cuando existe cierto gesto de sonrisa fingida cuando asiente en determinados momentos.

**Tabla No. 21: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con José Francisco Cevallos  
(Primera Parte)**

Primera parte					
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)			Expresiones entrevistado (José Francisco Cevallos)		
Sistemas de representación			Sistemas de representación		
Visual	Auditivo	Kinésico	Visual	Auditivo	Kinésico
<p>El Ministro de Deportes recordado a través del tiempo. vamos a mostrarle enseguida Vamos a verlo los recuerdos Este es un video</p>	<p>Nos preguntábamos Ahora muchos se preguntan Este programa por su parte pregunta Para responder a esas inquietudes que le digan ahora instrucciones del Patón Bauza temas para conversar preguntarle a José Francisco Cevallos</p>	<p>Saludos cordiales amigas y amigos. El rigor de su carrera futbolística. Pudiéramos tenerlo le damos la más cordial bienvenida. Bienvenido José Francisco. Cómo prefiere ¿Cómos se siente? ¿Con quien estaba mejor en cuanto a la orientación? muy enamorada lo sentimos mucho cómo es el ritmo pausa brevísima quiero cuáles son las prioridades que él tiene este programa quiere saber en lo íntimo</p>	<p>es la idea de todo ser humano el presidente obviamente está enfocado en liderar un proyecto político viendo este video muy temprano</p>	<p>el Patón a nosotros nos transmitió muchas cosas positivas</p>	<p>Cómo está Aunque me encierra mucho cariño y acercamiento a la gente el cariño de la gente es lo que quiero dejar huella Contento, feliz Yo creo que ambos son líderes muy ambicioso me hace emocionar mucho aspira cosas importantes pelear torneos locales e internacionales competencias muy exigentes un nivel óptimo es un ritmo muy exigente concentrarse alimentarse bien descansar para las exigencias futbolísticas muy exigente Contacto con dirigentes estar pendiente estar pendientes de todas mínimo detalle</p>
<b>SUBTOTAL VISUAL 1:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 1:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 1:</b>	<b>SUBTOTAL VISUAL 2:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 2:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 2:</b>
5	8	16	4	1	21

**Tabla No. 22: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con José Francisco Cevallos  
(Segunda Parte)**

Segunda parte					
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)			Expresiones entrevistado (José Francisco Cevallos)		
Sistemas de representación			Sistemas de representación		
Visual	Auditivo	Kinésico	Visual	Auditivo	Kinésico
¿Eso le trae recuerdos? ¿Allí entonces se proyectó? busquemos aquí video clips abriéndolos vamos a ver de qué se trata no solo vean al fútbol	¿Y el padre era músico no? Rosa dice dice Rosa decirle un piropo preguntar	tenía los mimos enormes de la mamá vinculado al fútbol aunque no lo crean es tímido mal humorado ¿Impaciente es Pepe Pancho? patear al arco contrario no quiso recorrer ser tímido es tímido precavido No es capaz un solo clic Usted está seguro Queremos qué es lo que sabe cómo se protege	Ahí nos proyectamos me acuerdo mucho lo veíamos jugar lo veía que iba a entrenar todos los días no era bien visto mucho que ver tiene que ver en el balcón verle le hacia la mano le hacia la mano	Era profesor de música nunca nosotros nos inclinamos por la música decían mucho si se lo dije antes No lo llamemos empresario Rodrigo deja algo importante	Muy linda era una infancia muy feliz una buena educación. esa vida me gusto se concentraba nos fascinaba el fútbol eso creo que nos atrajo aún más Muy pendiente siempre nos apoyó confió en nosotros apoyamos indirectamente confió, creyó, creyó, confió Vinculado al fútbol ella confió en nosotros me desespero las cosas bien salgan las cosas bien y rápido otras veces tranquilo calmado nos salgan bien me desesperaba mucho me impacientaba mucho poder ayudar a mis compañeros La mejor ayuda creo que las condiciones arriesgar un poco más paso de timidez entablar una relación algo tan arriesgado confianza orientarlo llevarlo asesorarlo bien buena alimentación buen descanso eso creo que el profesionalismo
<b>SUBTOTAL VISUAL 1:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 1:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 1:</b>	<b>SUBTOTAL VISUAL 2:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 2:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 2:</b>
7	5	17	11	6	38

**Tabla No. 23: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con José Francisco Cevallos  
(Tercera Parte)**

Tercera parte					
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)			Expresiones entrevistado (José Francisco Cevallos)		
Sistemas de representación			Sistemas de representación		
Visual	Auditivo	Kinésico	Visual	Auditivo	Kinésico
da la impresión no actuó bien buscando video-clips Ya miró hace poco que lo vi hace unos años que lo vi	decimos tal o cual jugador Yo digo específicamente Decírcles Cuénteme Podemos decir hablemos de un ex arquero Jacinto Espinoza nos decía hay cosas muy interesantes para compartir.	interpretar lo que ocurre nos preocupan los resultados buena formación no lo han ayudado Hay preocupación en los clubes buen desarrollo de los muchachos Se preocuparon los dirigentes está interesada confían en sus capacidades creo que eso es relativo han vivido esa misma experiencia condición económicamente mala no tenía respaldo de nada ni de nadie	en Liga vi ese tema viendo cómo viven cuando se ve me acuerdo mucho hay que ver la predisposición del chico tiene que ver ir viendo habíamos soñado no había mucha televisión prensa escrita no se lo reconoce Imagínese	podremos conversar usted mismo lo menciona hablar con los dirigentes No estamos hablando Conversando Dialogando como le dije anteriormente que usted menciona te diga te digan no había mucha difusión vuelvo a mencionar pedir ese espacio	preocupación es una preocupación creo que desde muy pequeños malas amistades mal rodeados padres separados buenos trabajos creo que no apoyada avalada nos cambió nos hizo creer nos obligaba a leer nos obligaba a interesarnos en la formación creo que eso lideró un proyecto nos transformó intentar motivarlo apoyado por su familia unírnos unírnos los dirigentes interesarse por el beneficio del jugador no luchan por el jugador no se preocupen no es necesario pelear esté bien tratado queremos lo que queremos unir ayuda a los deportistas unidos podemos fortalecernos yo creo Creo que sí te necesitamos ya me sentía Uno quiere ser siempre participe darle el cariño el reconocimiento que ellos se merecen se sientan identificados nosotros agradecidos esfuerzo que dieron creo que
<b>SUBTOTAL VISUAL 1:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 1:</b>	<b>SUBTOTAL KINESICO 1:</b>	<b>SUBTOTAL VISUAL 2:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 2:</b>	<b>SUBTOTAL KINESICO 2:</b>
7	8	13	12	13	41

**Tabla No. 24: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con José Francisco Cevallos (Cuarta Parte)**

Cuarta parte					
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)			Expresiones entrevistado (José Francisco Cevallos)		
Sistemas de representación			Sistemas de representación		
Visual	Auditivo	Kinésico	Visual	Auditivo	Kinésico
esperamos pronto verte	escuchar sus respuestas Me dijo que fue un retiro a tiempo Ya dijimos Preguntarle todos hemos discutido usted lo ha tratado Y es como dicen un experto Hablamos solo de fútbol Qué le preguntaría usted a Alex Aguinaga qué le dice a José Francisco Cevallos Qué le puedes recomendar Alex José Francisco dice ¿Qué le puedes ofrecer a José Francisco Algo más que quiera decirle Muy bien, gracias Alex por compartir muy importante que tratar con José Francisco Cevallos.	Compartiendo disfrutando Sudando un poco también el gusto de tenerlo acá No quiero seguramente quisiera que le ayude puede ayudarnos Un gran abrazo	Yo me acuerdo buscar los talentos buscando los talentos somos de la idea van proyectados él conoce mucho vi cómo se debe encarar el profesionalismo.	Como te dije he mencionado complejo de responder pedir algunos consejos todo lo que nos transmitió	deportistas valiosos mucha alegría al país a disfrutar nos está complicando entrenarse juntos de estar juntos fortalecernos como grupo jugando juntos Creo que es un hombre de gran valía Yo creo que está capacitado que él quería Yo creo que hay nos está apoyando muchísimo eso es lo que nos preocupa Me ayudaría puede ayudarte muchísimo Qué sorpresa Alex, un gusto, un abrazo
<b>SUBTOTAL VISUAL 1:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 1:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 1:</b>	<b>SUBTOTAL VISUAL 2:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 2:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 2:</b>
1	16	9	7	5	17

**Tabla No. 25: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con José Francisco Cevallos (Quinta Parte)**

Quinta parte					
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)			Expresiones entrevistado (José Francisco Cevallos)		
Sistemas de representación			Sistemas de representación		
Visual	Auditivo	Kinésico	Visual	Auditivo	Kinésico
así se lo conocía popularmente veamos video clip final Yo mismo lo voy a abrir vamos a verlo verse enfrentados por compartir este programa no dejen de vernos	lo puede decir un ex jugador evocan dígame una o dos acciones	un gran abrazo para todos	es ver ejemplos tiene que ver ir viendo cuál es la solución no se ha visto mucho transparente oscuro proyectar	es igual les digo reclama intentar socializar convocarles	disfrutar con su familia Yo creo Unimos El deporte es puro Raro Unimos con mucho respeto Creo que ahí Queremos muy contento feliz agradecido
<b>SUBTOTAL VISUAL 1:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 1:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 1:</b>	<b>SUBTOTAL VISUAL 2:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 2:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 2:</b>
8	3	1	7	4	12

Luego de haber tabulado los diferentes términos relacionados con los sistemas de representación visual, auditivo y kinésico, tanto del entrevistador como del entrevistado, se obtuvo los siguientes resultados:

**Tabla No. 26: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con José Francisco Cevallos (Totales)**

Totales de los sistemas de representación en la Entrevista a José Francisco Cevallos							
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)				Expresiones entrevistado (José Francisco Cevallos)			
Sistemas de representación				Sistemas de representación			
	Visual	Auditivo	Kinésico		Visual	Auditivo	Kinésico
Primera parte	5	8	16	Primera parte	4	1	21
Segunda parte	7	5	17	Segunda parte	11	6	38
Tercera parte	7	8	13	Tercera parte	12	13	41
Cuarta parte	1	16	9	Cuarta parte	7	5	17
Quinta parte	8	3	1	Quinta parte	7	4	12
<b>TOTALES:</b>	<b>28</b>	<b>40</b>	<b>56</b>	<b>TOTALES:</b>	<b>41</b>	<b>29</b>	<b>129</b>

Se puede apreciar que el entrevistador, tiene como sistema de representación predominante el kinésico; sin embargo, su sistema de representación auditivo está casi a la par y su sistema de representación visual es la mitad de su sistema de representación kinésico.

En el caso del personaje invitado, José Francisco Cevallos, el sistema de representación predominante es el kinésico, seguido por el visual y finalmente el auditivo.

**Tabla No. 27: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Saritama (Primera Parte)**

Primera parte					
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)			Expresiones entrevistado (Luis Fernando Saritama)		
Sistemas de representación			Sistemas de representación		
Visual	Auditivo	Kinésico	Visual	Auditivo	Kinésico
me imagino He visto esas parejas no vuelven a encontrarse no te hacían ojitos cómo miras en el horizonte tu carrera lo vemos luego vamos a mostrarte un perfil buen perfil hemos podido presentar	No te quiero preguntar todavía vamos a tratar inmediatamente	Saludos cordiales amigas y amigos noticias buenas creo que somos más generosos tenemos en el corazón navidad materializada podemos compartir alegrías enormes Cómo te sientes Luis Fernando no será sencillo bienvenido Una ruptura con una novia a quien querías mucho rompen en un momento dado relaciones mantienen una relación amistosa has sido fiel quedan marcadas	claro ejemplo mi idea era Tengo que ver yo soñaba con ser campeón	podría manifestarse como se dice como se dice	momento emocional diferente porque creo nos unió mucho tiempo muchas cosas que vivimos fue difícil asimilarlo momento por ahí emocional diferente Yo creo que yo creo me voy agradecido yo entiendo la situación entiendo en qué momento está no me voy mal yo creo que uno yo creo que siempre realmente les aprecio mucho momentos buenos momentos malos ese amor que surgió esa relación que tenía con el equipo tres títulos muy buenos
<b>SUBTOTAL VISUAL 1:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 1:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 1:</b>	<b>SUBTOTAL VISUAL 2:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 2:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 2:</b>
11	2	17	4	3	20

**Tabla No. 28: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Saritama  
(Segunda Parte)**

Segunda parte					
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)			Expresiones entrevistado (Luis Fernando Saritama)		
Sistemas de representación			Sistemas de representación		
Visual	Auditivo	Kinésico	Visual	Auditivo	Kinésico
te vemos lavando es cierto y claro figuras del mundo público Vamos a ver Luis Fernando estos tres videos lo que piensas ir abriendo el ícono de propio veamos de qué se trata. Y claro Recuerdas mira aquí tienes esto que podría servirte Vamos a ver mira aquí en el estudio	Qué respondes a ello Y al charlar lo que me dices estar hablando reconocen que cantas no hay ningún lojano que no cante si no cantan Y qué canciones Y dicen tienes un tono alto Y tienes algunos cantantes preferidos algunas canciones de Arjona Las canciones de Loja están también en tu repertorio no te voy a pedir que cantes que tiene la música adentro	ahora es un agradecido una humildad enorme yo estoy convencido de que es así cargar niños Estoy convencido me alegre una persona de esa calidad humana Te gusta siempre lo propio un solo clic izquierdo te sienten muy cercano eso es bueno tocan algún instrumento a toda madre pues le impacta Significa que estuvo bien Pero yo creo compartiendo el yo interior de nuestro invitado Luis Fernando Saritama	buscar un mundo mejor buena idea me olvido de eso no lo hacemos público la gente piensa por la figura es una figura la que más me acuerdo mi mamá lo recuerda	como lo llamaba ella siempre yo digo que le debo mucho lo mencionó el cantar era el que cantaba es una canción Luis Fernando a cantar. Mi tío también era cantante profesional mi papá también cantaba digamos en el sentido nos vamos de karaoke En Karaoke sale mejor	fue ejemplar en todo sentido me inculcaba buenos valores ser solidario con los demás me enseñó a ser solidario tratar de ayudar a los demás todo lo que viví en mi niñez y juventud ser un buen ser humano yo creo uno debe ser recíproco con los demás. Yo creo inculcándome cosas más importantes como los valores eso me ayudó me hace poner los pies sobre la tierra porque queremos hacerlo puede ser más solidario cambiarle la vida a muchas personas como paternal tocar la guitarra me gustaba mucho me gustaba mucho el fútbol rompió todos esos gustos dos cosas que me apasionaban me gusta Juan Fernando Velasco me gusta Chayane me gusta ahora creo Ahora creo que se acabó todo Tengo algo Ya no creo
<b>SUBTOTAL VISUAL 1:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 1:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 1:</b>	<b>SUBTOTAL VISUAL 2:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 2:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 2:</b>
14	16	16	9	12	29

**Tabla No. 29: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Saritama (Tercera Parte)**

Tercera parte					
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)			Expresiones entrevistado (Luis Fernando Saritama)		
Sistemas de representación			Sistemas de representación		
Visual	Auditivo	Kinésico	Visual	Auditivo	Kinésico
<p>qué piensan sobre Claro tu padre Claro que sí A qué edad te descubren te descubres como mostrarte imágenes de Barcelona estamos viendo mostrarte algo mostrarte algo vamos a verlo camiseta ideal pasemos a ver otra A ver claro tú no has decidido también te buscan buscarás una liga cercana Veamos: México vamos a ver ya vimos propio buscar alerta y referente vamos a verlo en tus sueños esa imagen documental que produjimos tarjeta roja mirar un paneo con la mirada en el horizonte ver a Saritama jugando representándonos</p>	<p>Luis Fernando Saritama como cantante comentar de ello tu madre han cantado son músicos también ellos ser cantante te habían pedido libándoles tú me vas a decir tú dirás Y tienes propuestas de esos países pronto escucharemos la marcha nupcial dan cuenta de esa carrera pero es un himno se escucha muy bien temas adicionales para tratar con Luis Fernando Saritama</p>	<p>quieren tenías ya tu corazón que palpitaba por algún club ha estado celebrando el Club Ahora mismo quisiéramos recibiendo los aplausos de la gente Tú también te sentiste emocionado con el triumfo Yo quisiera yo quiero si te gusta no te gusta cómo te viene que te quede bien Te parece no te parece Puedo cambiar también Si no te gusta No te gusta qué tenemos de competitivo En lo emocional un buen tiempo me da la impresión Tú mismo por favor un clic sobre lo que deseas dos destacados periodistas deportivos no saltaste a la cancha Cómo sentiste el Himno Nacional del Ecuador A mí me encanta están junto a los jugadores están distraídos estaremos felices con la calidad que él tiene</p>	<p>fuimos representando a la Liga de Loja representando a la Liga de Loja no tengo ahorita claro esa situación no tengo claro en ver no es lo que uno busca se abre el mercado ver cuál ver lo que busco he estado pensando he estado pensando ya en formar un hogar. Esa es la idea es un sueño que tengo un estadio lleno todos de pie</p>	<p>un curso de canto se llamaba el Club Iberoamérica nunca lo he negado Qué digo tengo propuestas es la propuesta real suena como Entonces escuchemos mejor referente. a mí me dijeron no puedes entrar el Himno Nacional del Ecuador cantando</p>	<p>me gustaba más jugar a la pelota creo yo creo que tuve la oportunidad de pequeño me gustaba me gustaba mucho el Barcelona hubiera querido hizo las cosas muy bien fue el justo campeón. No es que no me gusta tener un poquito de paciencia ese es un anhelo liga más cercana más competitiva He tenido acercamientos ha habido acercamiento de algunos si satisface la parte emocional son factores importantes es un tema muy importante estamos en un momento muy bueno he pasado por una etapa importante sería uno de los puntos importantes por ahí malo viví lo que es un mundial estar adentro de una cancha se lesionó un jugador una sensación no muy bonita una sensación de saber lo mejor para un jugador Espectacular realmente espectacular lo vivimos como hinchas realmente fue algo espectacular</p>
<b>SUBTOTAL VISUAL 1:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 1:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 1:</b>	<b>SUBTOTAL VISUAL 2:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 2:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 2:</b>
<b>32</b>	<b>15</b>	<b>30</b>	<b>16</b>	<b>10</b>	<b>33</b>

**Tabla No. 30: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Saritama  
(Cuarta Parte)**

Cuarta parte					
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)			Expresiones entrevistado (Luis Fernando Saritama)		
Sistemas de representación			Sistemas de representación		
Visual	Auditivo	Kinésico	Visual	Auditivo	Kinésico
<p>programa</p> <p>adivanzas</p> <p>mostramos</p> <p>dos imágenes</p> <p>él vistiendo la casaquilla de Emelec y de Liga</p> <p>ellos te han visto desde los graderíos sobre ese icono.</p> <p>no es posible esconderlo tienen algo que ver</p> <p>ustedes pensaron hemos conocido</p> <p>Este programa</p> <p>Busca</p> <p>conocer su entorno familiar</p>	<p>compartiendo con Luis Fernando Saritama</p> <p>No nos dio una respuesta</p> <p>yo diría que Luis Fernando es protocolario</p> <p>Y Barcelona te ha propuesto algo</p> <p>Te llama alguien al teléfono</p> <p>el Sr. Noboa te llama</p> <p>te dice...</p> <p>Y qué responde el jugador en esa circunstancia</p> <p>han gritado con las jugadas de Saritama</p> <p>dado puede gritarte cualquier cosa</p> <p>qué le dices a la hinchada</p> <p>tienes al decir</p> <p>Y lo dice alguien</p> <p>compartir contigo</p> <p>hemos hablado</p>	<p>no quiere comprometerse</p> <p>el que quiso al club desde chico</p> <p>no tiene también en su corazón</p> <p>estar en un club tan importante</p> <p>Y cómo son esos acercamientos</p> <p>Me gustaría entender mejor</p> <p>Y que sienta cierta afinidad también</p> <p>eres profesional</p> <p>lo anímico cuenta</p> <p>a mí me parece</p> <p>muy importante supongo</p> <p>tú llegaste a compenetrarte con la hinchada del Deportivo Quito</p> <p>como un símbolo</p> <p>se han casado contigo los hinchas</p> <p>te han celebrado</p> <p>no crees que esa hinchada</p> <p>queda golpeada</p> <p>te ha acompañado semana a semana</p> <p>por favor un clic</p> <p>resultados tan importantes</p> <p>un momento difícil</p> <p>Y yo admiro el valor</p> <p>un buen nivel</p> <p>es culpa de nosotros los jugadores</p> <p>cargarse el muerto solo</p> <p>clubes fuertes como empresas</p> <p>genera pasión</p> <p>manejar bien ese negocio</p> <p>no logramos tener clubes fuertes</p> <p>montar una empresa</p>	<p>lo que representa Barcelona</p> <p>vamos a ver</p> <p>estamos en este proyecto</p> <p>el proyecto Barcelona</p> <p>cuál es el proyecto deportivo</p> <p>ver esa parte primero</p> <p>pensando en jugar siempre en Deportivo Quito</p> <p>en el proyecto</p> <p>a la proyección</p> <p>veré lo que tengo en el país</p> <p>Claro</p> <p>todavía no pienso en el país</p> <p>veré</p> <p>el equipo pensó</p> <p>tiene que ver mucho</p> <p>Maneja proyectos</p> <p>proyectos deportivos</p> <p>representación de jugadores</p>	<p>propuestas no por parte del presidente</p> <p>Sí, te llama generalmente el presidente del club</p> <p>Te dice sabes qué</p> <p>es la tercera parte que pregunto</p> <p>Lo primero que pregunto</p> <p>hablar con el entrenador</p> <p>me refiero</p> <p>Qué le digo</p> <p>eso es lo único que les diría</p> <p>haceme una propuesta</p> <p>es una propuesta</p> <p>pero es una propuesta</p> <p>las propuestas que se den</p> <p>la propuesta también de Deportivo Quito</p> <p>las propuestas que tenga acá en el país</p> <p>como decía el profesor Sevilla</p> <p>yo diría</p> <p>hablamos con todos</p> <p>dijimos</p> <p>hablamos</p> <p>dijimos</p> <p>como lo mencionaba Diego Melo</p> <p>siempre hablábamos</p> <p>decíamos</p> <p>si las promesas</p> <p>respuesta</p> <p>por eso digo</p> <p>me refiero a sus inversiones</p>	<p>creo que todo el mundo</p> <p>Uno de niño lo admiraba</p> <p>me formé en el Quito</p> <p>crecí en el Quito</p> <p>uno es un profesional</p> <p>No, recién tuvimos un acercamiento</p> <p>el entrenador te quiere</p> <p>nosotros te queremos</p> <p>te interesaría</p> <p>el entrenador quisiera contar conmigo</p> <p>me gustaría</p> <p>está el tema emocional</p> <p>Lo anímico es importante</p> <p>lo emocional</p> <p>Yo creo</p> <p>factores muy importantes para uno</p> <p>ese aspecto que también es importante</p> <p>Yo creo</p> <p>el fútbol es una pasión</p> <p>mi ilusión</p> <p>mi intención</p> <p>uno entiende la situación</p> <p>uno que está casa adentro conoce el entorno</p> <p>conozco lo que significa el equipo</p> <p>yo entiendo a los directivos</p> <p>entiendo a la hinchada</p> <p>creo que como jugador</p> <p>tienen que entenderme</p> <p>la ilusión fue siempre quedarme en el equipo</p>

		<p>esa pasión que tienes  facetas muy interesantes  empaparse  sus afectos más íntimos  nuestro deseo  sean muy acogedoras  compartan en paz con su familia  un gran abrazo  que pasen muy bien</p>			<p>una situación muy incómoda  ojalá me entiendan  ha tenido el afecto  Yo creo que dentro de la parte  fútbolística  nosotros somos los responsables  yo creo  todos debemos sentirnos orgullosos del  triumfo  responsables de la derrota  me parece  este año fue difícil  tuvimos problemas  en la parte emocional inclusive  pudo haber sido peor  yo creo que los jugadores  las cosas estaban muy difíciles  emocionalmente estábamos muy mal  económicamente mal  tenemos que pelear  me parece  difícil manejarlas  yo creo que para los directivos  todas las posiciones son entendibles  nos gustaría tener  un ambiente sano  la parte más importante  yo creo que todos  somos responsables  es un negocio tan grande  yo creo que han tenido éxito  una buena liga</p>
<b>SUBTOTAL VISUAL 1:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 1:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 1:</b>	<b>SUBTOTAL VISUAL 2:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 2:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 2:</b>
15	15	39	18	28	59

Luego de haber tabulado los diferentes términos relacionados con los sistemas de representación visual, auditivo y kinésico, tanto del entrevistador como del entrevistado, se obtuvo los siguientes resultados:

**Tabla No. 31: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Luis Fernando Saritama (Totales)**

Totales de los sistemas de representación en la Entrevista a Luis Fernando Saritama							
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)				Expresiones entrevistado (Luis Fernando Saritama)			
Sistemas de representación				Sistemas de representación			
	Visual	Auditivo	Kinésico		Visual	Auditivo	Kinésico
Primera parte	11	2	17	Primera parte	4	3	20
Segunda parte	14	16	16	Segunda parte	9	12	29
Tercera parte	32	15	30	Tercera parte	16	10	33
Cuarta parte	15	15	39	Cuarta parte	18	28	59
<b>TOTALES:</b>	<b>72</b>	<b>48</b>	<b>102</b>	<b>TOTALES:</b>	<b>47</b>	<b>53</b>	<b>141</b>

Se puede apreciar que el entrevistador, tiene como sistema de representación predominante el kinésico; sin embargo, su sistema de representación visual está casi a la par y su sistema de representación auditivo es casi la mitad de su sistema de representación kinésico.

En el caso del personaje invitado, Luis Fernando Saritama, el sistema de representación predominante es el kinésico, seguido por el auditivo y en menor proporción el visual.

**Tabla No. 32: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Álex Quiñónez (Primera Parte)**

Primera parte					
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)			Expresiones entrevistado (Alex Quiñónez)		
Sistemas de representación			Sistemas de representación		
Visual	Auditivo	Kinésico	Visual	Auditivo	Kinésico
Usted lo mira en sábado	Va a compartir con nosotros esta conversación	Saludos cordiales amigas y amigos	Mucha gente va a pensar	Me están llamando	Mi vida ha cambiado una vuelta radical
Me imagino		Estamos felices	La gente cuando me ve me saluda	Me empezaron a decir el clon	Hay muchos problemas ahorita
Todo el mundo te busca	Vas a decir en un momento dado	Hay un invitado muy especial	Las cámaras están tras mío	Yo dije	Descansar y descansar
Eso vimos todos los ecuatorianos	Tus amigos te llaman el clon	Puede disfrutar junto a su familia	Pensé llegar aquí	Dije puedo llegar hasta la semifinal	Esto ha sido una locura
Vamos a mostrarte inmediatamente un perfil	Qué dijeron ahí los deportistas	alguien que en las últimas semanas hizo	De cámaras	Pero yo bueno dije	Te voy a ser sincero
Vamos a mirar a Alex Quiñónez	Algunos dijeron	que vibrara nuestros corazones	Vamos a ver qué sea	Solo me decía	Ellos creían que podía llegar
¿Tú llegaste a pensar alguna vez que podías ser el séptimo más veloz del mundo?	Y cuando mencionaron	aceleradamente.	Mira	Decía mi entrenador	Yo no estaba seguro
Eso como meta	Mencionaron por los altoparlantes	Es un atleta extraordinario	Hasta ahí me lo pensé	Recibí la llamada del vicepresidente	Estaba muy nervioso
Pudiste observar eso	Qué querías decir con eso	Compartir con nosotros su historia de vida	No tenía bien claro llegar	Recibí la llamada de mi mamá	Yo sé que era muy importante
Claro	Le estabas diciendo a Bold	Hay una agenda intensa	Pensaba	De muchos medios tuve llamadas	No había rosado con los de otro nivel
Me imagino	Tú decía entonces	Quiere compartir contigo esa experiencia	Mira	Me decían tienes que hacer las cosas bien	Europa es la potencia máxima
Tu meta sigue	Los expertos debatiendo el tema del biotipo	La gente en Esmeraldas y en el resto del país te aclama, te quieren y eso es importante	Tú llegas ciego	Decir no	No estaba convencido
En apariencia pobre también	Voy a preguntarte	Cuando un deportista siente ese cariño	Lo he visto	Dicen mi nombre	Son de muy alto nivel
Se olvidan de otros deportes		Se estimula más	Lo he visto por Internet	Yo dije	Tú para poder rosar ahí
Mira		Eso ya era importantísimo	Lo he visto en carreras	Yo te digo	Tienes que rosar mucho en Europa
Vamos a mostrarte		Por eso es que no estabas convencido	Mira	Lo que le digo	Rompo mi mismo récord
Estos videos		Estoy seguro	Yo no estaba fijándome en nada	Que dijo el doctor	Venía haciendo las cosa muy bien
Los vayas abriendo		Nos honra con su presencia	Tú entras ciego		Venía rompiendo récords muy altos
Vamos a ver		De vuelta, compartiendo, disfrutando de la presencia de Alex Quiñónez	Yo miro		Porque rompí el record en los Iberoamericanos
		Habría sido bueno que esté junto a ti un deportólogo	No pensaba que había llegado tan lejos		Así venía rompiendo récords
		Qué sentías tú	Porque tú ves		En la primera carrera rompo récords
		Te fregaste Bold			Tenía seguro
		Qué emoción			Nunca estuve seguro
		Entonces crees			Yo no estaba seguro
		Pero no hay de qué arrepentirse			Estaba nervioso
		Un buen regalo para ti			Te sientes nervioso
		No importa mucho			Tiene supremamente avanzado que mí
		Siendo un país pequeño			Se tira a relajar la primera carrera
					Todo el mundo se tiró a relajar
					La semifinal ya fue más dura
					La final fue más dura
					Mi partida fue absolutamente mala

		<p>Excelentes atletas  Tú tienes el control  El que tú deseas  Continente bellissimo  Creyó que era lo suyo  Compartimos, disfrutamos de la  presencia de nuestro atleta olímpico</p>			<p>Estaba muy nervioso  Me sentía presionado  Esa era la carrera más importante  Estaba muy nervioso  Todo el mundo me presionaba allá  Nadie se preocupaba  Diviértete  Todo el mundo comenzó a presionarme  Me sentía sofocado  Me sentía así  Tenía un alivio  Estaba nervioso  No creía que estaba ahí  Me río  Es que no creía  No creía estar ahí en esa carrera  Estaba nervioso  No creía estar ahí  Así me sentía  Mala salida  Tuve una salida bien mala  El mejor regalo  Yo quiero llegar a correr  Todo el mundo tiene las ansias  Yo me conformo  Así estoy feliz  No importa mucho  Es sumamente importante  Atletas muy excelentes  Está invirtiendo bastante  El fútbol es la parte más importante aquí  Me gusta el fútbol  Yo creo que tú también naces con un  don  Yo creo  Yo creo que tú  Llegar a ser muy buenos  Nacen con una necesidad interna  Hay que pulirla</p>
<b>SUBTOTAL VISUAL 1:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 1:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 1:</b>	<b>SUBTOTAL VISUAL 2:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 2:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 2:</b>
19	12	32	21	17	70

**Tabla No. 33: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Álex Quiñónez (Segunda Parte)**

Segunda parte					
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)			Expresiones entrevistado (Alex Quiñónez)		
Sistemas de representación			Sistemas de representación		
Visual	Auditivo	Kinésico	Visual	Auditivo	Kinésico
Me imagino Claro Que no te conocíamos mucho Veamos otro de los videos Con esa cara Mirando con Alex En Londres soñabas Me imagino	Alex Quiñónez nos ha dicho Hasta que finalmente dijiste es el atletismo Ya estamos hablando de la provincia Tú lo has dicho Como dicen Oye Estamos hablando de algo	Una gran decisión Una gran convicción Lo que uno cree que es mejor Él decidió que el atletismo era lo mejor Quería ser en principio Qué es lo que temas Hay que cuidar al atleta Debe estar intacto Tú decides ser atleta Y tú decides entrar Por dónde quieres ir Se le ha hecho agüita la boca Comida deliciosa Entonces decides irte Estoy seguro que va a cambiar Alex Tenemos más que compartir con nuestro distinguido invitado Hizo que vibraran tanto nuestros corazones Nos va a seguir dando alegrías	Yo fui a ver jugarlos Yo ya pienso dos y tres veces por jugar Estaba viéndolos correr Mañana de mañana Aquí vamos a ver Así de pintor Y yo pensaba muchas cosas	Mis entrenadores me decían Ahora me dicen Dicen Le pregunto a un profe Le digo así Y me dice Yo le digo Ahí me dice Y yo le digo Me dice apostemos Me dijo que si yo le ganaba Le digo ya apostemos profe El primer día que yo fui le digo Me dice el profe Bueno le digo Entonces me dice Y le digo profe El man me dice El man me dice no Tú tienes que pasarte al atletismo me dice Yo le digo Ahí comenzaron a conversar Fueron a hablar con mis tías Digamos Le decía a don Casi Le decía no entrenemos	No temo Porque no puedo Puedo tener algún golpe Algún choque con alguien fuerte Me puede dar un golpe Puedo saltar Pisar mal Se me puede virar el tobillo Ahora tengo más miedo Ya no puedo jugar Algún golpe que te puedan dar Tú puedes saltar Te puedes virar el tobillo Nunca me gustó el básquet Tuviste suerte No quise correr mucho Eran sumamente buenos Eran buenos Me quedé tranquilo La primera competencia me fue mal Absolutamente mal me fue Me fui metiendo Me comencé a meter más de lleno Más de lleno poco a poco Arrasé con todo Ya me metí de lleno Me encanta toda clase de encocado Me encanta Necesitaba mi familia Así me tocó El Misterio del Deporte nos está apoyando más Mi mamá estaba enferma Ella tiene un problema Ahorita está peor Tiene un problema de la rodilla Tiene mucho problema Nos están apoyando Pero necesito más El duro de la casa Nos ayudábamos poco a poco Necesitas comprar la comida Necesitas pagar agua Necesitas hacer muchas cosas
<b>SUBTOTAL VISUAL 1:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 1:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 1:</b>	<b>SUBTOTAL VISUAL 2:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 2:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 2:</b>
8	7	18	7	26	43

**Tabla No. 34: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Álex Quiñónez (Tercera Parte)**

Tercera parte					
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)			Expresiones entrevistado (Alex Quiñónez)		
Sistemas de representación			Sistemas de representación		
Visual	Auditivo	Kinésico	Visual	Auditivo	Kinésico
<p>Vamos a abrir un último video Mira Mira Claro Queremos mostrar cada semana Recuerden La televisión pública</p>	<p>Tengo el placer de conversar El propio gobierno ha dicho Por eso dijimos Que haya música también Has dicho que Italia Muy silencioso Recibir sus comentarios</p>	<p>De origen humilde pero dignos, pundorosos Tú estás en esa pelea Alex No desmayes Un pueblo enorme que está con toda seguridad apoyándose Delegación importante de deportistas Debía ser una delegación más nutrida Que pudieran ayudarles Cómo te sentiste Crees que hubo allí la gente necesaria para que tu competencia fuera mejor incluso Tú no estabas seguro Lograr una buena marca No estaban junto a ustedes Cómo crees que va ser tu futuro Tú tengas la compañía Carrera importante A tomar las cosas con calma Relajarse un poco Supongo que cuando estás relajado bailas también Te gusta la salsa Y los Chigualeros te gustan Bella bailarina Quiere invitarte a bailar Le vamos a dar un cariñito Se sienta relajado Decidió irse a España Le ofrecía mejores posibilidades Llegó a tomar una decisión difícil Tienes en tu cabeza Sigues teniendo a tu patria mucho más adentro Distinguido amigo Gracias por compartir este espacio Tan importante es tenerte aquí Gente valiosa Les mandamos un gran abrazo Un gran abrazo</p>	<p>Piensas El man ha visto Mira Yo comencé a ver los médicos Veo que a todos Mira</p>	<p>He estado como dicen a lo criollo Le he comunicado a mi entrenador De España también escuché Me gusta escuchar la música Como dicen ustedes de deportes</p>	<p>Si me duele algo Cómo me hago masajes Comenzaban a calentar todo Los estiraban todo Les daban masajes antes de competir Trotaban Iban a correr, corrían Terminaban de correr Otra vez les daban masajes Todos necesitábamos médicos Todos los días cogían un deportista Me comienzan a estirar Yo creo que las cosas han cambiado No quiero que cambien para mí solo Quiero que cambien para todos Todos dimos nuestro granito de arena en muchos deportes Todos luchamos por llegar ahí Se lo doy a mi Ecuador En Esmeraldas hay un potencial sumamente gigante</p>
<b>SUBTOTAL VISUAL 1:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 1:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 1:</b>	<b>SUBTOTAL VISUAL 2:</b>	<b>SUBTOTAL AUDITIVO 2:</b>	<b>SUBTOTAL KINÉSICO 2:</b>
7	7	35	6	5	19

Luego de haber tabulado los diferentes términos relacionados con los sistemas de representación visual, auditivo y kinésico, tanto del entrevistador como del entrevistado, se obtuvo los siguientes resultados:

**Tabla No. 35: Inventario de sistemas de representación utilizados en entrevista con Álex Quiñónez (Totales)**

Totales de los sistemas de representación en la Entrevista a Alex Quiñónez							
Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)				Expresiones entrevistado (Alex Quiñónez)			
Sistemas de representación				Sistemas de representación			
	Visual	Auditivo	Kinésico		Visual	Auditivo	Kinésico
Primera parte	19	12	32	Primera parte	21	17	70
Segunda parte	8	7	18	Segunda parte	7	26	43
Tercera parte	7	7	35	Tercera parte	6	5	19
<b>TOTALES:</b>	<b>34</b>	<b>26</b>	<b>85</b>	<b>TOTALES:</b>	<b>34</b>	<b>48</b>	<b>132</b>

Se puede apreciar que el entrevistador, tiene como sistema de representación predominante el kinésico; sin embargo, su sistema de representación visual es menor que la mitad de su sistema predominante y su sistema de representación auditivo es casi la tercera parte de su sistema de representación kinésico.

En el caso del personaje invitado, Alex Quiñónez, el sistema de representación predominante es el kinésico, seguido por el auditivo y finalmente el visual.

Con la finalidad de poder visualizar de mejor manera, los sistemas de representación que se han revisado en las diferentes entrevistas realizadas en el programa La Caja de Pandora, por el Lic. Rodolfo Muñoz, se ha elaborado una tabla que contiene porcentajes de los diferentes sistemas de representación tanto del entrevistador como de los entrevistados.

**Tabla No. 36: Porcentajes de sistemas de representación totales utilizados en entrevistas con Luis Fernando Suárez, José Francisco Cevallos, Luis Fernando Saritama y Álex Quiñónez**

Totales de los sistemas de representación																
Expresiones entrevistador									Expresiones entrevistados							
La Caja de Pandora	Visual		Auditivo		Kinésico		TOTALES:		Visual		Auditivo		Kinésico		TOTALES:	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
<b>Rodolfo Muñoz</b>									<b>Luis Fernando Suárez</b>							
<b>Primera parte</b>	12	6,38	11	5,85	10	5,32	33,00	17,55	16	8,33	5	2,60	18	9,38	39,00	20,31
<b>Segunda parte</b>	25	13,30	7	3,72	14	7,45	46,00	24,47	9	4,69	12	6,25	38	19,79	59,00	30,73
<b>Tercera parte</b>	5	2,66	14	7,45	12	6,38	31,00	16,49	1	0,52	13	6,77	14	7,29	28,00	14,58
<b>Cuarta parte</b>	16	8,51	3	1,60	17	9,04	36,00	19,15	13	6,77	12	6,25	32	16,67	57,00	29,69
<b>Quinta parte</b>	11	5,85	8	4,26	23	12,23	42,00	22,34	2	1,04	3	1,56	4	2,08	9,00	4,69
<b>TOTALES:</b>	<b>69</b>	<b>36,70</b>	<b>43</b>	<b>22,87</b>	<b>76</b>	<b>40,43</b>	<b>188,00</b>	<b>100,00</b>	<b>41</b>	<b>21,35</b>	<b>45</b>	<b>23,44</b>	<b>106</b>	<b>55,21</b>	<b>192,00</b>	<b>100,00</b>
<b>Rodolfo Muñoz</b>									<b>José Francisco Cevallos</b>							
<b>Primera parte</b>	5	4,03	8	6,45	16	12,90	29,00	23,39	4	2,01	1	0,50	21	10,55	26,00	13,07
<b>Segunda parte</b>	7	5,65	5	4,03	17	13,71	29,00	23,39	11	5,53	6	3,02	38	19,10	55,00	27,64
<b>Tercera parte</b>	7	5,65	8	6,45	13	10,48	28,00	22,58	12	6,03	13	6,53	41	20,60	66,00	33,17
<b>Cuarta parte</b>	1	0,81	16	12,90	9	7,26	26,00	20,97	7	3,52	5	2,51	17	8,54	29,00	14,57
<b>Quinta parte</b>	8	6,45	3	2,42	1	0,81	12,00	9,68	7	3,52	4	2,01	12	6,03	23,00	11,56
<b>TOTALES:</b>	<b>28</b>	<b>22,58</b>	<b>40</b>	<b>32,26</b>	<b>56</b>	<b>45,16</b>	<b>124,00</b>	<b>100,00</b>	<b>41</b>	<b>20,60</b>	<b>29</b>	<b>14,57</b>	<b>129</b>	<b>64,82</b>	<b>199,00</b>	<b>100,00</b>

Rodolfo Muñoz									Luis Fernando Saritama								
Primera parte	11	4,95	2	0,90	17	7,66	30,00	13,51	4	1,66	3	1,24	20	8,30	27,00	11,20	
Segunda parte	14	6,31	16	7,21	16	7,21	46,00	20,72	9	3,73	12	4,98	29	12,03	50,00	20,75	
Tercera parte	32	14,41	15	6,76	30	13,51	77,00	34,68	16	6,64	10	4,15	33	13,69	59,00	24,48	
Cuarta parte	15	6,76	15	6,76	39	17,57	69,00	31,08	18	7,47	28	11,62	59	24,48	105,00	43,57	
<b>TOTALES:</b>	<b>72</b>	<b>32,43</b>	<b>48</b>	<b>21,62</b>	<b>102</b>	<b>45,95</b>	<b>222,00</b>	<b>100,00</b>	<b>47</b>	<b>19,50</b>	<b>53</b>	<b>21,99</b>	<b>141</b>	<b>58,51</b>	<b>241,00</b>	<b>100,00</b>	
Rodolfo Muñoz									Alex Quiñónez								
Primera parte	19	13,10	12	8,28	32	22,07	63,00	43,45	21	9,81	17	7,94	70	32,71	108,00	50,47	
Segunda parte	8	5,52	7	4,83	18	12,41	33,00	22,76	7	3,27	26	12,15	43	20,09	76,00	35,51	
Tercera parte	7	4,83	7	4,83	35	24,14	49,00	33,79	6	2,80	5	2,34	19	8,88	30,00	14,02	
<b>TOTALES:</b>	<b>34</b>	<b>23,45</b>	<b>26</b>	<b>17,93</b>	<b>85</b>	<b>58,62</b>	<b>145,00</b>	<b>100,00</b>	<b>34</b>	<b>15,89</b>	<b>48</b>	<b>22,43</b>	<b>132</b>	<b>61,68</b>	<b>214,00</b>	<b>100,00</b>	

**Tabla No. 37: Análisis comparativo de los sistemas de representación totales utilizados en entrevistas con Luis Fernando Suárez, José Francisco Cevallos, Luis Fernando Saritama y Álex Quiñónez**

Totales de los sistemas de representación																
Entrevistas en el programa La Caja de Pandora	Expresiones entrevistador (Rodolfo Muñoz)								Expresiones entrevistados (Luis Fernando Suárez, José Francisco Cevallos, Luis Fernando Saritama, Álex Quiñónez)							
	Visual		Auditivo		Kinésico		TOTALES:		Visual		Auditivo		Kinésico		TOTALES:	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
<b>Luis Fernando Suárez</b>	69	36,70	43	22,87	76	40,43	188	27,69	41	21,35	45	23,44	106	55,21	192	22,70
<b>José Francisco Cevallos</b>	28	22,58	40	32,26	56	45,16	124	18,26	41	20,60	29	14,57	129	64,82	199	23,52
<b>Luis Fernando Saritama</b>	72	32,43	48	21,62	102	45,95	222	32,70	47	19,50	53	21,99	141	58,51	241	28,49
<b>Álex Quiñónez</b>	34	23,45	26	17,93	85	58,62	145	21,35	34	15,89	48	22,43	132	61,68	214	25,29
<b>TOTALES:</b>	<b>203</b>	<b>29,89</b>	<b>157</b>	<b>23,12</b>	<b>319</b>	<b>46,98</b>	<b>679</b>	<b>100</b>	<b>163</b>	<b>19,26</b>	<b>175</b>	<b>20,68</b>	<b>508</b>	<b>60,04</b>	<b>846</b>	<b>100</b>

Luego de haber realizado un análisis comparativo final, con los porcentajes totales de los diferentes términos relacionados con los sistemas de representación visual, auditivo y kinésico, que fueron utilizados tanto por el entrevistador (Rodolfo Muñoz) como por los cuatro entrevistados (Luis Fernando Suárez, José Francisco Cevallos, Luis Fernando Saritama y Álex Quiñónez), se obtuvo los siguientes resultados:

- El total de términos que utilizó el entrevistador Rodolfo Muñoz, relacionados con los sistemas de representación que maneja la PNL, en las cuatro entrevistas analizadas, fue de 679 términos; de los cuales, 319 (46,98%) pertenecen al kinésico, 203 (29,89%) al visual y 157 (23,12%) al auditivo.
- La entrevista en la que más términos utilizó Rodolfo Muñoz, relacionados con los sistemas de representación que maneja la PNL, fue en la entrevista con Luis Fernando Saritama, con una cantidad de 222 términos de los cuales, 102 (45,95%) pertenecen al kinésico, 72 (32,43%) al visual y 48 (21,62%) al auditivo.
- La segunda entrevista en la que más términos utilizó Rodolfo Muñoz, relacionados con los sistemas de representación que maneja la PNL, fue en la entrevista con Luis Fernando Suárez, con una cantidad de 188 términos de los cuales, 76 (40,43%) pertenecen al kinésico, 69 (36,70%) al visual y 43 (22,87%) al auditivo.
- La tercera entrevista en la que más términos utilizó Rodolfo Muñoz, relacionados con los sistemas de representación que maneja la PNL, fue en la entrevista con Álex Quiñónez, con una cantidad de 145 términos de los cuales, 85 (58,62%) pertenecen al kinésico, 34 (36,70%) al visual y 26 (17,93%) al auditivo.
- La entrevista en la que menos términos utilizó Rodolfo Muñoz, relacionados con los sistemas de representación que maneja la PNL, fue en la entrevista con José Francisco Cevallos, con una cantidad de 124 términos de los cuales, 56 (45,16%) pertenecen al kinésico, 40 (32,26%) al auditivo y 28 (22,58%) al visual.
- La entrevista en la que más términos utilizó Rodolfo Muñoz, relacionados con el sistema de representación kinésico, fue en la entrevista con Luis Fernando Saritama, con una cantidad de 102 términos (45,95%).
- La segunda entrevista en la que más términos utilizó Rodolfo Muñoz, relacionados con el sistema de representación kinésico, fue en la entrevista con Álex Quiñónez, con una cantidad de 85 términos (58,62%).
- La tercera entrevista en la que más términos utilizó Rodolfo Muñoz, relacionados con el sistema de representación kinésico, fue en la entrevista con Luis Fernando Suárez, con una cantidad de 76 términos (40,43%).

- La entrevista en la que menos términos utilizó Rodolfo Muñoz, relacionados con el sistema de representación kinésico, fue en la entrevista con José Francisco Cevallos, con una cantidad de 56 términos (45,16%).
- La entrevista en la que más términos utilizó Rodolfo Muñoz, relacionados con el sistema de representación visual, fue en la entrevista con Luis Fernando Saritama, con una cantidad de 72 términos (32,43%).
- La segunda entrevista en la que más términos utilizó Rodolfo Muñoz, relacionados con el sistema de representación visual, fue en la entrevista con Luis Fernando Suárez, con una cantidad de 69 términos (36,70%).
- La tercera entrevista en la que más términos utilizó Rodolfo Muñoz, relacionados con el sistema de representación visual, fue en la entrevista con Álex Quiñónez, con una cantidad de 34 términos (23,45%).
- La entrevista en la que menos términos utilizó Rodolfo Muñoz, relacionados con el sistema de representación visual, fue en la entrevista con José Francisco Cevallos, con una cantidad de 28 términos (22,58%).
- La entrevista en la que más términos utilizó Rodolfo Muñoz, relacionados con el sistema de representación auditivo, fue en la entrevista con Luis Fernando Saritama, con una cantidad de 48 términos (21,62%).
- La segunda entrevista en la que más términos utilizó Rodolfo Muñoz, relacionados con el sistema de representación auditivo, fue en la entrevista con Luis Fernando Suárez, con una cantidad de 43 términos (22,87%).
- La tercera entrevista en la que más términos utilizó Rodolfo Muñoz, relacionados con el sistema de representación auditivo, fue en la entrevista con José Francisco Cevallos, con una cantidad de 40 términos (32,26%).
- La entrevista en la que menos términos utilizó Rodolfo Muñoz, relacionados con el sistema de representación auditivo, fue en la entrevista con Álex Quiñónez, con una cantidad de 26 términos (22,87%).
- La entrevista en la que más términos utilizó el entrevistado, relacionados con los sistemas de representación que maneja la PNL, fue de Luis Fernando Saritama, con una cantidad de 241 términos; de los cuales, 141 (58,51%) pertenecen al kinésico, 53 (21,99%) al auditivo y 47 (19,50%) al visual.
- La segunda entrevista en la que más términos utilizó el entrevistado, relacionados con los sistemas de representación que maneja la PNL, fue de Álex Quiñónez, con

una cantidad de 214 términos; de los cuales, 132 (61,68%) pertenecen al kinésico, 48 (22,43%) al auditivo y 34 (15,89%) al visual.

- La tercera entrevista en la que más términos utilizó el entrevistado, relacionados con los sistemas de representación que maneja la PNL, fue de José Francisco Cevallos, con una cantidad de 199 términos; de los cuales, 129 (64,82%) pertenecen al kinésico, 41 (20,60%) al visual y 29 (14,57%) al auditivo.
- La entrevista en la que menos términos utilizó el entrevistado, relacionados con los sistemas de representación que maneja la PNL, fue de Luis Fernando Suárez, con una cantidad de 192 términos; de los cuales, 106 (55,21%) pertenecen al kinésico, 45 (23,44%) al auditivo y 41 (21,35%) al visual.
- La entrevista en la que más términos utilizó el entrevistado, relacionados con el sistema de representación kinésico, fue de Luis Fernando Saritama, con una cantidad de 141 términos (58,51%).
- La segunda entrevista en la que más términos utilizó el entrevistado, relacionados con el sistema de representación kinésico, fue de Álex Quiñónez, con una cantidad de 132 términos (61,68%).
- La tercera entrevista en la que más términos utilizó el entrevistado, relacionados con el sistema de representación kinésico, fue de José Francisco Cevallos, con una cantidad de 129 términos (64,82%).
- La entrevista en la que menos términos utilizó el entrevistado, relacionados con el sistema de representación kinésico, fue de Luis Fernando Suárez, con una cantidad de 106 términos (55,21%).
- La entrevista en la que más términos utilizó el entrevistado, relacionados con el sistema de representación auditivo, fue de Luis Fernando Saritama, con una cantidad de 53 términos (21,99%).
- La segunda entrevista en la que más términos utilizó el entrevistado, relacionados con el sistema de representación auditivo, fue de Álex Quiñónez, con una cantidad de 48 términos (22,43%).
- La tercera entrevista en la que más términos utilizó el entrevistado, relacionados con el sistema de representación auditivo, fue de Luis Fernando Suárez, con una cantidad de 45 términos (23,44%).
- La entrevista en la que menos términos utilizó el entrevistado, relacionados con el sistema de representación auditivo, fue de José Francisco Cevallos, con una cantidad de 29 términos (14,57%).

- La entrevista en la que más términos utilizó el entrevistado, relacionados con el sistema de representación visual, fue de Luis Fernando Saritama, con una cantidad de 47 términos (19,50%).
- Hubo un empate en la segunda entrevista que más términos utilizó el entrevistado, relacionados con el sistema de representación visual, fue de Luis Fernando Suárez, con una cantidad de 41 términos (21,35%) y José Francisco Cevallos, con una cantidad de 41 términos (20,60%).
- La entrevista en la que menos términos utilizó el entrevistado, relacionados con el sistema de representación visual, fue de Álex Quiñónez, con una cantidad de 34 términos (15,89%).

## CAPÍTULO 4: APLICACIÓN DE LA PNL EN LA ENTREVISTA PERIODÍSTICA.

“Cada entrevista adquiere su ritmo propio, su intensidad y temperatura, en función de la especial “química” que se establece entre ambas personas”.<sup>38</sup> Esta cita lleva a pensar en términos de PNL: ¿acaso la entrevista camina o corre con ritmo propio? y producto de la intensidad de este ejercicio, ¿le sube la temperatura? ¿Acaso la “química” que se establece entre dos personas, es realmente “química”?

Para entrar en el tema de la aplicación de la PNL en la entrevista periodística, es importante reflexionar acerca de la cita en mención, pues vale la pena recordar una de aquellas funciones del lenguaje a las que hacía referencia Roman Jakobson: la función metalingüística; es decir, un lenguaje sobre otro lenguaje; sin embargo, en términos de PNL, esto se encuentra dentro de lo que se conoce como metamodelos.

A continuación otra cita de los autores Elena Bandrés, José García y Gabriel Pérez, en su libro *El periodismo en la televisión digital*:

El periodista escucha siempre lo que dice el entrevistado y procura ahondar sobre ello...no debemos olvidar el nivel metacomunicativo en toda conversación, “donde la palabra se vuelve sobre sí misma: se refuerzan o deslindan sentidos, se aclaran expresiones, se interviene en la interpretación, en lo que se quiso decir”. El interés se basa en provocar la respuesta y buscar una reacción. Hay que saber preguntar en el momento apropiado. “¿Puede explicar eso? ¿Por qué?”, etc. Una mirada, un gesto, un “¿y bien?” servirá como indicación para que aquella persona continúe con su revelación.<sup>39</sup>

Aquí se puede evidenciar, que un periodista necesariamente debe manejar herramientas de comunicación como la PNL. Pues en una entrevista, cada persona tendrá una respuesta distinta. No existen contestaciones correctas o incorrectas, ya que es importante tener en cuenta que las respuestas están formadas por información y que no son una forma de estereotipar a las personas. La habilidad del periodista, consistirá en reconocer, sin juzgar, los sistemas de representación que utilizan sus entrevistados y trabajar con ellos.

---

<sup>38</sup> Elena Bandrés, José García, Gabriel Pérez, Javier Pérez. *El periodismo en la televisión digital*. Barcelona, Paidós, 2000. Pág. 136.

<sup>39</sup> Idem.

Los buenos comunicadores lo hacen de forma instintiva; mueven los sistemas representacionales para incluir y llegar a todos los miembros del público. En cualquier presentación o entrevista, utilizarán los tres sistemas de representación principales (visual, auditivo y Kinésico) para asegurarse de que todo el mundo puede ver, oír o entender lo que están exponiendo. De la misma forma que el mapa del territorio solo representa parte del mundo, el sistema de representación preferido de una persona es únicamente una parte de la imagen, o un fragmento de sonido, o se percibe de forma incompleta.

Luego de haber enfatizado en que un periodista puede obtener información de su entrevistado, por medio de los sistemas de representación que éste utiliza, es momento de mencionar lo que se relaciona con los movimientos oculares de las personas. En este ámbito, un periodista podrá reunir información adicional de los sistemas de representación de su entrevistado, a través de las señales que se concentran en los movimientos de sus ojos.

Investigaciones en PNL, sugieren que las personas que utilizan el sistema de representación visual, tienden a mirar hacia arriba o hacia delante, mientras que las que utilizan el sistema de representación auditivo miran a los lados y las que utilizan el sistema de representación Kinésico lo hacen hacia abajo.

A pesar de la información que se puede obtener del movimiento ocular, existen una serie de manifestaciones no verbales, que pueden observarse en la persona que está siendo entrevistada, así como en el entrevistador, si se toma en cuenta el caso de la entrevista periodística.

La investigación ha constatado que la mayor parte de la comunicación humana se efectúa mediante el lenguaje corporal. Inconscientemente, somos capaces tanto de emitir como de recibir mensajes corporales, de interpretarlos y de reaccionar en consecuencia. Que este tipo de comunicación no se lleve a cabo de un modo consciente no implica que cometamos graves errores; de hecho, en la mayoría de los casos comprendemos adecuadamente el significado de las señales y reaccionamos apropiadamente.<sup>40</sup>

Es importante que el entrevistador tenga la capacidad de guardar coherencia entre su lenguaje verbal y no verbal, pues solo así, podrá generar empatía con su entrevistado.

---

<sup>40</sup> Alexa Mohl. *El Aprendiz de Brujo PNL*. Buenos Aires, Editorial Sirio, quinta edición, Marzo 2003. Pág. 22.

De igual forma, si una persona que es entrevistada no tiene conocimiento de este tipo de herramientas comunicacionales, será un blanco fácil para que el entrevistador pueda profundizar en sus respuestas e incluso propiciar una respuesta no deseada.

En el terreno de la comunicación, el concepto de verdad no coincide con el que se emplea en la filosofía. A la hora de comunicarse lo verdadero no es lo que yo diga u opine, sino lo que el otro entienda e interprete. Con arreglo a esta máxima, la responsabilidad de la comprensión del mensaje recae exclusivamente en el emisor, que ha de encargarse de que el destinatario lo reciba adecuadamente. A veces es posible comprobar si ha existido una recepción correcta de la información haciéndosela repetir al interlocutor. No obstante, en la mayor parte de los casos sólo se puede estar seguro en virtud de signos externos. Y no se trata únicamente de descubrir eventuales indicios de duda, necesidad de aclaraciones o desorientación, sino de percibir además las emociones que el mensaje desencadena en el otro. Es importante, en el plano material, que el mensaje llegue correctamente al destinatario, pero aún lo es más que no se resienta el equilibrio de las interrelaciones.<sup>41</sup>

En cuanto a esta cita, hay que resaltar el hecho de que no solo es importante que el mensaje llegue correctamente a su destinatario, sino que, bajo ningún concepto se puede resquebrajar la relación que se tiene con el entrevistado. Por tal motivo, es importante el que el entrevistador maneje adecuadamente ciertas técnicas de PNL para mantener una buena relación con su invitado, antes, durante y después de la entrevista.

## **4.1 Lo que se puede percibir en el entrevistado.**

Tomando como referencia lo que manifiesta la autora Alexa Mohl, en su libro el Aprendiz de Brujo PNL, a continuación se detallarán todas aquellas manifestaciones no verbales que puede emitir una persona que está siendo entrevistada. Por tal motivo, el entrevistador debe estar atento a cada una de estas señales.

### ***4.1.1 Lo que puede observarse mediante la percepción visual (ver).***

- Respiración, volumen respiratorio, frecuencia respiratoria.
- Coloración del rostro.

---

<sup>41</sup> Idem. Pág. 23.

- Ojos, dirección visual, movimiento reflejo de los párpados, tamaño de las pupilas, grado de humedad.
- Tamaño de los labios.
- Grado de humedad cutánea.
- Tono muscular.
- Posición y movimientos de la cabeza, los hombros, las manos, los brazos, las piernas y los pies.
- Movimientos ideomotores (inconscientes).

#### **4.1.2 Lo que puede observarse mediante la percepción auditiva (oír).**

- Velocidad de expresión.
- Altura tonal.
- Volumen.
- Timbre.

#### **4.1.3 Lo que puede observarse mediante la percepción kinésica (palpar, oler).**

- Temperatura cutánea.
- Humedad.
- Tono muscular.
- Presión.
- Alcohol.
- Sudor.
- Perfume.

## **4.2 Las fisiologías.**

Cuando se aplica la PNL, en este caso a la entrevista periodística, es importante que el entrevistador pueda percibir ciertos estados de su entrevistado que se reflejan en las denominadas fisiologías, las cuales se pueden observar si el entrevistador se fija en las expresiones corporales visibles y audibles del entrevistado. De ahí que, los rasgos más importantes que se pueden observar son: la respiración, la coloración del rostro, la tensión muscular, la postura, los movimientos inconscientes, la dirección visual, el movimiento reflejo de los párpados, el tamaño de las pupilas y el grado de humedad de los ojos; en lo referente a la voz es posible observar el tono, el volumen y el timbre.

En base a los rasgos característicos antes mencionados, autores como Thies Stahl, distingue cuatro estados o fisiologías: la fisiología conflictiva, la fisiología meta, la fisiología de recursos y la fisiología de compromiso.<sup>42</sup>

#### **4.2.1 La fisiología conflictiva.**

Refleja el estado en que se halla el entrevistado que recuerda una situación que no fue de su agrado. La intensidad de los sentimientos varía bastante en función de la experiencia vivida. Desde fuera, es posible detectar ese estado por la palidez del rostro, por ejemplo, o por una respiración superficial, una postura tensa y asimétrica, una mímica inmovilizada o la vista dirigida hacia el ángulo inferior izquierdo.

#### **4.2.2 La fisiología meta.**

La fisiología cambia radicalmente cuando el entrevistado cobra conciencia de la manera de resolver su problema y se imagina vívidamente, implicando todos sus sentidos, que ha alcanzado su objetivo. Los reflejos de dicho estado se denominan fisiología meta, que también resulta distinta en función de los entrevistados y del tema que se trate.

#### **4.2.3 La fisiología de recursos.**

Es aquella que adopta el entrevistado cuando indica las experiencias y conocimientos, las aptitudes y energías, los medios y los caminos a través de los cuales puede conseguir sus objetivos en una situación determinada. Se parece a la fisiología meta y varía según los entrevistados y los casos. Su intensidad permite deducir el grado de eficacia que posee el recurso para resolver el problema.

#### **4.2.4 La fisiología de compromiso.**

Refleja el estado del entrevistado que toma conciencia de que una determinada conducta problemática también posee una vertiente positiva. Lo que en ciertos contextos produce efectos negativos, puede constituir en otros una capacidad muy útil, incluso imprescindible. Dicha toma de conciencia le permite al entrevistado reconciliarse con un comportamiento hasta entonces rechazado y combatido.

---

<sup>42</sup> Idem. Pág. 31.

#### **4.2.5 La fisiología mixta.**

Esta fisiología aparece cuando el entrevistado se imagina vívidamente la manera en que aplicaría dichos recursos a las circunstancias problemáticas por las que atraviesa. Se trata de un estado intermedio entre el conflicto y la solución.

### **4.3 El Rapport o sintonía en la entrevista periodística.**

*Rapport*: Proceso por el que se establece y mantiene una relación de confianza mutua y comprensión entre dos o más personas. La capacidad de generar respuestas útiles de otra persona. Con frecuencia actúa en los niveles de las palabras, acciones, valores y creencias.<sup>43</sup>

Al mencionar la sintonía o rapport en la entrevista periodística, es precisamente, decir que existe un contacto directo entre dos personas (entrevistador y entrevistado). Este término básicamente se define como una relación entre dos individuos caracterizada por el respeto y confianza mutuas. La sintonía es imprescindible para que la entrevista tenga éxito.

En la entrevista periodística, la calidad de la sintonía depende básicamente de la actitud interna del entrevistador, de su capacidad para aceptar al otro (entrevistado), pero también de su disposición momentánea: es necesario que se sienta receptivo para poder dedicarse plenamente a su entrevistado. Un entrevistador abrumado por sus propios problemas, o por la carencia de tiempo, difícilmente conseguirá establecer una buena sintonía o rapport con su entrevistado.

Sin embargo, es evidente que nuestro carácter, nuestra vida afectiva, nuestro medio social, terminan por modelarnos una máscara: “A los veinte años se tiene la cara que quiso Dios, a los cincuenta, la que nos merecemos”. La felicidad ilumina una cara, la angustia la retrae... Las emociones se hacen visibles a causa de la tensión de los músculos de la cara. La tristeza arruga la frente, hace caer las comisuras de los labios, ensombrece la mirada. Al envejecer, la posición de los labios en reposo tiene tendencia a reflejar lo que ha sido nuestra vida. Si hemos tenido una existencia feliz, triste, colérica, deprimida, entusiasta o tensa, nuestra boca tendrá la expresión equivalente. Una persona mayor cuya vida haya estado llena de preocupaciones tendrá dificultad para elevar las comisuras de los labios en una amplia sonrisa. Incluso durante los instantes de felicidad, las comisuras de sus labios

---

<sup>43</sup> Joseph O'Connor y John Seymour. *PNL para formadores*. Barcelona, Editorial Urano, cuarta edición. 1996. Pág.359.

permanecerán obstinadamente caídas. La alegría activa el músculo zigomático, la boca se distiende y los ojos se llenan de luz. La cólera aprieta los labios, contrae las mandíbulas y ensombrece la mirada.<sup>44</sup>

En definitiva, el entrevistador podría obtener información solo con verle a su invitado, pues de esta manera se pone de manifiesto uno de los cinco axiomas de la comunicación, expuestos por Paul Watzlawick: Es imposible no comunicarse.

El cuerpo se identifica como una expresión correlativa de contenido articulado, como vehículo a través del cual puede ser transmitido incluso lo que está inhibido en la palabra y en el pensamiento consciente. El cuerpo es una estructura lingüística, “habla”, revela infinidad de informaciones aunque el sujeto guarde silencio. “Hablamos con los órganos fonadores” escribe D. Abercrombie, “pero conversamos con todo nuestro cuerpo”.<sup>45</sup>

Nuevamente, se ratifica la importancia de que el entrevistador debe manejar una herramienta de comunicación como la PNL, con la finalidad de optimizar sus recursos profesionales para realizar una buena entrevista periodística.

En definitiva, se puede manifestar que la PNL, en el periodismo, se la puede utilizar en el manejo constante que hay con los públicos, para lograr que la comunicación sea eficiente y de esta manera exista un compás entre el emisor (en este caso los periodistas) y él o los receptores que serían siempre el público al cual está dirigido.

Un periodista debería tomar en cuenta el lenguaje que utiliza con los públicos, ya que éstos son diferentes, dependiendo de la clase de periodismo que se realice (opinión, político, deportivo, etc.) y si son manejados en prensa, medios digitales, televisión o radio, pues se debe tomar en cuenta que si el periodista utiliza adecuadamente el lenguaje, tendrá una buena comunicación con los demás.

Para lograr una comunicación verbal eficiente con públicos, es importante que los receptores simpatizen con aquellos que emiten los mensajes. La Programación Neurolingüística cuenta con una herramienta llamada Rapport (sintonía) por medio de la cual se puede establecer una conexión entre el entrevistador y el público o entrevistado.

---

<sup>44</sup> Christian Baylon y Xavier Mignot. *La Comunicación*. Madrid-España, Editorial Cátedra, 1994. Págs. 157 y 158.

<sup>45</sup> Nicola Squicciarino. *El vestido habla*. Madrid- España, Ediciones Cátedra, cuarta edición, 2003. Pág. 18.

Por todas las investigaciones que se han realizado en el campo de la PNL, se conoce que la modificación o los cambios en las representaciones pueden influir en la forma y en la personalidad de todos los individuos; pues pueden verse inmediatamente las diferencias en la conducta utilizada por los individuos.

Con el Rapport se establecen los elementos necesarios para leer el cuerpo, estos procesos son similares al proceso de aprendizaje de la lectura. Si una persona aprende a leer los códigos empieza a reconocerse en ellos, después los relaciona y allí empieza a leer el mundo con su ayuda. Es importante recordar lo que dice la máxima popular “A ninguna persona se le juzga por lo que es o por lo que sabe, sino por lo que manifiesta”.

La Programación Neurolingüística ofrece una cantidad de herramientas que van dirigidas a la transformación del ser humano, enfocadas en una mejor comunicación. Para lograr esto, utiliza las herramientas de comunicación total en las que considera que: solo el 10% de las comunicaciones tienen éxito de acuerdo a su contenido verbal; un 35% tiene éxito dependiendo del ritmo en que se realicen estas comunicaciones y un 55% corresponde al efecto visual. Esto indica que la presentación, la forma en que se dicen las cosas y la manera en que el entrevistador se dirige a los demás, es muy importante a la hora de establecer una buena comunicación con los espectadores y/o entrevistado.

En este punto hay que insistir en el lenguaje como una herramienta de comunicación y por esto mismo cada significado de las palabras es el que cada persona le quiere dar y el significado que quieren darle. Sin embargo, cada persona tiene y crea su propio lenguaje, sus propias creencias, sus mapas y su forma de comunicarse, de esta forma cada uno está orientada a guiarse en su mapa personal; cada mapa es totalmente diferente al de los demás porque cada uno ve la realidad desde diferentes perspectivas.

Por medio de las técnicas y procesos utilizados en la PNL se evidencia que la comunicación es un punto principal de ella, pues para que se presenten procesos de éxito, cambios favorables en la conducta, armonía con los demás, buenas formas de entender al mundo, entre otras, es necesario que se realicen comunicaciones efectivas y positivas. Para esto es importante que se conozcan las herramientas de la PNL que pueden facilitar y a la vez estudiar la comunicación verbal, organizacional, comunicación y salud, entre otros.

Para continuar con las aplicaciones y cambios que se pueden presentar cuando se usa la Programación Neurolingüística, no se puede omitir a las submodalidades. Éstas, como ya permiten modificar aspectos que molestan u obstaculizan cualquier tipo de situación que implique comunicación.

Al usar correctamente las submodalidades se puede mejorar la forma de expresión y la forma en la que las personas son escuchadas. Cuando se conocen los impactos que generan los sentidos en la conducta interna, puede empezarse a cambiar los aspectos que afectan el funcionamiento normal, o aquellos que impiden que se consigan las metas deseadas.

Cuando se conoce el manejo adecuado de las submodalidades y se aplican al comportamiento del individuo, se generan cambios en las visiones e imágenes mentales que se representan en cambios conductuales y de pensamiento, por medio de los cuales se dirigen las órdenes del cerebro hacia el logro de determinados objetivos. Con el manejo correcto de las submodalidades se pueden cambiar o eliminar las barreras mentales que impiden que el éxito se consiga. Por medio de aspectos como la eliminación, la generalización y la distorsión, que son procesos que el cerebro efectúa con toda la información que recibe se puede corregir algunos aspectos de la conducta.

El cerebro retiene un porcentaje pequeño de la información que diariamente recibe, la otra información la bota en el proceso llamado eliminación. Así mismo, gran cantidad de la información que recibe la generaliza, haciendo que muchos de los procesos que conoce los tenga grabados y no tenga que aprender nuevamente cómo se hacen las cosas. Otro de los procesos que realiza normalmente es el de distorsión. Éste consiste en cambiar algunas informaciones que recibe alterando de cierta manera el significado original.

Por medio de estos tres procesos el cerebro modifica sus pensamientos. Las submodalidades son una herramienta eficaz para eliminar las barreras que quedan guardadas en el cerebro por culpa de la emisión de mensajes negativos que impiden desarrollar el potencial humano, por lo que no se debe perder de vista en la entrevista periodística. Si se eliminan fobias, temores, malos entendidos con las personas del entorno, se empieza a generar una comunicación más efectiva y positiva.

En el contexto de la entrevista periodística, un entrevistador que maneje las submodalidades, estará en la capacidad de replantear ciertas preguntas a su entrevistado y profundizar en sus respuestas.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

### Conclusiones.

En la entrevista periodística, el lenguaje es la esencia de la comunicación que se establece entre entrevistador y entrevistado. En el primer caso (entrevistador) recibe permanentemente información de su interlocutor, de igual manera, esa información es receptada por el público televidente; de ahí la importancia para determinar qué quieren decir o qué significación tienen los mensajes con las palabras que utiliza el entrevistado, pues en varias ocasiones, el entrevistado no utiliza adecuadamente las palabras, debido a que puede decir una cosa pero no necesariamente es lo que quiso manifestar. La PNL, contribuye a clarificar los mensajes, mediante técnicas como la calibración y el Rapport, en este sentido, se puede evidenciar los sistemas de representación predominantes en el entrevistador:

- En el caso de Rodolfo Muñoz (entrevistador), el total de términos que utilizó relacionados con los sistemas de representación que maneja la PNL, en las cuatro entrevistas analizadas, fue de 679 términos; de los cuales, 319 (46,98%) pertenecen al kinésico, 203 (29,89%) al visual y 157 (23,12%) al auditivo. De estos resultados, se evidencia que su sistema de representación predominante es el kinésico, seguido por el visual y finalmente el auditivo.
- Se ha cumplido con el objetivo específico de determinar los sistemas de representación que maneja el entrevistado, mediante un análisis de su lenguaje verbal y no verbal, ya que luego de revisar los videos de las entrevistas, se ha podido procesar la información y tabular los resultados en relación a los sistemas de representación que maneja el entrevistado:
- En el caso de Luis Fernando Saritama, el total de términos que utilizó relacionados con los sistemas de representación que maneja la PNL, fue de 241; de los cuales, 141 (58,51%) pertenecen al kinésico, 53 (21,99%) al auditivo y 47 (19,50%) al visual. De estos resultados, se evidencia que su sistema de representación predominante es el kinésico, seguido por el auditivo y finalmente el visual.
- En el caso de Álex Quiñónez, el total de términos que utilizó relacionados con los sistemas de representación que maneja la PNL, fue de 214; de los cuales, 132 (61,68%) pertenecen al kinésico, 48 (22,43%) al auditivo y 34 (15,89%) al visual. De estos resultados, se evidencia que su sistema de representación predominante es el kinésico, seguido por el auditivo y finalmente el visual.

- En el caso de José Francisco Cevallos, el total de términos que utilizó relacionados con los sistemas de representación que maneja la PNL, fue de 199 términos; de los cuales, 129 (64,82%) pertenecen al kinésico, 41 (20,60%) al visual y 29 (14,57%) al auditivo. De estos resultados, se evidencia que su sistema de representación predominante es el kinésico, seguido por el visual y finalmente el auditivo.
- En el caso de Luis Fernando Suárez, el total de términos que utilizó relacionados con los sistemas de representación que maneja la PNL, fue de 192 términos; de los cuales, 106 (55,21%) pertenecen al kinésico, 45 (23,44%) al auditivo y 41 (21,35%) al visual. De estos resultados, se evidencia que su sistema de representación predominante es el kinésico, seguido por el auditivo y finalmente el visual.
- El periodista, que trabaja en televisión, por lo general tiene más desarrollado el sistema de representación visual y aquellos que se dedican a la entrevista logran, de manera empírica, desarrollar ciertas habilidades relacionadas con la PNL, lo cual les permite tener empatía con su entrevistado. En el caso de Rodolfo Muñoz, de 679 términos que utilizó en las entrevistas analizadas y que están relacionados con sus sistemas de representación; 319 (46,98%) pertenecen al kinésico, 203 (29,89%) al visual y 157 (23,12%) al auditivo; de lo cual se podría deducir que, debido a que dentro de su labor periodística ha estado en contacto con un sin número de personas a las que ha realizado entrevistas de personalidad (tanto para televisión como para radio), esto le permitió que desarrollara de mejor manera el sistema de representación kinésico.
- La PNL puede aplicarse no sólo en la entrevista periodística, según consta en el capítulo IV de esta disertación, sino que puede ser utilizada en varios aspectos de las vidas de las personas, así como en diferentes profesiones.
- Luego de analizar varias entrevistas del programa La Caja de Pandora, se puede evidenciar que existen recursos de PNL que no han sido utilizados por el entrevistador, debido a que no conoce de esta herramienta de comunicación; sin embargo, su experiencia en el manejo de la entrevista como género periodístico, le ha permitido desarrollar habilidades comunicativas que se contemplan dentro de la PNL, como el Rapport.
- En cuanto al objetivo específico que tiene que ver con el identificar los elementos que contribuyen a generar empatía con el entrevistado y con el público televidente, se ha cumplido en la medida en que luego de realizar el análisis de los programas, se ha evidenciado aquellos elementos que generan Rapport con el entrevistado, en

términos de PNL, lo cual sería la empatía a la que se hace referencia. En cuanto al público televidente, el elemento en mención, estaría en función del rating y en la medida en que el programa pueda manejar los tres sistemas de representación existentes (visual, auditivo y Kinésico), pues de esta manera, se estaría estimulando todos los sistemas de representación posible de un público heterogéneo.

- En relación al objetivo de explicar la utilización de ciertos recursos en la entrevista periodística, desde la perspectiva de la PNL, ya se ha manifestado, que herramientas como el Rapport, calibración y sistemas de representación, han sido utilizados por el entrevistador pero de una manera empírica, gracias a la experiencia que tiene en la realización de este tipo de programas de televisión.
- El objetivo específico propuesto de analizar la entrevista de personalidad, de uno de los programas que hayan tenido mayor rating, en La Caja de Pandora, sí se cumplió, pues la entrevista realizada a Luis Fernando Suárez, tuvo mucha acogida, debido entre otras cosas, al contexto social en que se realizó (noviembre de 2005), pues el país estaba futbolizado por el mundial de Alemania 2006 y por lo tanto, esta entrevista generó mucha expectativa. En cuanto a este personaje, hay que tomar en cuenta que en su entrevista utilizó 192 términos relacionados con sistemas de representación; de los cuales, 106 (55,21%) pertenecen al kinésico, 45 (23,44%) al auditivo y 41 (21,35%) al visual. Esto confirma el por qué Luis Fernando Suárez lloró cuando escuchó, vía telefónica, la voz de Francisco Maturana; es decir, predominaron los sistemas kinésico y auditivo, tal como consta en los porcentajes obtenidos.

## **Recomendaciones.**

Luego de analizar varias entrevistas del programa La Caja de Pandora, se puede recomendar lo siguiente:

- Si un periodista conoce y utiliza herramientas de PNL como las submodalidades, *Rapport*, anclas, entre otras; estará en la capacidad de mejorar muchos procesos comunicativos ya que estas técnicas lo llevarán más allá del simple acto comunicativo, debido a que permiten entenderlo y analizarlo, para determinar de qué forma es más efectivo y controlado por quien realiza la entrevista.
- En el programa La Caja de Pandora, se podrían utilizar anclas, ubicándolas en los íconos que se muestran en el plasma donde se presentan los videos. Esta herramienta de PNL, permitiría generar distintos tipos de reacciones o

comportamientos en el entrevistado; siempre y cuando, en la producción del programa se tenga conocimiento y/o capacitación en PNL.

- La escenografía que se maneja en interiores para realizar la grabación del programa, ayuda mucho desde diferentes aspectos; sin embargo, es importante que en futuros programas, la entrevista se pudiera realizar en alguna otra locación que no sea el estudio de grabación. La idea de este cambio, es que luego de las investigaciones realizadas por el equipo de producción, este nuevo lugar pueda ser un ancla que tenga el entrevistado (tal vez el parque donde jugaba de niño, el cuarto de su casa, un estadio, etc.). Con este nuevo lugar, el entrevistado generará una diversidad de reacciones, que enriquecerían el programa.
- Los íconos que se muestran en el plasma, cuyos contenidos son videos relacionados con el entrevistado, también pueden convertirse en anclas, con la finalidad de mostrar reacciones del entrevistado, nunca antes vistas en público. Para ello, es importante el que el equipo de producción y realización maneje las técnicas de PNL.
- Luego de haber investigado y haber constatado varias situaciones que se pueden mejorar en el ámbito periodístico, una de ellas el proporcionar una herramienta de comunicación como la PNL, sería importante el que las nuevas generaciones de periodistas de la PUCE, pudieran contar con una materia electiva sobre Programación Neurolingüística (PNL) y su aplicación al mundo del periodismo y/o de la comunicación organizacional. La cátedra en mención, permitirá que los estudiantes de Comunicación de la PUCE, cuenten con nuevas herramientas, que en su calidad de comunicadores, les permitirán interactuar con otras personas y lograr sus objetivos de comunicación en corto tiempo.
- Para finalizar con el objetivo específico de elaborar una propuesta que permita aplicar la PNL, como herramienta de comunicación, en la producción del programa La Caja de Pandora, se puede afirmar que este objetivo se podrá cumplir en la medida en que la persona que entreviste y el equipo de producción, realicen una capacitación en PNL, caso contrario, sería complicado pensar en la aplicación de esta herramienta de comunicación.

## BIBLIOGRAFÍA

### Textos

- Acosta Montoro, José. *Periodismo y literatura*. Ediciones Guadarrama. Madrid. 1973.
- Aljoscha A. Schwarz y Ronald P. Schweppe. *Guía fácil de PNL*. Barcelona. Ediciones Robinbook. 2001.
- Bandler Richard, Grinder John y otros. *Programación Neuro-Lingüística. Vol.1* México. Editorial Khaos, S. A. 2003.
- Bandrés, Elena; García, José; Pérez, Gabriel; Pérez, Javier. *El periodismo en la televisión digital*. Paidós. Barcelona, 2000.
- Baylon, Christian, y Mignot, Xavier. *La Comunicación*. Madrid-España. Editorial Cátedra. 1994.
- Becvar, Rafael. *Métodos para la comunicación efectiva*. s/a.
- Bettetini, Gianfranco. *La conversación audiovisual*. Madrid. Ediciones Cátedra. 1996.
- Callejo, Javier. *Investigar las audiencias*. Barcelona. Editorial Paidós. 2001.
- Cantavella, Juan. *Manual de la entrevista periodística*. Barcelona. Editorial Ariel. Segunda edición. Mayo 2002.
- Casetti, Francesco y Di Chio, Federico. *Análisis de la televisión*. México. Editorial Paidós. Barcelona. 1999.
- Ellis, Richard y McClintock, Ann. *Teoría y práctica de la comunicación humana*. Barcelona, Editorial Paidós, 1993.
- Halperín, Jorge. *La entrevista periodística, intimidades de una conversación pública*. Paidós. Buenos Aires. Segunda edición. 1998.
- Millar, George. *Psicología de la Comunicación*. Barcelona-España. Ediciones Paidos, 1980.
- Mohl, Alexa. *El Aprendiz de Brujo PNL*. Buenos Aires. Editorial Sirio. Quinta edición. Marzo 2003.
- Mucchielli, A. *Psicología de la comunicación*. Barcelona. Editorial Paidós. Primera edición 1998.
- Muñoz, Rodolfo. *De la noticia al reportaje humano*. La Habana. Editorial Pablo de la Torriente. 1990.
- O'Connor, J. y Lages, A. *Coaching con PNL*. Barcelona. Ediciones Urano. 2005.
- O'Connor, J. y Seymour, J. *PNL para formadores*. Barcelona. Editorial Urano. Cuarta edición 1996.
- Quesada, Montserrat. *La entrevista, obra creativa*. Mitre. Barcelona. 1984.

Rincón, Omar. *Televisión pública: del consumidor al ciudadano*. Argentina. La Crujía Ediciones. Buenos Aires. Primera Edición. Marzo 2005.

Shapiro, Mo. *Programación Neurolingüística*. Barcelona. Editorial Gestión 2000. 2005.

Schwarz, A. y Schweppe, R. *Guía fácil de PNL*. Barcelona. Ediciones Robinbook. 2001.

Squicciarino, Nicola. *El vestido habla*. Madrid- España. Ediciones Cátedra. Cuarta edición. 2003.

## **Textos en línea**

En línea. <<http://www.pnl.net>>. 10 de mayo de 2006.

En línea. <<http://www.nlpinstitutes.com>>. 10 de mayo de 2006.

En línea. <<http://www.sociedad-de-pnl.com>>. 10 de mayo de 2006.

En línea. <<http://www.nlp.net>>. 10 de mayo de 2006.

En línea. <<http://www.purenlp.com>>. 10 de mayo de 2006.

En línea. <<http://www.pnlmexico.com>>. 10 de mayo de 2006.

En línea. <<http://www.escueladepnl.com.ar>>. 10 de mayo de 2006.

En línea. <[http://www.infoamerica.org/teoria/watzlawick\\_2.htm](http://www.infoamerica.org/teoria/watzlawick_2.htm)>. 16 de mayo de 2006

En línea. <[http://es.wikipedia.org/wiki/Paul\\_Watzlawick](http://es.wikipedia.org/wiki/Paul_Watzlawick)>. 10 de mayo de 2006.

En línea. <[http://es.wikipedia.org/wiki/Gregory\\_Bateson](http://es.wikipedia.org/wiki/Gregory_Bateson)>. 10 de mayo de 2006.

En línea. <<http://www.lacajadepandora.com.ec>>. 10 de mayo de 2006.

En línea. <[http://es.wikipedia.org/wiki/Comunicaci%C3%B3n\\_no\\_verbal](http://es.wikipedia.org/wiki/Comunicaci%C3%B3n_no_verbal)>. 10 de mayo de 2006.

# ANEXOS

## **Anexo 1**

### **Entrevista a Luis Fernando Suárez (02 de octubre de 2005)**

#### **1era parte: (00:51 – 13:22)**

Introducción (00:51 – 02:10)

Diálogo (02:10 – 03:31)

Perfil del entrevistado (03:35 – 07:58)

Diálogo (07:59 – 13:22)

#### **2da parte: (00:09 – 11:29)**

Explicación del formato del programa (00:09 – 01:06)

Diálogo (01:06 – 01:50)

En la pantalla aparecen ciertos símbolos o íconos con nombres al pie de cada uno.

Nevera

Remedios caseros

Fórmula

Profesor

Expertos

Sobrevivencia

Luis Fernando Suárez empieza con Fórmula ( $B1+S2/n2$ ): (01:54 – 03:19)

Contenido:

¿Quién es el mejor técnico Bolillo o Suárez? (01:54 – 02:38)

¿Clasifica Ecuador al Mundial Alemania 2006? (02:38 – 02:45)

¿Y qué opina este periodista colombiano? (Jaime Herrera, periodista Colombiano) (02:46 – 03:00)

¿Cómo imagina que Suárez reaccionaría si Ecuador clasifica el 8 de octubre? (Jaime Herrera, periodista Colombiano) (03:01 – 03:19)

Diálogo (03:20 – 07:00)

Profesor (07:07 – 07:52)

Contenido:

¿Cuáles son las virtudes del profe Suárez? (Jaime Herrera, periodista Colombiano) (07:07 – 07:22)

(Jaime Pérez, Gerente de Aucas) (07:23 – 07:31)

¿Qué efecto causa en los jugadores? (Jorge Guagua, jugador) (07:35 – 07:39)

(Cristian Lara, jugador) (07:40 – 07:52)

Diálogo (07:53 – 11:29)

### **Tercera parte: (00:09 – 08:15)**

Diálogo (00:09 – 00:56)

Nevera:

¿Luis Fernando Suárez es una persona fría? (Esperanza Palacios, Diario El Colombiano)

(01:00 – 01:20)

(Pablo Arvelález, periodista colombiano) (01:21 – 01:36)

¿Qué apodo tenía en Colombia? (Esperanza Palacios, Diario El Colombiano) (01:37 –

02:03)

Diálogo (02:04 – 03:32)

Video de Suárez en el que agradece a Maturana (03:35 – 04:10)

Diálogo (04:11 – 05:07)

Maturana al teléfono manda un mensaje a Suárez (05:08 – 08:12)

### **Cuarta parte: (00:09 – 11:33)**

Diálogo (00:09 – 01:35)

Remedios caseros (01:36 – 02:17)

Diálogo (02:18 – 04:55)

Expertos (04:56 – 06:11)

Contenido:

Marcos Hidalgo, Comentarista deportivo (05:01 – 05:45)

Carlos Luis Morales (ex arquero selección) (05:46 – 06:11)

Diálogo (06:12 – 11:33)

### **Quinta parte: (00:09 – 07:40)**

Diálogo (00:09 – 00:28)

Sobrevivencia (00:29 – 02:37)

Diálogo (02:38 – 04:54)

Video de familia Luis Fernando Suárez (04:56 – 05:51)

Diálogo (05:52 – 07:37)

### **Transcripción de la Entrevista a Luis Fernando Suárez (5 de octubre de 2005)**

**RM:** Rodolfo Muñoz

**LFS:** Luis Fernando Suárez

**Primera parte:**

**RM:** Saludos cordiales amigas y amigos. Hace cuatro años en las calles de todo el país los ecuatorianos desbordamos nuestra alegría, pues la selección nacional de fútbol había logrado en Quito un empate uno a uno con la selección uruguaya, con cuyo resultado la oncena tricolor clasificó por primera vez al mundial de fútbol.

El equipo amarillo, azul y rojo logró hacer realidad una aspiración acariciada a lo largo de cincuenta años de espera. La autoestima de los ecuatorianos se vio estimulada.

Los seleccionados, la mayoría de origen humilde, nos mostraron que los ecuatorianos aparte de ser capaces de crear riqueza en un país exuberante y maravilloso, también son capaces de luchar y hacer realidad hasta los sueños más difíciles.

Entonces el estratega colombiano Hernán el Bolillo Gómez condujo a la tricolor. Ahora otro director técnico colombiano, Luis Fernando Suárez, tiene enormes posibilidades de reeditar aquel momento glorioso y como si se tratase de una coincidencia, de nuevo el rival será Uruguay. Pero quién es el fondo el seleccionador nacional. Para conocerlo está en La Caja de Pandora Luis Fernando Suárez, a quien le damos la bienvenida y le pedimos que nos diga en sus propias palabras quién es Luis Fernando Suárez. Bienvenido.

**LFS:** Gracias. No, no, un hombre común y corriente. Un hombre que tiene las mismas necesidades que cualquier otra persona. Que tiene también deseos de conseguir un montón de cosas como el común y corriente de la gente, que tiene que hacer las mismas filas en el supermercado, en el banco.

**RM:** La gente lo reconoce en la calle y dice allí va Luis Fernando.

**LFS:** Allá va Luis Fernando el técnico de la selección.

**RM:** El técnico.

**LFS:** O sea que al que miran es al técnico de la selección. De pronto cuando, eh... porque esto no es eterno. El día que yo no tenga el cargo de técnico, pues ya no me mirarán. Es una cuestión totalmente normal.

**RM:** Prefiere el bajo perfil, pasar desapercibido.

**LFS:** Prefiero ser Luis Fernando Suárez, sin ningún cargo. Lo más importante no es que digan Luis Fernando Suárez fue el técnico de tal equipo o jugó en tal parte, quedó campeón con tal equipo, sino allá va Luis Fernando Suárez e hizo un montón de cosas importantes en la vida como hombre.

**RM:** ¿Usted está consciente de que está haciendo historia?

**LFS:** No, todavía no la estoy haciendo.

**RM:** ¿No?, ¿falta todavía?

**LFS:** Estoy repitiendo la historia.

**RM:** Está repitiendo. Muy bien. La Caja de Pandora ha elaborado un perfil de Luis Fernando Suárez. Queremos mostrarlo para que entonces a partir de ello empiece nuestra charla. Vamos a ver, qué tenemos respecto de Luis Fernando Suárez.

SE HACE CLICK EN EL PERFIL DE LUIS FERNANDO SUÁREZ Y RUEDA UN VIDEO.

**RM:** Más adelante vamos a pedirle al profesor Suárez que nos diga cómo va a lograr ese triunfo que todos los ecuatorianos estamos esperando frente a Uruguay. Pero antes queremos hablar del ser humano y también queremos decirle al profesor Suárez que en esta caja tenemos algo que le va a interesar, que tiene que ver mucho con su vida, pero antes díganos ese look, ese afro que usted tenía cuando jugador, ¿era porque estaba siempre al pie de la moda?

**LFS:** risas.

**RM:** ¿qué pasaba?

**LFS:** Ahora que me veo, me veo demasiado extraño. En esa época me veía bien. Hoy me veo horrible. Bueno era el tiempo.

**RM:** Bueno era la moda de entonces no.

**LFS:** Mi pelo es así, en Colombia nosotros le decimos crespo, muy ondulado y me gustaba grande, me gustaba que creciera. Y lo hacía, lo acrecentaba muchísimo más, nosotros manejábamos una especie de peine que era una, le levantaba a uno, todavía por ahí existe eso african look.

**RM:** Todavía tiene por ahí guardado.

**LFS:** Sí.

**RM:** Siga guardando que eso después de poco puede valer mucho (risas).

**LFS:** risas.

**RM:** Cuénteme cómo fueron sus primeros años de vida. Usted proviene de una familia modesta.

**LFS:** Una familia sí de, un papá obrero trabajaba en una empresa de fábrica de medias. Él era un mecánico de esos, arreglaba esas máquinas cuando se dañaban. Todo estaba medido básicamente no, no era que nunca tuviéramos nada, aunque tuvimos una época complicada. Yo recuerdo que a mi padre lo echaron del trabajo, hubo, pasaron dos, tres años sin trabajar y lógicamente no había, no podía llegar nada a la casa, no podía llevar nada. Era un momento desesperado porque nosotros estábamos ya empezando a estudiar en secundaria.

**RM:** ¿Y cómo se las arreglaban?

**LFS:** Sabe que son cosas, hay veces que la familia une mucho a la gente. Todo el mundo sabía que nosotros estábamos mal, entonces yo tenía cierto orgullo, siempre me he manejado con cierto orgullo.

**RM:** Y qué bueno que así sea Luis Fernando.

**LFS:** Yo recuerdo que a mí me invitaba una tía mía, se llama Lucila. Me invitaba ella a almorzar pero porque quería disque invitarme a almorzar. Entonces yo casi todos los días iba donde ella, pero era porque no había nada en mi casa. Fueron difíciles esos días.

**RM:** Fueron difíciles. ¿Y usted siempre soñó en ser futbolista o aspiraba otra profesión?

**LFS:** Yo nunca pensé que iba a ser futbolista, porque las condiciones mías eran muy pues ahí como para medio sostenerme en el barrio.

Mis hermanos tenían de pronto hasta mucha más condición futbolística y ellos nunca llegaron a ser futbolistas profesionales.

**RM:** Ay no me diga...

**LFS:** Lo hice yo y dice uno esto es extraño, no puede ser. Pero sin embargo lo fue, pero entonces lo que yo pensaba era ser un buen estudiante, intentar terminar una buena carrera.

**RM:** Y empezó a estudiar contabilidad.

**LFS:** Contaduría, sí. Terminé mi bachillerato y después empecé a estudiar en la universidad, la universidad de Antioquia. Era una muy buena universidad, de pronto la mejor universidad de nuestra provincia que es Antioquia.

**RM:** Pero como decimos en el perfil, el fútbol le atrapó.

**LFS:** Yo creo que me dejé llevar por el fútbol. Hubo un momento en que tenía que tomar una decisión, ya estaba jugando fútbol, ya era profesional y hubo un momento en que era casi elegir la universidad o elegir el fútbol. En principio elegí las dos, entonces me cambié de universidad, me fui para una donde se estudiaba solamente la noche y en la mañana. Yo estudiaba a la seis de la mañana hasta las ocho de la mañana, de ahí salía a entrenar todo el día y nuevamente a la seis de la tarde salía a tomar las clases hasta las diez de la noche.

**RM:** ¿Y usted copiaba los exámenes o no?

**LFS:** No, tenía muy buenos amigos que me ayudaban (risas), no pero era buen estudiante pero en la universidad lo que había era un colega, en la universidad había eso, la universidad a mí me ayudó mucho en eso, en todo lo que aprendí, pues por todos los profesores, pero también me ayudó a ser solidario.

**RM:** ¿Usted se imaginó que algún día sería un técnico de una selección extranjera?

**LFS:** Yo nunca pensé que llegara hasta acá. Cuando se dio la situación, cuando a mí me ofrecieron ser técnico de, asistente técnico, yo era jugador de fútbol, pero pues era alguien que creo que dentro de todo al menos era alguien que en la cancha proponía algo hablando o situaba bien a mis jugadores, a los jugadores que por lo general era el equipo suplente.

Maturana colocaba a un equipo, el titular. Yo casi nunca estaba en el equipo titular sino en el otro equipo y las indicaciones del equipo suplente que era supuestamente que íbamos a jugar parecido al equipo con el que ellos iban a enfrentar el domingo, porque eso se hacía los jueves. Entonces él me indicaba a mí, no le indicaba al equipo. Yo creo que por ahí me vio la posibilidad de ser técnico, yo me veía más como preparador físico.

**RM:** Profesor Suárez, vamos a seguir hablando de su vida y cuando volvamos le pediremos al director técnico de la selección ecuatoriana de fútbol, Luis Fernando Suárez, que descubra los secretos que guarda La Caja de Pandora. No se lo pierda por nada. Volvemos enseguida.

### **Segunda parte:**

**RM:** Estamos de vuelta. Enseguida nuestro invitado y ustedes amigos televidentes descubrirán aspectos de la personalidad de Luis Fernando Suárez. Brevemente les recuerdo cómo funciona este capítulo del programa. En la pantalla apreciamos ciertos símbolos o íconos con nombres al pie de cada uno que sugieren un contenido del ícono.

Luis Fernando Suárez escogerá cualquiera de estos íconos, en el orden que desee, utilizando un ratón de computador. Una vez que la flecha apunte al ícono que escogió, aparecerán videos que mostrarán aspectos relacionados con su vida. Adicionalmente esta caja guarda una sorpresa para el director técnico de la selección. Una vez que abramos la caja, descubriremos más aspectos de su mundo interior y como siempre abriré uno o varios videos que están escondidos en la pantalla, esto nos ayudará a reafirmar, aclarar o descartar determinadas ideas. Empezamos enseguida.

Luis Fernando, usted tiene en esta pantalla seis íconos nevera, remedios caseros, fórmula, profesor, expertos, sobrevivencia. ¿Por dónde quisiera usted empezar?

**LFS:** Fórmula.

**RM:** Por fórmula. ¿Por qué? Usted era bueno para las fórmulas.

**LFS:** Era bueno para las matemáticas.

**RM:** ¿Sí? Entonces qué le sugiere esta fórmula  $B1+S2/N2$

**LFS:** Esto no me dice nada. Yo estoy pensando en este momento en Iván Vallejo por ejemplo.

**RM:** En Iván Vallejo (risas). Bueno. Adelante. Usted tiene el control.

**LFS:** HACE CLICK EN EL ÍCONO DE FÓRMULA

Contenido del video:

¿Quién es el mejor técnico Bolillo o Suárez?

¿Clasifica Ecuador al Mundial Alemania 2006?

¿Y qué opina este periodista colombiano? (Jaime Herrera)

¿Cómo imagina que Suárez reaccionaría si Ecuador clasifica el 8 de octubre?

**RM:** ¿Cómo ha sido su relación con el Bolillo Gómez?

**LFS:** Buena, muy buena. Es, yo quisiera responder la primera pregunta.

**RM:** ¿Si? Cuénteme.

**LFS:** Es mejor Bolillo.

**RM:** Es mejor Bolillo.

**LFS:** Claro en la parte...

**RM:** ¿Usted no es demasiado humilde?

**LFS:** No, yo creo que soy reconocedor de las capacidades de los demás.

**RM:** Hay amigos suyos que dicen que usted no reconoce sus propias virtudes.

**LFS:** Yo sé que tengo un montón de virtudes. Es cierto, pero también reconozco la de los demás.

**RM:** ¿En algún momento usted llega a tener fricciones con Bolillo Gómez? Se dice que había celos y que había ciertos protagonismos.

**LFS:** Él se molestó hace poco, por algo que creo que yo hice mal. Yo por mi forma de ser.

**RM:** ¿Qué es lo que hizo mal?

**LFS:** No lo llamé a él un día. Él siempre y necesita que lo llame, solamente a saludarlo y antes de un partido no lo llamé y se molestó algo, pero no más.

**RM:** Y qué es lo que esperaba cuando usted le llama a saludarlo antes de un partido, él le dice Luis Fernando es mejor que las cosas hagas de tal o cual manera o qué.

**LFS:** No, no, no hablamos de cosas.

**RM:** Es un problema de cortesía.

**LFS:** Sí pero básicamente no lo que hablamos por lo general antes de un partido, porque de fútbol hablamos muchas veces que nos podemos sentar a tomarnos un café, pero antes de un partido es más el deseo de la persona de estar ahí cerca, de desearme

suerte, de yo llamarle y decirle cómo estoy: tengo miedo, estoy bien, trabajé bien, en fin básicamente es eso. Yo casi siempre hago eso con Hernán y con Pacho.

**RM:** ¿Qué virtudes encuentra usted en el Bolillo?

**LFS:** Es un echao pa delante.

**RM:** Un echao pa delante. ¿Qué es eso? Eso en cristiano qué es.

**LFS:** Eso es una persona que, bueno que siempre está pensando que puede ganar, siempre está dentro de la. Hay algo que yo considero que es importante, es el lenguaje no verbal, es la forma como la persona actúa y él en ese lenguaje no verbal siempre dice voy a ganar, quiero ganar.

**RM:** En el proceso de mejoramiento del fútbol colombiano, ustedes investigaron la comunicación.

**LFS:** Sí, me parece que es muy importante.

**RM:** Por eso, yo le estoy escuchando lo del lenguaje no verbal, eso muestra que usted conoce de comunicación y me alegro profesor Suárez.

Vayamos con otro de los íconos que aquí tiene usted en la pantalla. Ya miramos que fórmula se trataba básicamente de lo que la gente pensaba respecto de Bolillo B1 y Suárez S2.

**LFS:** Y N qué significará.

**RM:** N no significa nada pero podíamos haber puesto M de Maturana, porque los dos se asientan sobre esa experiencia. Y qué quisiera ahora.

**LFS:** Profesor.

**RM:** Profesor, muy bien ¿Por qué?

**LFS:** Me estoy recordando mi profesora de primaria.

**RM:** A sí, ¿cuál era la principal enseñanza?

**LFS:** A esa mujer yo la quise mucho, se llamaba Lucero, Luz Elena. Me enseñó muchas cosas, tenía siete años y fue espectacular porque fue de pronto la persona que me ayudó a salir de la primera impresión cuando fui a un salón de clase, fue tan grave, tan grande que me escapé de la escuela. Mi hermano mayor tuvo que ir por mí hasta la casa y regresarme. Ya había, ya la sensación era de que me sentía mal allí y la Lucero fue espectacular.

**RM:** Muy bien, vamos a ver entonces. Usted tiene el control, adelante profesor.

**LFS:** HACE CLICK EN EL ÍCONO DE PROFESOR

Contenido del video:

¿Cuáles son las virtudes del profe Suárez?

¿Qué efecto causa en los jugadores?

**RM:** ¿Usted qué virtudes ha podido encontrar en los jugadores ecuatorianos?

**LFS:** Hoy están más claros respecto a lo que quieren. Cuando uno tiene los objetivos claros, lo consigue facilísimo, bueno facilísimo no pero yo siempre he dicho por ahí una frase que de pronto es las cosas se consiguen si uno quiere, uno pierde si uno quiere, uno gana si uno quiere y eso es lo que he visto hoy en este grupo, este grupo está claro en su objetivo que es la clasificación al mundial y en cómo se consigue ese objetivo.

**RM:** ¿Cómo los ve a los jugadores del Chota por ejemplo?

**LFS:** Yo veo que hay dentro de lo que a mí me gusta.

**RM:** Que ha sido la cantera básica de la selección.

**LFS:** Sí, pero me gusta la variedad en el grupo. Me parece que tienen una forma de ser, son mucho más tranquilos, son muy técnicos por ejemplo, pero por esa situación de ser morochos del Chota, son como un poquito más retraídos que los costeños de Esmeraldas por ejemplo.

**RM:** ¿Son disciplinados los del Chota?

**LFS:** Son disciplinados, son tranquilos, bueno dentro de todo siempre habrá. Yo creo que en esto uno no tiene que estar pensando en que a los jugadores hay que reprimirlos, yo creo que hay que convencerlos de que deben intentar comportarse bien y si se comportan mal, asumir las consecuencias como hombres. Básicamente es eso.

**RM:** ¿Usted está consciente de que no solo enseña al borde la cancha, sino también con su vida? El maestro en gran medida es un ejemplo de actos.

**LFS:** Me parece que es necesario.

**RM:** ¿Si?

**LFS:** Yo creo que si hay algo que uno tiene que hacer y eso es lo que yo he procurado hacer con mis hijos es dar el ejemplo.

**RM:** Pacho Maturana le enseñó a usted a manejar grupos. ¿Cuál es el secreto para manejar grupos?

**LFS:** Credibilidad.

**RM:** Credibilidad.

**LFS:** Si se cree en lo que uno dice. Si uno está tan convencido que en sus palabras y nuevamente en su actitud no verbal, lo ven a uno convencido de que es verdad, muy seguramente eso le va a llegar mucho más fácil al jugador.

**RM:** Hay algo que en el fútbol latinoamericano es el término medio. Mucha gente, muchos jugadores no han podido seguir sus estudios y eso parecería que es algo que debe superarse. ¿No le preocupa a usted el tema?

**LFS:** Me preocupa el tema no solo para los jugadores sino para el país o para los países latinoamericanos. Hay tanta falta de educación, tanta poca posibilidad de que la gente estudie.

**RM:** ¿Pero y se puede hacer algo en el ámbito del fútbol?

**LFS:** Sí como parte del arreglo de todo esto.

**RM:** Por qué no crear una escuela que al mismo tiempo acompañe en el proceso del jugador.

**LFS:** Sí yo creo que eso es algo que se podría manejar. Incluso por ejemplo Liga hoy lo hace. Liga tiene su colegio.

**RM:** Claro.

**LFS:** Pero me parece que podría servir para muchos. Yo creo que los técnicos tendríamos que un poco obligar a los jugadores y sobretodo iniciar cuando están iniciando los jugadores, no obligarlos a que estudien porque el jugador, el técnico lo que hace es y sobre todo lo profesionales es casi que obligarlos a que no estudien, casi que la propuesta es o juegas o estudias, no puedes hacer las dos cosas.

**RM:** Así es.

**LFS:** Me parece que es el error mayor por parte nuestra.

**RM:** Muy bien. Vamos a seguir charlando con el profesor Luis Fernando Suárez. En esta caja tenemos una sorpresa para él. No se vaya que volvemos enseguida.

### **Tercera parte:**

**RM:** Estamos charlando con Luis Fernando Suárez, el director técnico que conducirá a la selección ecuatoriana con toda seguridad al mundial de fútbol Alemania 2006.

Luis Fernando sigamos con este juego de la verdad, ya hemos visto fórmula, profesor, todavía tenemos cuatro íconos a descubrirse: nevera, remedios caseros, expertos, sobrevivencia. ¿Cuál puede ser ahora?

**LFS:** La comida será la nevera hoy.

**RM:** La nevera, podría ser la nevera no. ¿Usted tiene una nevera en su casa? Por supuesto.

**LFS:** Sí, pero hoy en Quito está vacía casi siempre (risas).

**RM:** (risas) ¿Por qué? ¿No hace compras Luis Fernando Suárez?

**LFS:** (risas)

**RM:** Bueno, adelante entonces, él tiene el control.

**LFS:** HACE CLICK EN EL ÍCONO DE NEVERA

Contenido del video:

¿Luis Fernando Suárez es una persona fría?

¿Qué apodo tenía en Colombia?

**RM:** ¿Es verdad que usted es gordo, frío y sin cintura?

**LFS:** (risas) Pues el apodo mayor, si Hugo.

**RM:** Hugo Gullo.

**LFS:** Hugo Gullo murió hace poco, es una gran persona, fue una gran persona, es una gran persona, me decía nevera, sí él me decía la nevera, pero el apodo que siempre durante el tiempo que jugué, me decían todos los compañeros, incluso hoy todavía me dicen así es gordo.

**RM:** ¿Usted ha estado subido de peso siempre?

**LFS:** Yo tuve muchos problemas con mi peso, siempre he tenido mucho problema con mi peso, me subo muy fácil. Entonces era un martirio para mí, yo incluso terminé jugando con menos peso pero después de una dieta muy drástica. Pedro el apodo mío era ese, gordo; René me dice gorda.

**RM:** René Higuita.

**LFS:** René Higuita, me dice gorda.

**RM:** Y ahora que está con ese Nuevo look, usted cómo le dice a René Higuita.

**LFS:** Yo le decía negra, o sea decirle negrita que quedó bonito (risas). Después yo no sé si uno podrá mostrar como frío y calculador, yo creo que soy excesivamente tímido, básicamente por eso.

**RM:** Es tímido.

**LFS:** Y por eso me escondo en la frialdad y el cálculo.

**RM:** ¿Y los profesores no le han pedido que deje de ser tímido? ¿Sí?

**LFS:** mmmm.

**RM:** Maturana por ejemplo. Quiero mostrarle un video que tenemos aquí, que le va a interesar.

**LFS:** Ya.

Video

**RM:** Cuénteme cuáles son las principales enseñanzas del profesor Maturana.

**LFS:** Hay algo que para mí siempre me dejaba frío. Era la forma en que él empezaba una charla técnica. Era, te metía dentro de la charla inmediatamente y casi nunca te hablaba de fútbol sino solo un ejemplo de vida y después lo metía en la parte de fútbol.

**RM:** Es decir había filosofía de la vida también.

**LFS:** Sí, era muy completa una charla, después en la propuesta en la parte táctica siempre había un respeto por lo que era el fútbol.

**RM:** Si usted pudiera compensar a Maturana lo que él ha hecho por usted, qué haría Luis Fernando. Usted dice que no sabe cómo pagarle, pero imagine que es posible, qué haría por Maturana.

**LFS:** Quedar campeón mundial y dedicárselo a él, con un equipo.

**RM:** Pacho Maturana lo está escuchando, vamos a saludar. Profesor Maturana, un gusto que usted nos acompañe en la Caja de Pandora. Qué puede decirle a su pupilo, hoy el director técnico de esta selección que está a punto de clasificar.

#### **Audio de Maturana.**

**RM:** Qué gusto oírlo profesor Maturana. Usted sigue enseñando y eso es importante. Qué puede decirle Luis Fernando al maestro.

**LFS:** (lágrimas) Gracias es lo único que le puedo decir.

**RM:** Pacho, el próximo ocho de octubre Luis Fernando tendrá una de sus mejores tareas, conseguir un triunfo para llegar al mundial con la selección ecuatoriana. Nos ha puesto un poco sensibles Luis Fernando, se ha emocionado realmente con escuchar. Algo final, nada más para enviarle un abrazo desde aquí. Unas palabras tuyas finales y vamos a seguir charlando con Luis Fernando.

#### **Audio de Maturana**

**RM:** Muchas gracias profesor Maturana. Realmente es muy grato volver a escucharlo. Los ecuatorianos lo recordamos con cariño, usted es parte de este proceso que hoy nos está dando frutos maravillosos en el deporte ecuatoriano. Gracias por haber compartido en la Caja de Pandora y haberse enlazado incluso espiritualmente con Luis Fernando Suárez. Queridos amigos vamos a volver tras una pausa para seguir charlando aquí en la Caja de Pandora con Luis Fernando Suárez.

#### **Cuarta parte:**

**RM:** Seguimos de vuelta para compartir en la Caja de Pandora. Luis Fernando hemos visto que René Higuita, ese jugador tan importante en Colombia, tiene ahora un nuevo aspecto, un nuevo look, no sé si usted ya lo ha visto.

**LFS:** Sí, claro.

**RM:** Sí lo ha visto. Mostrémoslo una vez más para que nuestro público encuentre ese cambio espectacular. Qué puede decir Luis Fernando de su amigo René Higuita.

**LFS:** Lo que más recordaba de él es que cuando después del partido de Bolivia, me llamó, porque ya estaba convaleciente de todas las cosas que le habían hecho.

**RM:** Fue un proceso muy largo, entiendo.

**LFS:** Sí, fue un proceso larguísimo y después del partido de Bolivia ya estaba pues en el proceso de recuperación y me dice gorda, pues porque me dice gorda, parece como si me hubiese pasado un camión por ahí mil veces por encima.

**RM:** (risas) y usted cómo le dice a él.

**LFS:** Negra.

**RM:** (risas) ah sí. Y ahora qué es lo que quiere Higuita, quiere ser actor de telenovelas.

**LFS:** mmm, ya tiene como pinta, se está pareciendo a Mark Anthony, ahí lo veo.

**RM:** (risas), bueno ojalá lo pongamos a cantar entonces. Vamos a seguir en la Caja de Pandora descubriendo íconos, ya hemos visto profesor, fórmula, nevera, tenemos todavía tres. ¿Por cuál se decide Luis Fernando Suárez?

**LFS:** Vámonos por remedios caseros.

**LFS:** HACE CLICK EN EL ÍCONO DE REMEDIOS CASEROS

**Contenido del video:**

Recetas o sugerencias de la gente ecuatoriana para el profesor Luis Fernando Suárez.

**RM:** ¿Cuál va a ser su fórmula? Ya tenía estas propuestas de remedios caseros, pero usted ¿qué es lo que va a hacer?

**LFS:** Y es para ganar.

**RM:** Y es para ganar.

**LFS:** Los remedios caseros siempre serán cuando uno tiene un problema, cuando tiene algún problema de salud, o sea que yo espero no tener ningún remedio casero porque estaremos.

**RM:** Pero aquí hay recomendaciones muy concretas de lo que debe hacer Luis Fernando y la selección para ir triunfadores a la cancha.

**LFS:** Lo que ahí tenemos que estar pensando es que los partidos se ganan no en el preciso momento en que se juega sino desde mucho antes. Así como dijo Maturana, es cierto, hay una frase muy linda, hay algo que me enseñó mucho Iván Vallejo, en una conferencia que nos dio, una charla que nos dio. Él hablaba y hacía el símil respecto a esos ocho miles que está haciendo él, entonces habló sobre cuando uno va al noventa y

ocho por ciento, es una exigencia altísima, pero ese noventa y ocho por ciento cuando está queriendo llegar a la cima, indicará que estará a dieciséis a dieciocho metros de la cima, o sea que no está ahí.

**RM:** Pero en circunstancias muy difíciles también.

**LFS:** Claro, entonces él nos decía para yo poder llegar a la cima no puedo estar al noventa y ocho por ciento, porque quedo a dieciséis metros, tengo que ir al ciento por ciento para llegar a la cima. Y hoy es eso, nosotros estamos a dieciséis metros.

**RM:** Pero en momentos difíciles o no. Ustedes están tranquilos, todo está bien para saltar al gramado del Estadio Olímpico Atahualpa.

**LFS:** Yo creo que hay la motivación necesaria y justa para hacerlo y hacerlo bien. Hago un parangón por ejemplo con Uruguay, Uruguay está motivado, muy motivado y esa motivación si ellos triunfan la posibilidad es que todavía sigan peleando incluso hasta por un repechaje. Nosotros estamos peleando porque con un empate o ganar estamos en un mundial. Sí, eso no es importante.

**RM:** Hay condiciones enormemente ventajosas.

**LFS:** Entonces ahí está, ese es el motor que nos tiene que mover.

**RM:** Muy bien, vamos a ver, tenemos otros íconos Luis Fernando. Ya vimos remedios caseros, nos falta expertos, sobrevivencia, cualquiera de ellos.

**LFS:** Expertos.

**RM:** ¿Por qué expertos? Confía mucho en los expertos.

**LFS:** A mí me gusta mucho la excelencia.

**RM:** Veamos de qué se trata expertos.

**LFS:** HACE CLICK EN EL ÍCONO DE EXPERTOS

#### **Contenido del video:**

Marcos Hidalgo, (Comentarista deportivo)

Carlos Luis Morales (ex arquero selección)

**RM:** ¿Cómo piensa Luis Fernando Suárez plantear el partido frente a Uruguay el ocho de octubre? Veámoslo rápidamente.

**LFS:** Seguramente va a haber una propuesta del Uruguay que va ser de ataque, necesitan ganar, eso de pronto puede cambiar un poquitico el funcionamiento de todos los demás equipos, o el nuestro también, porque la gran mayoría por no decir que todos los anteriores equipos han venido acá a buscar casi que el empate, con un empate se van bien de la altura de Quito, de pronto puede haber algún cambio.

**RM:** Y en Quito solamente Perú ha logrado aquello durante esta fase.

**LFS:** En esta última eliminatoria sí.

**RM:** Y pero el planteamiento de Ecuador será ir al ataque.

**LFS:** Yo igual, sí.

**RM:** Hay dos equipos que van a atacarse.

**LFS:** Y por eso yo creo que el partido va a ser diferente, a la propuesta de antes de los demás partidos, donde un equipo esperaba que era por lo general el visitante y Ecuador atacaba y se intentaba contragolpear. Hoy no lo veo así, me imagino que podría ser de otra manera, dos equipos atacando, pero sorpresas tiene la vida y el fútbol sí que más.

**RM:** Yo me imagino que usted conoce muy bien la personalidad, la mentalidad de Fossati, el director técnico uruguayo. Usted ha tenido varios duelos como director técnico del Aucas enfrentándose a él cuando entrenaba a Liga Deportiva Universitaria. Cómo es Fossati.

**LFS:** Es un técnico pensante. Me parece que maneja bien los grupos. Dentro de lo que yo veía, pues a lo lejos, cuando manejaba a Liga, me parece que tenía un buen feeling con los jugadores, después un tipo agradable por ejemplo en la forma de conversar, cuando yo tuve la oportunidad de hacerlo con él, hablábamos de fútbol, hablábamos de su experiencia como futbolista que fue bastante grande sobretodo en Argentina y después en la labor como técnico. Me parece que es una persona de la cual se puede aprender mucho.

**RM:** ¿Cómo va a ser su rutina del ocho de octubre?, imaginémonos ese momento.

**LFS:** No creo que haya mucha diferencia respecto a los anteriores.

**RM:** Irá a jugar tenis el ocho de octubre.

**LFS:** No, ese día no (risas), de pronto el día anterior sí, pero ese día no, ese día voy a estar solamente pensando en lo que es el fútbol, en lo que es el partido, en mirar la gente cómo amaneció, cómo salió, cómo están, en el ambiente, en el desayuno, después el almuerzo por lo general siempre es un poquito más temprano de lo habitual.

**RM:** ¿Qué es lo que los jugadores comerán ese día? ¿Habrá alguna recomendación especial?

**LFS:** Eso siempre lo hace el médico pero por lo general siempre son pastas.

**RM:** Son pastas...

**LFS:** Son comidas que tengan mucho carbohidratos.

**RM:** Ajá, para que puedan tener mucha energía.

**LFS:** Esa es la energía que se convierte mucho más fácil, es muy rápidamente asimilable por el cuerpo, entonces se puede convertir esa comida en energía rápidamente.

**RM:** Luis Fernando creo que todos los ecuatorianos estamos aspirando a que el ocho de octubre haya un resultado muy positivo, pero si ganamos a Uruguay o empatamos con Uruguay, entiendo que el próximo partido contra Chile usted tendrá que hacer varios cambios en su planteamiento, por ejemplo convocar a Iván Kaviedes.

**LFS:** No, yo no quiero hacer nada diferente.

**RM:** ¿No?

**LFS:** No. Kaviedes si quiere ir a visitarnos, si quiere ir a entrenar con nosotros, va a tener la puerta abierta.

**RM:** Y él está entrenando ahora.

**LFS:** Él está entrenando ahora con el cuerpo técnico de la selección.

**RM:** En vista de que no tiene equipo.

**LFS:** Sí, está buscando prepararse bien y creo que eso indica que está pensando en él y eso es bueno.

**RM:** Pero y eso no permitiría tener la posibilidad de que él esté frente a Chile.

**LFS:** No sé. Primero es lo primero. Primero es solucionar esta situación contra Uruguay. Ojalá se pueda hacer y se clasifique. Después uno veremos qué situaciones se dan, pero yo en principio no, no quiero cambiar el equipo o al menos esos veinte y dos que llamé, si habrán algunos cambios pues algunos jugadores de los que no han tenido mucha oportunidad de ser titulares, los pondremos a jugar.

**RM:** Cuáles, citemos dos o tres nombres.

**LFS:** Por ejemplo Luis Caicedo no ha jugado mucho o Castillo, o Lara ha sido suplente en el equipo o Jorge Guagua. Por ejemplo darle la oportunidad a Félix Borja, en fin habrá algunas posibilidades por ahí.

**RM:** Pero el ocho de octubre quiénes estarán comandando el ataque por ejemplo.

**LFS:** Siempre va a ser Agustín y otro. Esa es una situación que está clara respecto al punta de lanza al que es más importante para nosotros y ojalá ese día esté como siempre ha estado que está en la selección.

**RM:** Muy bien.

**LFS:** Esté en su momento culminante.

**RM:** Luis Fernando pasan los minutos y creo que ya mismo estaremos en posibilidades de abrir esta caja, de modo que eso me alegra mucho, sé que va ser bueno para Luis Fernando y vamos a volver tras la siguiente pausa comercial para seguir compartiendo con el técnico de la selección ecuatoriana, Luis Fernando Suárez, en la Caja de Pandora, ya venimos.

**Quinta parte:**

**RM:** Ya estamos muy cerca de abrir la caja de Pandora, esta que tenemos aquí en la mesa pero todavía hay otro ícono que nos queda, ya hemos visto los cinco, solamente nos queda sobrevivencia pero es el propio técnico de la selección ecuatoriana quien abre este ícono final.

**LFS:** HACE CLICK EN EL ÍCONO DE SOBREVIVENCIA

**Contenido del video:**

Una profesora alemana menciona algunas frases que podrían ayudar a Luis Fernando Suárez mientras se encuentre en Alemania.

**RM:** ¿Cuál de las frases memorizó?

**LFS:** Ninguna. Yo preguntaría dónde está la salida (risas).

**RM:** (risas) bueno por lo menos baño ya sabemos toileta.

**LFS:** Y cerveza biar (risas).

**RM:** (risas) Bueno son frases importantes para sobrevivir. Tengo algo más, tengo algo más aquí. Ya le hemos dicho al público y vamos a abrirlo, vamos a abrirlo, vale la pena. Adelante Luis Fernando. Con ánimo (risas).

**LFS:** No, tengo susto.

**RM:** Para nada, aquí está la actualidad de Alemania, está el balón del campeonato de fútbol. Tenemos aquí muchos afiches, que muestran Alemania donde vamos con toda seguridad los ecuatorianos al mundial. Le tengo el poster oficial del campeonato que vale la pena que se lo lleve. Aquí está este símbolo tan importante, perdón lo pongamos así para que la cámara lo registre también. Este es el símbolo tan lindo que han hecho los alemanes para que Ecuador llegue a ese mundial. Yo estoy seguro que así va a ser Luis Fernando, de modo que le entrego con muchísimo gusto.

**LFS:** Muchas gracias.

**RM:** Para que lo lleve, ojalá esto sea el inicio de lo que signifique después.

**LFS:** Un buen símbolo.

**RM:** De acuerdo.

**LFS:** Sí muchas gracias.

**RM:** Bueno, estamos casi ya en la parte final del programa y quisiera finalmente mostrar algo que nos parece también muy importante. Todo ser humano tiene una familia y una familia es la base fundamental para alcanzar muchas cosas en la vida. Vamos a mostrar un video de Luis Fernando Suárez que nuestro equipo de la caja de Pandora ha podido

producir en la ciudad de Medellín. Anticipamos, tiene que ver con la familia del técnico de la selección ecuatoriana de fútbol.

**Contenido del video:**

Palabras de diferentes familiares de Luis Fernando Suárez.

**RM:** Esa madre espectacular que tiene Luis Fernando Suárez, nos ha dicho que se siente también ecuatoriana.

**LFS:** Hace muchas cosas por mí.

**RM:** Ella ha tenido que aprender, nos ha dicho que tuvo que aprender fútbol para tener muchos temas de conversación con sus hijos. Así es no.

**LFS:** Mi madre es una persona a la cual uno pues yo no sé, uno le debe todo, uno no le ha dicho las cosas que debe decirle. Hoy por ejemplo uno piensa bueno estoy cumpliendo un montón de sueños que tuve, pero seguramente ella fue la que me los puso ahí, eso es algo que hoy como que le queda a uno como cierto remordimiento de no haberle dicho algo por ejemplo.

**RM:** Pues dígalo, dígalo este momento. Dígale que le quiere.

**LFS:** Sí de verdad, a mi madre la quiero mucho.

**RM:** Y estos hijos van a rezar, van a hacer fuerza, al igual que lo haremos millones de ecuatorianos en todo el país. De modo que le deseamos mucha suerte al profesor Luis Fernando Suárez. Gracias por estar en la Caja de Pandora.

**LFS:** Muchas gracias.

**RM:** Mucha suerte.

**LFS:** Muy amable.

**RM:** Gracias a Luis Fernando Suárez por habernos permitido indagar sobre su pensamiento y los aspectos poco conocidos de su personalidad. Gracias también a ustedes por compartir otra emisión de la Caja de Pandora. Recuerde que puede también escribirnos a [info@cajadepandora.com](mailto:info@cajadepandora.com), sus ideas son muy importantes. Un gran abrazo para todos y todas. Nos vemos la próxima semana, que pasen muy bien.

## Anexo 2

### Entrevista a José Francisco Cevallos

#### Primera parte:

**RM:** Saludos cordiales amigos y amigos. Hace meses atrás empezamos a producir un capítulo de la Caja de Pandora, con quien popularmente ha sido conocido como Pepe Pancho o las manos del Ecuador.

El rigor de su carrera futbolística había impedido que pudiéramos tenerlo en este estudio de grabación. Su retiro del fútbol era inminente, por lo que nos preguntábamos cuál sería el siguiente episodio en la historia de vida de este jugador de fútbol que ha hecho historia. Él no se puso un negocio ni se dedicó a preparar jugadores, ni se convirtió en dirigente de algún club, sino que decidió dar un viraje en su vida convirtiéndose en el primer futbolista ecuatoriano en ocupar una cartera de estado.

Ahora muchos se preguntan ¿cómo le va a ir al jugador de fútbol como Ministro de deportes? Este programa por su parte pregunta cuál es la historia de vida de este personaje que tiene hoy la oportunidad desde el Estado de impulsar el deporte y forjar campeones.

Para responder a esas inquietudes está aquí José Francisco Cevallos, a quien le damos la más cordial bienvenida.

Bienvenido José Francisco.

**JFC:** Cómo está, buenos días.

**RM:** ¿Cómo prefiere que le digan ahora, Pepe Pancho, las manos del Ecuador, señor Ministro?

**JFC:** Pepe Pancho.

**RM:** Pepe Pancho.

**JFC:** Aunque me encierra mucho cariño y acercamiento a la gente las manos del Ecuador también. Lo de Ministro es algo por ahora, pero...

**RM:** Circunstancial

**JFC:** Circunstancial, pasajero, pero el cariño de la gente es lo que quiero yo perdurar no.

**RM:** Pero usted puede hacer historia, puede convertirse en el Ministro de deportes recordado a través del tiempo.

**JFC:** A eso apuntamos, a dejar huella también porque es la idea de todo ser humano, donde uno transite dejar huellas, dejar marcado su paso, no estar por estar

**RM:** Ahora las cosas han cambiado. Ya no recibe usted instrucciones del Patón Bauza sino del presidente de la república. ¿Cómos se siente?

**JFC:** Contento, feliz.

**RM:** ¿Con quién estaba mejor en cuanto a la orientación?

**JFC:** Yo creo que ambos son líderes, en el área futbolística el Patón a nosotros nos transmitió muchas cosas positivas, para encaminarnos a conseguir cosas importantes, temas importantes a nivel nacional, a nivel local y el presidente obviamente está enfocado en liderar un proyecto político muy ambicioso para sacar adelante el país.

**RM:** Muy bien, Pepe Pancho, vamos a mostrarle enseguida un perfil donde consta una parte de su historia de vida y a partir de eso tendremos temas para conversar. Vamos a verlo.

**Video FRANCISCO CEVALLOS (02:51 - )**

Patricio Urrutia, amigo (min.3:18) (4:57) (7:19)

Rosa Enríquez, esposa (min 3:40) (5:02)

Edgardo Bauza, DT LDU Quito (min 7:45) (10:18)

**RM:** Ahí está la señora, muy enamorada. ¿Roba cunas también no?

**JFC:** No se vale eso, me hace emocionar mucho, pero viendo este video nos pone...

**RM:** ¿Es que está la familia no? la señora, los hijos, los recuerdos, incluso la mamá que falleció y que lo sentimos mucho. Este es un video que nos ha demorado bastante, empezó a grabarse en enero de 2010, después volvimos a grabar en enero del 2011, en abril del 2011 y finalmente en esta fecha en la cual fue designado como Ministro. ¿Era muy complicada la agenda del futbolista?

**JFC:** Si, porque cuando está en un equipo que aspira cosas importantes, a pelear torneos locales e internacionales tiene competencias muy exigentes, campeonato local, copa libertadores, copa sudamericana, re copas y aparte si estas en un nivel óptimo, estas convocado a la selección también hay mucha participación en el cual también hay eliminatorias, copa América, etc. entonces es un ritmo muy exigente para un profesional que está dedicado única y exclusivamente a entrenar, concentrarse, alimentarse bien, descansar para las exigencias futbolísticas para los torneos.

**RM:** ¿Y ahora, cómo es el ritmo?

**JFC:** También, muy exigente, nos levantamos muy temprano, capaz es diferente totalmente pero no tenemos que ir a una cancha sino a una oficina o a visitar provincias, cantones, parroquias. Contacto con dirigentes, con organizaciones deportivas, estar pendiente no solamente de una disciplina deportiva como era antes, como el fútbol, ahora tenemos que estar pendientes de todas las disciplinas deportivas, de todos los

deportistas, estar al tanto del mínimo detalle para poder intentar solucionar sobre la marcha, planificar y organizar.

**RM:** Muy bien, Pepe Pancho vamos a hacer una pausa brevísima, amigas y amigos, cuando volvamos quiero preguntarle a José Francisco Cevallos cómo es ya de modo específico su trabajo, cuáles son las prioridades que él tiene, cuáles son las metas que él está trazándose, pero sobre todo este programa quiere saber quién es de modo personal, en lo íntimo, José Francisco Cevallos. Ya venimos, no se vayan.

### **Segunda parte:**

**RM:** Cuando José Francisco Cevallos, Pepe Pancho, era chico todavía tenía los mimos enormes de la mamá fundamentalmente, por ser el último quizá. ¿Eso le trae recuerdos? ¿Cómo fue esa etapa?

**JFC:** Muy linda, el único de nosotros que nacimos en Milagro, que nací en Ancón perdón, mis tres hermanos nacieron en Milagro. Bueno muy chico era una infancia muy feliz, en Ancón con una vida normal, sin lujos ni limitaciones, teniendo lo básico con una buena educación.

**RM:** ¿Estudió en Milagro no?

**JFC:** En Ancón hasta que perdimos a mi padre. Mi papá falleció en el año 82, yo estaba cursando el 6to año de escuela. Al tener mayor familia mi mamá en Milagro nos trasladamos allá a instalar algún negocio y ahí salimos adelante. Ahí fui a terminar la escuela y comencé mi colegio.

**RM:** ¿Y el padre era músico no?

**JFC:** Era profesor de música. Lastimosamente nunca nosotros nos inclinamos por la música, pero si nos inclinamos por el fútbol que él también era arquero de la selección de profesores, entonces teníamos también la sangre de futbolista.

**RM:** ¿Allí entonces se proyectó?

**JFC:** Ahí nos proyectamos, me acuerdo mucho que lo veíamos jugar.

**RM:** ¿Ambos, no? los dos hermanos.

**JFC:** Tanto mi hermano como yo. Inicialmente comenzó a destacar mi hermano y esa vida me gusto, lo veía que iba a entrenar todos los días, que se concentraba, que viajaba, y nos fascinaba el fútbol, eso creo que nos atrajo aún más.

**RM:** ¿Y el aporte de la madre en este proceso?

**JFC:** Muy pendiente, ella siempre nos apoyó y más que todo confió en nosotros. Se dedicó a trabajar y a sacarnos adelante, pero también apoyarnos indirectamente, no podía

estar con nosotros todos los días en los entrenamientos, yo tenía que viajar desde muy pequeño, 13, 14 años, Milagro Guayaquil y viceversa y confió, creyó.

**RM:** ¿Pero ya vinculado al fútbol?

**JFC:** Vinculado al fútbol ya en la división de menores, un equipo llamado Molinera, un anexo a Barcelona, entonces creyó, confió, un poco en ese tiempo todavía el profesionalismo del fútbol no era bien visto, decían mucho que era para vagos y todo, entonces rompiendo esa barrera poco a poco ella confió en nosotros.

**RM:** Su esposa Rosa dice Pepe Pancho aunque no lo crean es tímido y mal humorado.

**JFC:** A veces me desespero un poquito porque salgan las cosas bien.

**RM:** ¿Impaciente es Pepe Pancho?

**JFC:** Exactamente, salgan las cosas bien y rápido, a veces no, otras veces tranquilo, calmado, planificando las cosas para que organizadamente nos salgan bien. Pero ese capaz fue mi gran error de deportista no, que me desesperaba mucho, me impacientaba mucho. Capaz la posición tiene mucho que ver, desde atrás si vamos perdiendo no tengo mucha posibilidad de poder ayudar a mis compañeros. La mejor ayuda ahí era que no nos hagan los goles.

**RM:** ¿Y hubo ocasiones en que quiso salir del arco para patear al arco contrario?

**JFC:** Algunas veces pero creo que las condiciones no me daban. Para llegar allá, llevarme a algunos y hacer el gol.

**RM:** ¿Hay arqueros que sí lo han hecho no?

**JFC:** Sí. Higuita, Chilavert de tiro libre, Roggiero Senni de Brasil, son algunos representantes.

**RM:** ¿Ese camino no quiso recorrer?

**JFC:** Intenté, pero cada quien a su lugar. Las condiciones capaz no me daban para eso, los estilos de ellos son diferentes, de arriesgar un poco más, capaz eso también me faltó un poquito.

**RM:** ¿Y esto de ser tímido como dice Rosa? ¿Es cierto, es tímido o precavido?

**JFC:** A veces depende de las circunstancias, tiene que ver ambas pero más que todo al inicio uno da ese paso de timidez.

**RM:** ¿No es capaz de decirle un piropo a una chica en la calle?

**JFC:** Ahora más que nunca no, pero en su momento a mi esposa si se lo dije antes de entablar una relación le hacia la mano. Ella tenía el colegio al frente de mi casa, entonces esperaba en el balcón verle le hacia la mano, cosas así, a veces pasaba por la casa, pero las cosas normales, nunca algo tan arriesgado.

**RM:** Muy bien, Pepe Pancho, busquemos aquí los video clips, usted va a ir abriéndolos en el orden que prefiera, tiene válvula, capítulo, embajadores. ¿Por dónde quiere empezar?

**JFC:** Embajadores.

**RM:** Por embajadores, vamos a ver de qué se trata, un solo clic, ahí está.

**Video 04:45**

Rodrigo Espinoza, Empresario de fútbol (min 04:50)

Jorge Pastor, ex dirigente deportivo (min 05:44)

**RM:** A propósito, ¿quién es el empresario de su hijo?

**JFC:** Yo.

**RM:** ¿Usted mismo?

**JFC:** No lo llamemos empresario pero...

**RM:** Representante.

**JFC:** Rodrigo decía algo importante, tiene que ser un amigo, un hermano mayor, esa es la confianza, saber todos los temas que vayan ligados al entorno del jugador, del futbolista en este caso para orientarlo, llevarlo y asesorarlo bien, no sacarle ventaja mas bien.

**RM:** Usted ha estado más de 20 años en el fútbol profesional. Muchos futbolistas hace poco tiempo, yo sabía de 5, 6 años ni siquiera tenían la afiliación al IESS, o eran despedidos intempestivamente y se quedaban en la calle. ¿Eso ha cambiado?

**JFC:** Ya es obligación desde hace mucho tiempo pero no se obligaba a los clubes a asegurar y a tener todos los beneficios que el deportista, el futbolista en este caso deba tener.

**RM:** ¿Que es un trabajador no?

**JFC:** Común y corriente, normal que tiene que tener beneficios y también obligaciones que cumplir. El hecho también que a veces podamos ir a un entrenamiento y estemos 2, 3 horas y de ahí el resto del día haciendo otras actividades pero también hay otros temas de buena alimentación, buen descanso es también como un entrenamiento, entonces eso creo que el profesionalismo aquí en el país ha cambiado muchísimo, los dirigentes están cambiando muchísimo, todavía nos falta un poco, estamos cambiando mucho de cómo debemos tratar al jugador.

**RM:** ¿Usted está seguro José Francisco de que no hay ni un solo jugador de fútbol que no esté afiliado al IESS por ejemplo?

**JFC:** Deberíamos estar seguros, eso bajo el mandato de la Federación Ecuatoriana de Fútbol hay que normar que se exija, que todos estén al día incluso, porque varios

deportistas pueden estar afiliados pero si no estás al día tampoco vas a tener todas las posibilidades de acceder a los beneficios.

**RM:** Muy bien, vamos a una pausa de nuevo José Francisco. Al volver queremos preguntar al Ministro de Deportes y ex futbolista, qué es lo que sabe respecto de cómo se promueve el desarrollo individual de los jugadores, cómo se protege la posibilidad de que ellos no solo vean al fútbol sino al mundo en su conjunto con la complejidad que este tiene. Ya venimos, no se vayan.

### **Tercera parte:**

**RM:** Hoy en día no hay un solo ecuatoriano o ecuatoriana que no sean hinchas del fútbol, de una u otra manera somos hasta expertos, sin serlo por cierto muchos, somos expertos en cuanto a interpretar lo que ocurre en el fútbol, nos preocupan los resultados y a veces decimos tal o cual jugador nos da la impresión de que no actuó bien porque no tiene una buena formación, porque no lo han ayudado formándolo en el ámbito de la psicología, de la relación humana. ¿Hay preocupación en los clubes o en la federación por tener un buen desarrollo de los muchachos?

**JFC:** Yo acá en Liga vi ese tema de preocupación, pusieron varias personas para estar viendo cómo viven, como es su entorno familiar, cuáles son sus limitaciones, en su domicilio, en su casa con sus padres, con los problemas en que trabajan sus padres, etc. Entonces es una preocupación de ir formándolos, creo que desde muy pequeños es importante esto para ir organizándolos y ubicándolos.

**RM:** ¿Eso ocurre en Liga y en los otros clubes?

**JFC:** En los otros clubes por sus limitaciones, capaz en los equipos pequeños no tienen esa facultad de poder contratar estos profesionales.

**RM:** Barcelona, ¿qué pasa?

**JFC:** Barcelona debería, no estoy identificado internamente cómo está.

**RM:** ¿Pero cuando usted estuvo ahí?

**JFC:** Bueno, cuando estuve yo daban las atenciones a eso pero no con ese punto tan minucioso de ir a las casas de cada uno de los jugadores jóvenes potenciales, más aún cuando se ve que pueden tener inconvenientes en su entorno familiar, de malas amistades, estar mal rodeados, los padres separados, no en buenos trabajos, eso repercute en la formación integral del ser humano.

**RM:** Varios de los que fueron a los dos mundiales, habían apenas terminado la escuela. Esa es una realidad. ¿Se preocuparon los dirigentes de darles una continuación de estudios?

**JFC:** Cada uno de los clubes aparentemente creo que no, pero fue fundamental una persona ahí como Hernán “Bolillo” Gómez, apoyada y avalada por Luis Chiriboga que nos cambió, nos hizo creer, nos obligaba a leer, nos obligaba a interesarnos en la formación. El que no había terminado el estudio, me acuerdo mucho, Geovanny Espinosa se interesó a estudiar a distancia. Entonces creo que eso fue la formación importante que nos dio una persona que lideró un proyecto y que nos transformó, no solo a los jugadores, sino al país.

**RM:** Habiendo vivido esa experiencia y ahora usted como Ministro ¿no puede normar para que eso sea obligatorio en todos los casos? ¿Que sea una política de los clubes amparada por el propio Estado?

**JFC:** Debería ser, sino que también hay que ver la predisposición del chico, hay que intentar motivarlo, porque se puede, yo lastimosamente me enfraqué mucho. Ahora estoy buscando la posibilidad de terminar un tercer nivel, pero se puede. Uno organizado, apoyado por su familia, por su entorno, por su equipo, su institución puede lograr, entonces podremos conversar, planificar y unirnos. Aquí tiene que ver mucho también el órgano nuestro, de clubes, tenemos que unirnos los dirigentes, los clubes, la organización gremial del futbolista.

**RM:** Y la organización gremial está interesada en esos temas o acaso está enfascada en estos conflictos de examen de recursos, manejo de....

**JFC:** Debería, para eso está, para interesarse por el beneficio del jugador.

**RM:** ¿Como Ministro de Deportes, usted orientará una solución en el conflicto que tiene el gremio de los jugadores, en las dudas, en el manejo económico?

**JFC:** Intentaremos dar el aval a personas serias, que puedan ir allá a trabajar, que no estén envueltas en temas de corrupción ni señaladas, que no luchan por el jugador, por el deportista, que no se preocupen. A veces no es necesario pelear solo por el dinero sino que por ubicar como usted mismo lo menciona, que estudie bien, que tenga bien invertido su dinero, que esté bien tratado, hablar con los dirigentes si hay algún inconveniente ponerse de lado del jugador y exigirle beneficios para el jugador.

**RM:** Es necesario tomar cuentas siempre a los propios clubes, a las federaciones, en virtud de que todos éstos, de una u otra manera reciben recursos del Estado y recursos del público, de los hinchas que confían en sus capacidades y en su actuación y

aportamos todos de una u otra manera, ¿no cabe que el Estado tome cuenta entonces a los clubes y a las federaciones? Yo digo específicamente en este caso ya que usted vinculado al fútbol, a la Federación Ecuatoriana de Fútbol.

**JFC:** A las federaciones sí, nosotros asignamos los recursos, a todas las organizaciones deportivas estamos dando casi 66 millones de dólares al año. Es mucho dinero comparado con Cuba que creo que son casi 10 veces más del presupuesto que ellos invierten allá en este país y tienen éxito. Entonces queremos que esos fondos sean bien destinados. No estamos hablando de que hay corrupción pero hay que ir viendo dónde están implementando los dirigentes, cuál es la política y eso es lo que queremos unir criterios y destinar. Ahora bien, con relación a la Federación, ellos son autónomos porque dependen de la Federación Internacional de Fútbol Asociado que es la FIFA. Pero también, conversando, dialogando podemos aportar y unirnos la FIFPRO que es el organismo que regula y ayuda a los deportistas, a los futbolistas en este caso también unidos podemos fortalecerlos para tomar la decisión.

**RM:** Pero igual, José Francisco, siendo autónomos, creo que eso es relativo, porque tanto el Estado como los hinchas estamos en capacidad de decirles a esa Federación cuénteme, cómo ha utilizado los recursos, qué ha hecho para mejorar la calidad formativa de los jugadores, cómo los ha protegido. Esas cosas no podemos nosotros tenerlo como cosas vedadas para el tratamiento público.

**JFC:** Depende mucho de los dirigentes, de la seriedad de los dirigentes. Todos los años hacen sus balances, hay la exposición del directorio en este caso no y ahí se puede exigir por parte de los clubes, por parte de los dirigentes muchas cuentas minuciosas y lo han avalado es porque tiene la credibilidad necesaria este directorio, que mal o bien yo creo que también ha cumplido porque le ha dado como le dije anteriormente, Luis Chiriboga, hemos conseguido éxitos deportivos, hemos estado en 5 mundiales pero bueno se intenta siempre mejorar en los temas que usted menciona.

**RM:** Muy bien José Francisco, mucha suerte. Vamos a seguir buscando los video-clips. Ya miró EMBAJADORES, vamos con CAPÍTULO.

Video min 06:55

Polo Carrera, ex futbolista (min. 06:58-07:22)

Mario Zambrano, ex futbolista (min. 07:25-07:40)

Polo Carrera, ex futbolista (min. 07:44-08:01)

Mario Zambrano, ex futbolista (min. 08:05-08:18)

Polo Carrera, ex futbolista (min. 08:20-08:23)

**RM:** Allí está, ¿fue a tiempo el retiro?

**JFC:** Retirarse a tiempo. Creo que sí, es mejor que te diga la gente podías haber jugado un año más o dos años más o todavía te necesitamos, a que te digan que estas por ahí... yo ya me sentía un poco de lo segundo, de no ser el aporte porque ya no jugaba constantemente, continuamente, ya era suplente y a mi edad como que uno ya va cambiando.

**RM:** ¿Cuántos años?

**JFC:** Cuarenta años.

**RM:** Cuarenta años.

**JFC:** Uno quiere ser siempre partícipe, entonces es mejor dar un paso al costado y bueno, dedicarse a otros temas pero ya el fútbol ya tuvo su tiempo, su momento y todo tiene su final.

**RM:** Podemos decir que José Francisco Cevallos se retiró a tiempo y se retiró también en condiciones económicas interesantes para poder enfrentar lo que se venga. Pero otros no han vivido esa misma experiencia, hablemos de un ex arquero: Pablo Ansaldo, que hace poco que lo vi, hace unos años que lo vi, estaba en una condición económicamente mala, no tenía respaldo de nada ni de nadie. Un jugador que aportó muchísimo además para la celebración de ser ecuatoriano. ¿Usted como Ministro de Deportes puede hacer algo por Pablo Ansaldo?

**JFC:** Por todos. Pablo y muchas glorias deportivas nos han abierto paso y si al final se llegó a tener el éxito necesario como en el fútbol llegar a un mundial, cosa que habíamos soñado pero no habíamos alcanzado; ellos abrieron paso: Pablo, Luciano Macías, Lecaro. Ahora mismo, el día viernes a un vicecampeón del mundo como Duban Kangá que no vivía en situaciones normales, se le está entregando una vivienda y vamos a hacer un plan donde las glorias deportivas sean reconocidas primero, sin antes de darle un bien, una asignación, darle el cariño, el reconocimiento que ellos se merecen, el espacio. En ese tiempo no había mucha difusión, no había mucha televisión, prensa escrita, entonces no se lo reconoce como a las glorias deportivas que son. A ellos por la familia, por ellos, para que se sientan identificados y nosotros agradecidos por el espacio y el esfuerzo que dieron, hay que comenzar a hacer esos reconocimientos.

**RM:** Jacinto Espinoza nos decía en un programa previo, que hay ex seleccionados que ni siquiera se les permite ingresar a los estadios de fútbol. ¿Puede ser tanto así?

**JFC:** Imagínese. Hay a veces esa discriminación de que no ha sido seleccionado o ha jugado uno o dos partidos en la selección, pero en los clubes han tenido el éxito y reconocimiento. Los organizadores, porque hay diferentes organizaciones, aquí hay AFNA el que organiza, por un estadio que pertenece a la Federación, en otros casos si son que pertenecen a los clubes, pocos, pero creo que debería normar y regular eso. Ahí es importantísimo y vuelvo a mencionar también la FIPRO, en este caso la agremiación de futbolistas de aquí, de pedir ese espacio y si no lo hacen ellos lo vamos a intentar hacer nosotros.

**RM:** Muy bien. Vamos de nuevo a otra pausa. Volvemos al cuarto tiempo de este programa, ya que estamos con José Francisco Cevallos. No se vayan, hay cosas muy interesantes para compartir.

#### **Cuarta parte:**

**RM:** Aquí estamos de vuelta, compartiendo y disfrutando de la presencia de José Francisco Cevallos. Sudando un poco también, eso que no es final de Copa Libertadores, pero es el gusto de tenerlo acá y de escuchar sus respuestas sobre lo que se pueda hacer en el deporte.

Me dijo que fue un retiro a tiempo y que hay otros jugadores que no se retiraron en las mejores condiciones, pero que usted va a trabajar por ellos. ¿Qué hacer? Ya dijimos muchos no pueden ingresar a los estadios. ¿Qué hacer en ese ámbito?

**JFC:** Como te dije, ponernos de acuerdo en este caso con las Federación Ecuatoriana de Fútbol y con todas las que en su momento puedan hacer a una organización deportiva que podamos ingresar, que es un mínimo reconocimiento a jugadores o deportistas valiosos y que han dado gloria, han abierto el camino para conseguir éxitos al país. Han ganado en su momento medallas y han puesto en alto el nombre del país, entonces para ello hay que también organizarnos bien y poner las cosas en orden, no puede existir hoy en día que un deportista que he mencionado ha dado mucha alegría al país, no pueda entrar a un escenario deportivo a disfrutar una actividad deportiva.

**RM:** No quiero dejar de preguntarle algo que todos hemos discutido en este tiempo. ¿Por qué la selección ecuatoriana de fútbol no alcanzó el éxito que se esperaba en la Copa América? ¿Ese es un tema que usted lo ha tratado?

**JFC:** Es algo medio complejo de responder, en un torneo que nos ha sido esquivo

**RM:** Siempre no...

**JFC:** Mucho tiempo. Yo me acuerdo que fui partícipe de una Copa América en el noventa y nueve.

**RM:** ¿Usted pasó a la siguiente etapa?

**JFC:** Ni siquiera ganamos un punto. Perdimos los tres partidos: Argentina, Uruguay y Colombia. En Paraguay le costó la salida al profesor Sevilla. Era el inicio de la época de Luis Chiriboga. Entonces también fui partícipe de un mal torneo. Y ahora teníamos cifradas muchas esperanzas por la calidad de jugadores. Lo que nos está complicando es que la mayoría juegan afuera, no tenemos el tiempo suficiente, por todos los que inclusive los que juegan acá en el país, de entrenarse juntos. Antes teníamos esa posibilidad de uno o dos estaban en el exterior y la mayoría tener mucho tiempo de practicar, de estar juntos, de fortalecernos como grupo, como equipo y eso es una ventaja.

**RM:** O sea, ha habido un beneficio particular pero no colectivo y legítimo el beneficio particular por cierto.

**JFC:** Esos son los perjuicios que se pueden tener, mal o bien, cuando se destacan los jugadores y se van afuera.

**RM:** Pero ahora hay un grupo importante de jugadores jóvenes, entre ellos su hijo.

**JFC:** Él se está formando, se está terminando de formar. Tiene apenas dieciséis años, pero lo importante es el proceso; ellos vienen jugando juntos desde la Sub 15, de 14 años, la 20 igual, entonces son procesos para colectivamente conseguir resultados es importantísimo tener un proceso a largo plazo.

**RM:** ¿Y usted confía en Sixto Vizúete, como técnico?

**JFC:** Sí, mucho. Creo que es un hombre de gran valía, un técnico con su identidad que es práctica. Es un capacitado, estudió en Alemania, está muy adelantado. Los resultados lo avalan también.

**RM:** ¿Y es como dicen un experto para dirigir a los más chicos y no a la de mayores?

**JFC:** Yo no lo diferenciaría. Yo creo que está capacitado para los chicos, para los jóvenes, para los mayores, porque a nosotros nos direccionaba muy bien teniendo la experiencia necesaria, pero igual captábamos, tenía esa posibilidad de hacernos captar la identidad futbolística que él quería.

**RM:** Hablamos solo de fútbol, pero ¿y qué pasa con los otros deportes?

**JFC:** A eso apuntamos.

**RM:** Donde Ecuador también tiene que incursionar y bien.

**JFC:** Así es.

**RM:** ¿Cuáles otros cree usted que van a producir éxitos en los próximos años? En el atletismo si ya hemos tenido unos logros importantes, pero ¿qué más puede ocurrir?

**JFC:** Yo creo que hay que ponerse a trabajar, a buscar los talentos. Tenemos cifradas esperanzas en el boxeo con Carlos Góngora, por ejemplo, de que pueda llegar muy lejos en los Juegos Olímpicos y tener una medalla de oro. Así tenemos también algunos judocas, levantamiento de pesas con Alexandra Escobar y Seledina Nieves, que tenemos muchas y cifradas esperanzas, entonces hay que ir minuciosamente buscando los talentos, esos son las federaciones para que después lleguen a las ecuatorianas por deporte y poderlos pulir y posteriormente, somos de la idea esta administración, de que esos deportistas que van proyectados a tener éxito, tienen que ya irse a entrenar afuera. Aquí cumplen un techo, no importa la edad, aquí cumplen un techo que ya la competencia ellos ganan siempre, entonces tienen que irse afuera a competir, a entrenarse con los mejores.

**RM:** ¿Y cuál es el presupuesto del Ministerio de deportes para este año?

**JFC:** El Gobierno no está escatimando esfuerzos en el tema económico, el señor presidente nos está apoyando muchísimo. Tenemos casi cien millones de dólares de presupuesto. Es algo histórico, algo nunca asignado a un Ministerio de Deportes, entonces eso es lo que nos preocupa, que vaya bien direccionado los recursos porque es una suma muy importante, muy valiosa que hay que direccionarla bien.

**RM:** En este cargo tan importante que usted tiene José Francisco, seguramente quisiera a los amigos pedirles consejos. Usted tuvo por ejemplo un gran compañero en la selección que fue Alex Aguinaga. ¿Qué le preguntaría usted a Alex Aguinaga para que le ayude en esta etapa?

**JFC:** Me ayudaría. Él es un embajador de los convenios internacionales que podríamos tener la posibilidad en México, donde él conoce mucho ese país, de un deportista que pueda ir allá a practicar y a mejorar, entonces obviamente también poderle pedir algunos consejos porque es un hombre sabio, un hombre que ha trajinado mucho, no solo en el fútbol sino en la vida y puede ayudarte muchísimo.

**RM:** ¿Y ese hombre sabio qué le dice a José Francisco Cevallos? Hola buen día Alex

**Alex Aguinaga vía telefónica:**

Qué tal Rodolfo, qué tal cómo están buen día. Saludos Panchito, cómo estás, un abrazo a la distancia hombre.

**JFC:** Qué sorpresa Alex, un gusto, un abrazo.

**RM:** ¿Qué le puedes recomendar Alex a José Francisco en este partido que está jugando, que es difícil?

**Alex Aguinaga vía telefónica:**

Bueno, primero felicitarlo porque en realidad sé el esfuerzo que está realizando. De por sí Pancho es una persona que se ha caracterizado por levantarse un poco tarde todos los días. Eso él lo sabe bien y ahora es el que más madruga y viaja constantemente. Se está asesorando y apoyando en personas muy allegadas como el Chino, el mismo Aldo Banoni que están ayudándolo, entonces yo creo que esa parte fundamental lo está trabajando y está trabajando muy duro por el deportista, sea amateur, sea profesional, en todas las disciplinas. Lo felicito por ese deseo de trabajo, de colaboración.

**RM:** Y tú como embajador, José Francisco dice Álex es un embajador nuestro y puede ayudarnos también desde México. ¿Qué le puedes ofrecer a José Francisco, para que su desempeño sea óptimo?

**Alex Aguinaga vía telefónica:**

No, lo que deseo obviamente, lo que él tenga pensado planificar a nivel internacional, porque a nivel local yo creo que está haciendo una labor extraordinaria. Siempre a nivel internacional la posibilidad de poder conocer otros proyectos y planes de trabajo le va a permitir a él enriquecerse como Ministro y bueno obviamente enriquecer al deporte ecuatoriano.

Acá en México, las diferentes disciplinas trabajan de manera diferenciada por las mismas federaciones, pero es lógico que están todas manejadas a través del Comité Olímpico. Acá básicamente no hay un Ministerio del deporte, pero a través del COI de aquí le puede servir.

**RM:** Muy bien, magnífico. ¿Algo más que quiera decirle?

**JFC:** Agradecerle por todo lo que nos transmitió. Yo era un poquito más joven, un poco más joven que él cuando tuve el acercamiento y vi cómo se debe encarar el profesionalismo.

**RM:** ¿Y es verdad que usted se levantaba un poco más tarde?

**JFC:** Siempre teníamos esas manías de desayunar, sino íbamos directamente al entrenamiento. Y era el entrenamiento 10 u 11 de la mañana, pero bueno recuperándonos del esfuerzo.

**RM:** Muy bien, gracias Alex por compartir. Un gran abrazo, esperamos pronto verte por acá también.

**Alex Aguinaga vía telefónica:** Claro que sí. Muchísimas gracias y Panchito un abrazo y seguimos pendientes para poder ir a verte.

**JFC:** Muchas gracias Alex, un abrazo.

**RM:** Muy bien. Vamos a hacer una pausa de nuevo y venimos a la parte final de este programa. Amigas y amigos no se vayan, todavía hay un tema muy importante que tratar con José Francisco Cevallos.

#### **Quinta parte:**

**RM:** Estamos de vuelta ya en la parte final de este programa con José Francisco Cevallos, Pepe Pancho, las manos del Ecuador, así se lo conocía popularmente y sigue en la calle cuando sale la gente...

**JFC:** Cevallitos, las manos del Ecuador.

**RM:** Pepe Pancho.

**JFC:** Pepe Pancho, qué fue. Ah no, cierto ya es Ministro. No, es igual les digo.

**RM:** Muy bien Pepe Pancho, veamos un video clip final. Yo mismo lo voy a abrir. Es VÁLVULA, vamos a verlo VÁLVULA de qué se trata.

#### **Video de Válvula:**

**RM:** Cierto es. El fútbol tiene una carga enorme de emotividad, lo puede decir un ex jugador. Pero ¿cómo podemos lograr que la racionalidad, el equilibrio prime y no la violencia?

**JFC:** Las metas de todos nosotros es ver ejemplos de que ya en otros países no se necesita poner más policías o más barreras, sino concientizar a la gente.

**RM:** ¿Cuál, cuáles?

**JFC:** Un ejemplo, que ha mejorado muchísimo es Inglaterra, después de los Hooligans se ha concientizado y ahora cada vez hay menos policías y menos inconvenientes dentro y fuera de la cancha, a eso apuntemos, a eso vamos a apuntar a que no es el hecho de poner más policías. Hay que endurecer las penas, el código penal tiene que ser más fuerte, también tiene que ver mucho el entorno, hay mucha gente que ingresa ya medio tomada o bien bebida, entonces no está en su cabales, eso también hay que diferenciar y prohibir el ingreso de bebidas alcohólicas.

**RM:** Y la venta de bebidas, sigue siendo eso pan de cada día José Francisco, cómo es que no pueden cortar.

**JFC:** Hay que endurecer las penas. Estamos, ahora último, con el decreto del Ministro del Interior, José Serrano, de que iba a normar la policía dentro de los escenarios deportivos,

entonces estamos haciendo los estudios correspondientes, cómo debemos proceder, porque también hoy si dejamos de tener la policía internamente, puede ocurrir una desgracia hoy en día, pero apuntemos a que cada vez sea menor la cantidad de policías internos en un escenario deportivo y más bien la gente vaya a un escenario a disfrutar con su familia, con sus hijos, con su esposa y tenga la seguridad que no va a haber ningún inconveniente. Eso de también de ingresar petardos y cosas complicadas en ese aspecto también provocan cierta agresividad entonces vamos a intentar en este ámbito con la Federación Ecuatoriana de Fútbol, con el Ministro del Interior, con el Ministerio del Deporte, poder llegar a una decisión adecuada e ir viendo cuál es la solución en ese aspecto.

**RM:** En los eventos deportivos no profesionales ¿ocurre lo mismo?

**JFC:** Es menor la violencia, no se ha visto mucho en los temas amateur, por ahí un par de que reclama o algo por el estilo pero no llega a esa ira de hinchas a veces que por un resultado o por una mala decisión de un árbitro.

**RM:** ¿Y por qué en el ámbito profesional es más intensa la actitud de los hinchas y los propios jugadores?

**JFC:** Porque hay más efervescencia, hay más temas que llevan incluso al corazón y a la diferencia, entonces provocan más.

**RM:** Solo evocan más regionales, de clase, incluso políticos que llegan a verse enfrentados.

**JFC:** Yo creo que políticos no, sino temas de diferencias por sus clubes, partidarios. Hay a veces un grupo muy fuerte de hinchas que siguen a todos lados pero que se pasan de revoluciones y eso hay que medir. Hay que intentar socializar también con ellos y poder orientarlos.

**RM:** El deporte es una instancia de la sociedad, una práctica social que puede generar mucho acercamiento, entendiendo a la competencia como tal. ¿Usted no debería empeñarse en liderar un proceso para que la gente cambie de mentalidad en ese sentido?

**JFC:** De eso se trata, de unirnos. El deporte es puro, transparente, no debe haber nada raro, oscuro, más bien debe unirnos y a eso apuntemos, cada quien puede ser hincha de un equipo Barcelona, Liga, Emelec, Nacional, Quito, Azogues, como sea, pero siempre con mucho respeto, con mucha altura al hincha contrario.

**RM:** Muy bien, vamos llegando a la parte final José Francisco, dígame una o dos acciones prioritarias que usted va a tener como Ministro.

**JFC:** Poder fomentar, reactivar el deporte en el tema escolar, colegial, universitario que está venido a menos, no tomado en consideración. Creo que ahí vamos a apuntar mucho, porque es el comienzo, es la base, desde muy niño.

**RM:** Esa una actividad.

**JFC:** Una actividad. Otra también es mejorar el nivel de sedentarismo en todos, en el país. Tenemos un alto índice de sedentarismo, entonces queremos también proyectar en ese aspecto incursionar con la gente, convocarles a que hagan deporte para tener una mejor calidad de vida y después es todo lo que concierne con deportes de alto rendimiento, con el deporte amateur, con el deporte barrial que es importante.

**RM:** Muy bien. Finalmente es hinchas ¿de qué club?

**JFC:** Barcelona, soy hinchas de Barcelona desde muy chico, eso no se cambia, pero muy contento, feliz y agradecido con la institución que me dio la posibilidad también de volver a estar en el ámbito internacional como Liga.

**RM:** Muy bien, muchas gracias José Francisco por estar aquí y a ustedes amigas y amigos por compartir este programa donde hemos tratado de descubrir otras facetas de la historia de vida de José Francisco Cevallos, las manos del Ecuador, hoy el Ministro de Deportes del Ecuador, que tenga suerte que le vaya bien, un gran abrazo para todos y todas y no dejen de vernos.

Allí está nuestra dirección, escribannos, necesitamos saber su opinión. Hasta pronto.

## Anexo 3

### Entrevista a Luis Fernando Saritama.

#### Primera Parte:

**RM:** Saludos cordiales amigas y amigos, es tiempo de fin de año casi, ya la gente está a punto de celebrar en el país y en el mundo, las navidades y con seguridad hay noticias buenas casi siempre en la familia cuando estamos en estas fechas, creo que somos más generosos, estamos dispuestos a brindar mucho más de lo que tenemos en el corazón sobre todo, lo del bolsillo no importa mucho, porque esa navidad materializada no sirve casi para nada. Son cosas efímeras, pasajeras que no tienen la importancia necesaria. Lo importante es que podamos compartir, conocernos más y mejor.

Quién de ustedes no sabe lo que es el fútbol, en el mundo y en nuestro país en particular. Casi todos ¿verdad? Porque es un deporte que nos ha involucrado, nos ha brindado alegrías enormes. Tuvimos dos mundiales consecutivos, seguimos esperando uno más. De modo que quienes intervienen en este espectáculo, en este deporte muy importante terminan siendo nuestros ídolos. Uno de ellos se llama Luis Fernando Saritama. Este jugador que vino muy niño de Loja y en Quito pudo vincularse a un equipo que es el Deportivo Quito, equipo en el cual acaba de desvincularse, ese es el término exacto. ¿Cómo te sientes Luis Fernando?, llegaste en el año 2000 debutaste en Quito profesionalmente, doce años después te desvinculas, me imagino que no será sencillo, bienvenido.

**LFS:** Gracias, buenas noches Rodolfo, gracias por esta oportunidad y sí, realmente es un momento emocional diferente.

**RM:** ¿Es como un divorcio?

**LFS:** Creo que podría ser un claro ejemplo.

**RM:** ¿Una ruptura con una novia a quien querías mucho?

**LFS:** Sí, la verdad podría manifestarse bajo ese ejemplo porque creo que nos unió mucho tiempo, muchas cosas que vivimos, éxitos a veces fracasos y bueno realmente fue difícil asimilarlo es un momento por ahí emocional diferente porque mi idea era quedarme o jugar en Deportivo Quito por mucho tiempo, pero bueno como se dice ojalá no sea un divorcio. Tengo que ver qué pasa con mi carrera, si realmente se da el irme al extranjero, si no se da qué opciones tengo en el país.

**RM:** Suelen haber reconciliaciones importantes también.

**LFS:** Puede ser también, ojalá se pueda dar. Yo creo que a diferencia de un divorcio, yo creo que me voy agradecido si es que me toca irme. Porque yo entiendo la situación del club, entiendo en qué momento está y no me voy mal, como se dice.

**RM:** He visto esas parejas que rompen en un momento dado relaciones, que no vuelven a encontrarse finalmente pero que mantienen una relación amistosa, muy importante. ¿Eso sería ideal para ti?

**LFS:** Sí, y así ha sido.

**RM:** Porque te has ido varias veces también, ¿no?

**LFS:** Sí, me fui en el 2004 a Perú, regresé para el 2005, después me fui a México, después del Mundial de Alemania me en el 2006, regresé en el 2008 y bueno yo creo que uno nunca puede mantener un distanciamiento, yo creo que siempre puede haber esa coyuntura con un equipo y con directivos que realmente les aprecio mucho y con todos mis compañeros.

**RM:** Y una cosa que hay que destacar, has sido fiel. Has estado con el Quito en el fútbol nacional y con nadie más.

**LFS:** Sí, hasta el momento sí, realmente se ha podido dar eso, he estado en los momentos buenos, en los momentos malos y bueno realmente ese amor que surgió cuando vine yo a los 13 años por el equipo se ha dado siempre.

**RM:** ¿Y de otros lados no te hacían ojitos, en la costa, en la sierra mismo?

**LFS:** Sí, en su momento cuando tenía la posibilidad de regresar al país tuve algunas opciones de ir a otros equipos.

**RM:** ¿Arabia era una opción no?

**LFS:** Bueno, ahora es lo de Arabia en estos momentos, pero cuando regresé de México tuve la opción de irme a otros equipos y bueno por ahí esa relación que tenía con el equipo, yo soñaba con ser campeón con el Quito a nivel profesional, no. A nivel de mayores, había sido en todas las formativas y bueno, cuando regresé de México dije bueno voy a intentarlo, es la última oportunidad que me voy a dar como jugador para tratar de salir campeón con Deportivo Quito.

**RM:** Y vino en el 2008.

**LFS:** Sí, tres títulos muy buenos.

**RM:** Magnífico. No te quiero preguntar todavía cómo miras en el horizonte tu carrera, lo vemos luego. Antes vamos a mostrarte un perfil donde consta una parte de tu historia de vida.

**Video perfil.**

Luis Fernando Saritama (06:06 – 06:15)  
Norma Padilla (Madre) (06:19 – 06:25)  
Luis Zúñiga (amigo) (06:29 – 06:41)  
Gabriel Salcedo Padilla (hermano) (06:42 – 06:58)  
Luis Fernando Saritama (07:02 – 07:08)  
Norma Padilla (Madre) (07:09 – 07:21)  
Luis Fernando Saritama (07:22 – 07:47)  
Luis Zúñiga (amigo) (07:49 – 07:58)  
Norma Padilla (Madre) (07:59 – 18:)  
Luis Fernando Saritama (08:21 – 08:37)  
Luis Zúñiga (amigo) (08:38 – 08:42)  
Luis Fernando Saritama (08:43 – 08:59)  
Luis Zúñiga (amigo) (09:00 – 09:16)  
Luis Fernando Saritama (09:17 – 10:14)  
Alberto Reinoso (Docente U. del Pacífico) (10:16 – 10:40)  
Luis Zúñiga (amigo) (10:41 – 10:51)  
Alberto Reinoso (Docente U. del Pacífico) (10:52 – 11:06)  
Luis Fernando Saritama (11:07 – 11:21)  
Mauricio Baldeón (Fundación Compartito) (11:23 – 11:50)  
Luis Fernando Saritama (11:51 – 12:06)  
Mauricio Baldeón (Fundación Compartito) (12:07 – 12:29)  
Luis Fernando Saritama (12:30 – 12:45)  
Mauricio Baldeón (Fundación Compartito) (12:46 – 12:55)  
Luis Fernando Saritama (12:56 – 13:27)

**RM:** Ese es un buen perfil que hemos podido presentar de Luis Fernando Saritama, quedan marcadas algunas facetas importantes de él y de ello vamos a tratar inmediatamente cuando volvamos tras la siguiente pausa. No se vayan.

**Segunda parte (14:19 - ):**

**RM:** ¿Qué le ha dado a Luis Fernando Saritama la vida que ahora es un agradecido de ésta? ¿Qué respondes a ello?, te vemos lavando con una humildad enorme los pies de una detenida, jugando fútbol o básquet dentro de las cárceles, ¿por qué haces todo esto?

**LFS:** Bueno, primero porque tuve una educación en mi hogar por parte de mi madre que fue ejemplar en todo sentido, ella no solamente me inculcaba buenos valores sino me enseñaba algo muy importante que es ser solidario con los demás, buscar un mundo mejor, como lo llamaba ella siempre y para eso siempre fue un ejemplo, ella desde muy pequeño me enseñó a ser solidario, a tratar de ayudar a los demás y bueno, yo realmente todo lo que viví en mi niñez y juventud me fue educando como para tener una buena idea de ser un buen ser humano y bueno yo creo que parte de lo que uno ha llegado a ser es una bendición de Dios y uno debe ser recíproco con los demás.

**RM:** ¿Tuviste dificultades de niño? ¿Había todo en la mesa, en tu familia o faltaban cosas?

**LFS:** Yo creo que tuve la oportunidad de estar en un hogar que era un nivel medio bajo en cuanto a la economía de mi casa, y bueno mi mamá siempre me trató de dar todo pero siempre inculcándome cosas más importantes como los valores, entonces hubo momentos en los cuales nos faltó, hubo momentos en los cuales pudimos tener por ahí no abundancia pero tener lo necesario dentro de un hogar y eso me ayudó para entender un poco más desde muy pequeño la vida. Yo me crié en un principio con una madre soltera que era mi mamá en ese momento y éramos los dos, después bueno ella formó un hogar ya más amplio con mis hermanos y con su nuevo esposo pero siempre tuve esa educación y yo digo que le debo mucho todo eso a ella, siempre ella me hace poner los pies sobre la tierra cuando a veces me olvido de eso no.

**RM:** Y al charlar yo estoy convencido de que es así, lo que me dices es cierto y claro eso se contrapone con algunas figuras del mundo público en general que incluso suelen cargar niños, o hacer obras benéficas entre familias, pero que tienen un propósito de marketing. Estoy convencido de que no te ocurre a ti eso y que hay valores firmes que te permiten entonces actuar de ese modo.

**LFS:** Sí, precisamente, muchas de las cosas que hacemos, que por ahí Fabricio que es el director de Compartito lo mencionó, no lo hacemos público lo hacemos realmente porque nos nace porque queremos hacerlo, como ir a cárceles o visitar los hospitales o grupos vulnerables, lo hacemos sin necesidad del marketing que usualmente se hace cuando hay cosas benéficas. No, y lo hacemos todos los meses, no lo hacemos por ejemplo por navidad que generalmente la gente piensa que en ese momento puede ser más solidario, no, lo hacemos todo el año, todos los días, todos los meses y tratamos de destinar tanto tiempo, dinero y prestancia en saber que podemos cambiarle la vida a muchas personas.

**RM:** Qué bueno, me alegro de estar hablando entonces con una persona de esa calidad humana. Vamos a ver Luis Fernando, hay aquí ya estos tres videos que tienen relación con tu vida, con lo que haces, con lo que piensas, de modo que vas a ir abriendo en el orden que tú prefieras. ¿Por dónde empezamos?

**LFS:** Propio

**RM:** Propio. Ok. ¿Te gusta siempre lo propio?

**LFS:** No, por la figura, es una figura muy como paternal no, como de un niño.

**RM:** ¿Tú no eres padre todavía?

**LFS:** No, todavía no tengo esa bendición, ojalá muy pronto.

**RM:** Bueno por favor un solo clic izquierdo sobre el ícono de propio y veamos de qué se trata.

### **Video de Propio.**

Patricia Salcedo Padilla (hermana) (18:52 – 19:11)

Norma Padilla (Madre) (19:13 – 19:30)

Patricia Salcedo Padilla (hermana) (19:31 – 19:48)

Norma Padilla (Madre) (19:49 – 20:07)

Patricia Salcedo Padilla (hermana) (20:08 – 20:23)

Gabriel Salcedo Padilla (hermano) (20:24 – 20:34)

Norma Padilla (Madre) (20:35 – 21:00)

**RM:** Allí está, eres propio para ellos, para tu familia, te sienten muy cercano y eso es bueno. Y también reconocen que cantas ¿no? no hay ningún lojano que no cante además, si no cantan tocan algún instrumento.

**LFS:** Sí, bueno, la verdad que vengo de una familia de artistas, mi mamá, mi papá que es artista profesional. Bueno de pequeño yo jugaba en esas dos facetas no; el cantar y tocar la guitarra y el jugar al fútbol, eran dos cosas que me apasionaban.

**RM:** ¿Y qué canciones?

**LFS:** Siempre por ejemplo, en la escuela era fijo el día de la madre, el día del padre, era el que cantaba. Madre, cariñito santo, es la que más me acuerdo y que siempre mi mamá lo recuerda porque es una canción muy bonita que siempre la tenemos en cuenta.

**RM:** Y claro a toda madre pues le impacta.

**LFS:** Es a *todos tienen una madre*, esa siempre era, día del padre, día de la madre, Luis Fernando a cantar.

**RM:** Y dicen que tienes un tono alto.

**LFS:** Bueno, de pequeño siempre practicaba eso, me gustaba mucho. Mi tío también era cantante profesional y mi papá también cantaba entonces me gustaba mucho pero el fútbol rompió todos esos gustos, digamos en el sentido que me dediqué de lleno al fútbol eran dos cosas que me apasionaban, pero...

**RM:** Y tienes algunos cantantes preferidos, sabemos. Uno de ellos Arjona por ejemplo.

**LFS:** Arjona, me gusta Juan Fernando Velasco, me gusta Chayane, me gusta...

**RM:** Recuerdas algunas canciones de Arjona, mira aquí tienes esto que podría servirte. Vamos a ver.

**LFS:** Ah, nos vamos de karaoke.

**RM:** Entonces vamos a empezar. Vamos de vuelta. Vamos de vuelta.

**LFS:** Bueno, ahora creo que se acabó mi, quería retirarme del fútbol para hacerme artista. Ahora creo que se acabó todo.

## **Karaoke**

**LFS:** En Karaoke sale mejor.

**RM:** Muy bien mira aquí en el estudio incluso hay aplausos

**LFS:** Tengo algo no.

**RM:** Significa que estuvo bien. Las canciones de Loja que han sido emblemáticas supongo que están también en tu repertorio, no te voy a pedir que cantes.

**LFS:** Ya no creo.

**RM:** Pero yo creo que todo lojano que tiene la música adentro hace bien, un buen papel en la vida siempre. Vamos a hacer una pausa brevísima, volvemos enseguida amigas y amigos, esta es la Caja de Pandora, compartiendo el yo interior de nuestro invitado Luis Fernando Saritama. Ya venimos.

## **Tercera parte (25:57 - ):**

**RM:** Estamos de vuelta. ¿Ustedes en su casa califican bien la actuación de Luis Fernando Saritama como cantante? bueno si es que quieren comentar de ello, nos escriben a nuestra dirección, a nuestro Facebook o a twitter y allí nos indican qué piensan sobre Luis Fernando Saritama. Claro tu padre, tu madre han cantado, son músicos también ellos, pero de niño ¿podías haber decidido tú también ser cantante? ¿qué pesó más, la pelota?

**LFS:** La pelota, sí, realmente de pequeño entré a un curso de guitarra, un curso de canto y también estaba en el curso de fútbol pero me gustaba más jugar a la pelota y dejé por ahí las clases de guitarra por eso y ya después con el tiempo exclusivamente el fútbol, el fútbol, el fútbol y fue una buena decisión, creo.

**RM:** Claro que sí. ¿A qué edad te descubren o te descubres como un futbolista que había escogido ya un camino?

**LFS:** Bueno yo creo que tuve la oportunidad de jugar en Loja en las formativas de la Federación de Loja y bueno hubo la posibilidad de ir a un club, se llamaba el Club Iberoamérica y en ese tiempo.

**RM:** ¿Tenías qué edad?

**LFS:** Teníamos 12 años. Entonces justo en ese momento había una copa Nike que se hacía en todo el país y fuimos representando a la Liga de Loja, como Club Iberoamérica representando a la Liga de Loja, a este torneo en Cuenca y ahí fue que después de ese torneo tuve la oportunidad de irme al Deportivo Cuenca, al Deportivo Quito, o a Guayaquil a Barcelona.

**RM:** Porque te habían pedido. Pero y cuando tienes esa posibilidad ¿tenías ya tu corazón que palpitaba por algún club?

**LFS:** Sí, de pequeño me gustaba, era hincha de Barcelona, la verdad que sí, nunca lo he negado, cuando estaba en Loja me gustaba mucho el Barcelona. Aparte en ese tiempo había llegado a ser finalista de la Copa Libertadores y viví ese tiempo de Barcelona.

**RM:** El equipo canario que ahora en estos días ha estado celebrando el Club y todos los hinchas que tiene, muchísimos alrededor del país. Ahora mismo quisiéramos mostrarte imágenes de Barcelona donde allí estamos viendo a los chicos jugadores recibiendo los aplausos de la gente, libándoles, pasaron 14 años para conseguir la copa número 14. ¿Tú también te sentiste emocionado con el triunfo este? ¿Qué pasaba?

**LFS:** Un poco por mis compañeros porque tengo muchos amigos de la selección que juegan ahí y bueno realmente hubiera querido que Deportivo Quito esté ahí otra vez, un bicampeonato este año, pero bueno no fue así y Barcelona hizo todo lo que estuvo a su alcance para alcanzar esa estrella. Realmente hizo las cosas muy bien y fue el justo campeón.

**RM:** Yo quisiera mostrarte algo que tenemos acá detrás de la Cortina, aparte de estos festejos importantes de los hinchas del Barcelona. Es una copa tan preciada para todos pero yo quiero mostrarte algo que tú me vas a decir si te gusta o no te gusta, cómo te viene, vamos a verlo. Esa puede ser una camiseta ideal que te quede bien o tú dirás.

**LFS:** ¿Qué digo?

**RM:** ¿Te parece o no te parece? Puedo cambiar también.

**LFS:** Ah, ¿tiene opción para hacer algunas cosas?

**RM:** Si no te gusta ésta, pasemos a ver otra. A ver, ahí ¿Podría ser?

**LFS:** La verdad no tengo ahorita claro esa situación.

**RM:** ¿No te gusta?

**LFS:** No es que no me gusta, no tengo claro.

**RM:** Está bien, esas son las posibilidades pero claro tú no has decidido, ahora estamos a poquitos días de navidad pero todavía no decides qué hacer con clubes extranjeros que también te buscan.

**LFS:** Sí, bueno la situación está en tener un poquito de paciencia en ver si hasta el 20, 21 de diciembre se define un tema fuera del país que ese es un anhelo que se podía dar o que surgió cuando se dio el tema de la recesión.

**RM:** Pero buscarás una liga cercana.

**LFS:** Sí, sí exactamente, actualmente tengo propuestas de Medio Oriente y China pero realmente no es lo que uno busca por el tema de selección, por el tema de estar en una liga más cercana y más competitiva, así que vamos a esperar.

**RM:** ¿Y qué tenemos de competitivo aquí en la región? Veamos: México.

**LFS:** México bueno, que ya estuve, Argentina, Brasil, realmente eso es lo que...

**RM:** ¿Y tienes propuestas de esos países?

**LFS:** He tenido acercamientos, el periodo recién comienza a partir del 8 de diciembre donde se abre el mercado en estas ligas y bueno ha habido acercamiento de algunos clubes y ya bueno entra a un proceso de negociación, ver cuál es la propuesta real del equipo y ver si satisface lo que busco, la parte deportiva, la parte emocional y la parte económica que son factores importantes.

**RM:** En lo emocional, bueno tienes una novia, María Belén, un buen tiempo hasta esta parte. Si tú viajas deberías decidir qué va a pasar con la novia.

**LFS:** Sí la verdad que es un tema muy importante dentro de mi vida personal, que estamos en un momento muy bueno de la relación y bueno, esperemos definir todo.

**RM:** Definir todo significa, no sé, ¿hacer un compromiso formal y definitivo?

**LFS:** Sí.

**RM:** Pero bueno, no hay compromisos definitivos.

**LFS:** Realmente no es que porque me voy de viaje o porque voy a otro equipo tendría que hacer eso. Realmente tengo 29 años, he pasado por una etapa importante de noviazgo y

ya he estado pensando en formalizar y bueno seguramente ya sería uno de los puntos importantes. Pero independientemente si me voy o no me voy he estado pensando ya en formar un hogar.

**RM:** O sea que me da la impresión de que pronto escucharemos la marcha nupcial.

**LFS:** Esa es la idea, ojalá acepte.

**RM:** Bueno vamos a ver, acá ya vimos propio nos falta buscar alerta y referente. Por dónde quieras Luis Fernando. Tú mismo por favor un clic sobre lo que desees.

**LFS:** Bueno vamos entonces a Alerta suena como un poquito por ahí malo no. Entonces escuchemos mejor referente.

**RM:** Referente, bueno, vamos a verlo.

## **Video**

Patricio Jarrín (periodista deportivo) (33:44 – 34:32)

Diego Melo (periodista deportivo) (34:36 – 35:00)

Patricio Jarrín (periodista deportivo) (35:01 – 35:22)

Diego Melo (periodista deportivo) (35:25 – 36:02)

**RM:** Allí está, dos destacados periodistas deportivos dan cuenta de esa carrera de que estás muy posicionado en la selección pero hasta ahora no has jugado en un mundial. Estuviste en Alemania pero no saltaste a la cancha. ¿Eso está pendiente en tus sueños?

**LFS:** Sí, la verdad que jugar un mundial es un sueño que tengo desde hace mucho tiempo desde que estuve en Alemania. En Alemania fui, estuve con la selección, viví lo que es un mundial, pero de afuera, no tuve la oportunidad de estar adentro de una cancha, de jugar en un partido. El último partido de la etapa de grupos contra Alemania estaba por entrar y se lesionó un jugador faltando 20 minutos, hicieron el último cambio y a mí me dijeron no puedes entrar. Entonces fue como que una sensación no muy bonita pero al mismo tiempo una sensación de saber que jugar un mundial es lo mejor para un jugador.

**RM:** ¿Cómo sentiste el Himno Nacional del Ecuador en la inauguración del mundial?

**LFS:** Espectacular, realmente espectacular, si lo vivimos como hincha en el primer mundial cuando fue en Japón, ahora en Alemania estar presente y vivir un estadio lleno, todos de pie y bueno el Himno Nacional del Ecuador cantando, realmente fue algo espectacular.

**RM:** A mí me encanta esa imagen en un documental que produjimos – tarjeta roja – mirar un paneo que se hace de la selección donde todos están con la mirada en el horizonte, hay unos niños alemanes que están junto a los jugadores, un poco juguetean, están distraídos pero es un himno que se escucha muy bien. Esperamos que tú vayas, ojalá así sea, estaremos felices de ver a Saritama jugando en un mundial, representándonos con la calidad que él tiene. Vamos a hacer una pausa brevísima, volvemos enseguida, tenemos temas adicionales para tratar con Luis Fernando Saritama, ya venimos.

**Cuarta parte (38:51 - ):**

**RM:** Estamos de vuelta compartiendo con Luis Fernando Saritama, este parece un programa de adivinanzas porque le mostramos dos imágenes, él vistiendo la casaquilla de Emelec y de Liga. No nos dio una respuesta, yo diría que Luis Fernando es protocolario, sabe cómo hace las cosas y no quiere comprometerse, la que nos faltó es la del Barcelona. El hincha del Barcelona, el que quiso al club desde chico ¿no tiene también en su corazón la posibilidad de estar en un club tan importante como ese?

**LFS:** Bueno creo que todo el mundo sabe lo que representa Barcelona en este país en todo sentido. Uno de niño lo admiraba, un hincha del equipo y bueno después me formé en el Quito y crecí en el Quito, el Deportivo Quito es mi casa para mí, pero bueno a estas alturas uno es un profesional y vamos a ver si no se da el tema del extranjero analizar las ofertas que existen en el país.

**RM:** ¿Y Barcelona te ha propuesto algo?

**LFS:** No, recién tuvimos un acercamiento, propuestas no por parte del presidente.

**RM:** ¿Y cómo son esos acercamientos? Me gustaría entender mejor. ¿Te llama alguien al teléfono?

**LFS:** Sí, te llama generalmente el presidente del club, o un directivo del club.

**RM:** O sea el Sr. Noboa te llama y te dice...

**LFS:** Te dice sabes qué, estamos en este proyecto, el proyecto Barcelona, el entrenador te quiere, nosotros te queremos, ¿te interesaría?

**RM:** ¿Y qué responde el jugador en esa circunstancia? ¿Cuánto hay?

**LFS:** No. Bueno, es una de las partes pero en mi caso es la tercera parte que pregunto. Lo primero que pregunto es, bueno cuál es el proyecto deportivo, el entrenador quisiera contar conmigo, me gustaría hablar con el entrenador y ver esa parte primero. Después está el tema emocional, estar en un club donde te brinde todo el ambiente, el entorno para que tú te dediques exclusivamente a jugar.

**RM:** Y que sienta cierta afinidad también porque cierto es, eres profesional pero también lo anímico cuenta.

**LFS:** Lo anímico es importante y me refiero a lo emocional tener ese ambiente para que el futbolista se dedique exclusivamente a jugar. Yo creo que eso es uno de los factores muy importantes para uno para tomar una decisión. Y bueno el último está el factor económico donde ya tú defines ese aspecto que también es importante.

**RM:** Otra cosa que a mí me parece muy importante supongo para un jugador lo es más, ¿tú llegaste a compenetrarte con la hinchada del Deportivo Quito, ellos te han visto estos años como un símbolo; no sé si igual o más que el propio Alex Aguinaga y se han casado contigo los hinchas, te han celebrado, han gritado con las jugadas de Saritama y ahora cuando Saritama se va no crees que esa hinchada queda golpeada y que también en algún momento dado puede gritarte cualquier cosa desde los graderíos?

**LFS:** Bueno, primero no sé si me voy pero en el caso de que me fuera del equipo, sí es entendible. Yo creo que el fútbol es una pasión y el futbolista está expuesto a esto.

**RM:** Y si eso llegara a ocurrir, si finalmente te fueras, qué le dices a la hinchada que te ha acompañado semana a semana.

**LFS:** ¿Qué le digo? Que la verdad que mi ilusión y mi intención siempre fue jugar en Deportivo Quito que por eso firmé un contrato de 5 años, prácticamente pensando en jugar siempre en Deportivo Quito pero uno entiende la situación, uno que está casa adentro conoce el entorno y la interna del fútbol en este caso de Deportivo Quito, conozco lo que significa el equipo y yo entiendo a los directivos, entiendo a la hinchada también, pero creo que como jugador también tienen que entenderme en algún punto a mí y la ilusión fue siempre quedarme en el equipo. El presidente con el cual firmé mi contrato decidió no seguir más en el proyecto, el club lamentablemente pasó a una situación muy incómoda en la parte financiera, en la parte administrativa y bueno decidieron rescindir mi contrato, entonces ojalá me entiendan, eso es lo único que les diría si es que no sigo. La nueva directiva ha tenido el afecto de que me quede en el equipo o de hacerme una propuesta de acuerdo a la proyección que ellos tienen en base a su presupuesto, obviamente menor a lo que yo tenía firmado y bueno, es una propuesta, hasta el momento no la descarto pero es una propuesta y si no se da el tema de afuera, veré lo que tengo en el país, las propuestas que se den y tomar una decisión.

**RM:** ¿Y la propia academia también?

**LFS:** Claro, la propuesta también de Deportivo Quito, todavía no pienso en el país porque hasta el 20, 22 de diciembre defino lo de afuera y si no se da bueno, veré las propuestas que tenga acá en el país.

**RM:** Muy bien, muy bien Luis Fernando, tienes todavía Alerta, por favor un clic sobre ese icono.

## **Video**

Diego Melo (periodista deportivo) (44:38 – 45:11)

Carlos Sevilla (entrenador deportivo) (45:15 – 46:11)

Diego Melo (periodista deportivo) (46:17 – 46:28)

Carlos Sevilla (entrenador deportivo) (46:32 – 46:46)

**RM:** Allí está la alerta que bueno todos deben tener, bueno todos deben tener una alerta en el camino que escogieron. El Deportivo Quito que ha venido de conseguir resultados tan importantes, hoy tiene un momento difícil, no es posible esconderlo pero qué mea culpa puedes hacer tú o pueden hacer los jugadores. ¿Ustedes tienen algo que ver en esto?

**LFS:** Yo creo que dentro de la parte futbolística nosotros somos los responsables y nosotros lo aceptamos, yo creo como decía el profesor Sevilla, todos tenemos nuestro grado de responsabilidad y todos debemos sentirnos orgullosos del triunfo y al mismo tiempo responsables de la derrota, entonces me parece que este año fue difícil, en todas las áreas tuvimos problemas: en la parte deportiva, en la parte administrativa, en la parte emocional inclusive, pero yo diría que pudo haber sido peor y yo creo que los jugadores en un momento dado cuando las cosas estaban muy difíciles y por ahí emocionalmente estábamos muy mal, hablamos con todos y dijimos bueno, no podemos cambiar la realidad de que el club este económicamente mal, tenemos que concentrarnos netamente en lo deportivo y en ese momento que estábamos penúltimos, que estábamos descendidos, hablamos y dijimos no podemos fallarnos a nosotros mismos, fallarle a la gente y tenemos que pelear para no estar en el descenso.

**RM:** Pero hubo un momento en que también ustedes pensaron en parar porque mucho tiempo no les pagaban.

**LFS:** Sí, la verdad como lo mencionaba Diego Melo me parece, en el 2009 vivimos una realidad que fue parecida y que el equipo dejó de entrenar, nosotros nunca dejamos de entrenar a pesar de que nos debían muchos meses de sueldo pero nunca dejamos de

entrenar, siempre hablábamos y decíamos, muchachos no podemos dejar de entrenar, este es nuestro trabajo y tenemos que seguirlo. Pasó al final del año contra el partido con Liga que el grupo tomó la decisión de no concentrar un partido porque ya fue extremo. O sea si las promesas que se hicieron de pago nunca se cumplieron, ese momento el equipo pensó que no se cumplió nuevamente y que ya no iba a haber respuesta y bueno fueron situaciones que dentro de un equipo es difícil manejarlas yo creo que para los directivos, para uno como capitán, para los jugadores, todas las posiciones son entendibles. La de los directivos capaz por el problema que está atravesando el club, la de los jugadores porque es nuestro trabajo y nos gustaría tener un ambiente sano.

**RM:** Y yo admiro el valor que tienes al decir, bueno no hemos llegado a un buen nivel en este campeonato y es culpa de nosotros los jugadores, pero ¿eso no equivale a cargarse el muerto solo? Porque hay otras condiciones que tú mismo reconoces. Y eso deviene porque todavía no alcanzamos a tener clubes fuertes como empresas, bien llevadas, que pueden finalmente conseguir los resultados. Si bien el fútbol es algo que genera pasión pero termina siendo negocio y hay que manejar bien ese negocio.

**LFS:** Sí, exactamente, y no, Deportivo Quito lo ha demostrado. En años anteriores cuando el equipo logró tener esa estabilidad en la parte más importante que es el ambiente del futbolista o del plantel de jugadores, logramos ser campeones tres veces y eso pasó desde el 2008 pero para eso se necesita realmente una cabeza y por eso digo todos tenemos nuestro grado de responsabilidad, los directivos, el cuerpo técnico, nosotros los jugadores, e inclusive hasta la hinchada que es la que va todos los domingos y que es la que paga su entrada y es la que también financia un poco el presupuesto del equipo, entonces yo creo que todos somos responsables.

**RM:** ¿Por qué no se ha fortalecido aquí los clubes como empresas, tú has estado en el fútbol de México, en el peruano también, conoces qué ocurre en el mundo del fútbol en el exterior; por qué aquí no logramos tener clubes fuertes?

**LFS:** Porque realmente, el fútbol como es un negocio tan grande, yo creo que han tenido éxito en ese negocio se saben manejar como empresas, lamentablemente aquí en el país no se logra todavía eso, no se logra combinar eso, que lo clubes sean verdaderas empresas que se tomen decisiones como empresa y no en la manera como se manejan los equipos. La principal situación de que el fútbol a veces no tenga esas condiciones para ser una buena liga y que todos los ambientes estén cubiertos.

**RM:** Y lo dice alguien que está estudiando administración de empresas.

**LFS:** Negocios Internacionales, tiene que ver mucho con la administración de empresas.

**RM:** Y ahora tienes en el futuro mediato montar una empresa, ¿de qué?

**LFS:** Yo tengo una empresa, es una empresa deportiva su nombre es SINERGIA.

**RM:** ¿A qué se dedica?

**LFS:** Nos dedicamos exclusivamente a lo que es el ambiente del futbolista, el entorno del futbolista. Maneja proyectos de infraestructura deportiva, desarrollo de proyectos deportivos como escuelas de fútbol, representación de jugadores, el entorno del futbolista, me refiero a sus inversiones, a sus contratos, a sus impuestos fiscales, tratar de darle una asesoría completa integral al futbolista para que no cometa los errores que a veces cometen.

**RM:** Muy bien Luis Fernando, muchas gracias por permitirnos compartir contigo, tu historia de vida, hemos hablado de lo que más sabes hacer, de esa pasión que tienes por el fútbol pero también hemos conocido facetas muy interesantes de quién es Luis Fernando Saritama, el ser humano. Este programa busca ciertamente empaparse de los conocimientos del invitado, pero sobre todo conocer su entorno familiar, sus afectos más íntimos. Gracias amigos, nuestro deseo de que estas fiestas próximas, la de navidad y la de fin de año sean muy acogedoras para cada uno de ustedes, compartan en paz con su familia, con sus compañeros de trabajo, con sus amigos, un gran abrazo de nuestra parte y que pasen muy bien. Hasta pronto.

## **Anexo 4**

### **Entrevista a Alex Quiñónez (8 de septiembre de 2012)**

#### **Primera parte: (00:00 – 14:30)**

Introducción (00:19 – 01:20)

Diálogo (01:21 – 03:49)

Perfil del entrevistado (03:50 – 10:45)

Diálogo (10:46 – 14:30)

#### **Segunda parte: (15:00 – 27:08)**

Diálogo (15:05 – 22:58)

Explicación del formato del programa:

En la pantalla aparecen ciertos símbolos o íconos con nombres al pie de cada uno.

Biotipo

Propio

Delegación

El entrevistado escoge cualquiera de los íconos en el orden que quiera, mediante el mouse y luego de esto aparecerán en la pantalla videos que mostrarán aspectos relacionados con su vida.

Adicionalmente existe una sorpresa para el entrevistado.

Selección del ícono:

Alex Quiñónez empieza con Biotipo:

Contenido:

Dr. Juan Santamaría (especialista en Medicina del Deporte)

Jorge Casierra (Entrenador deportivo)

Dr. Ramiro Egas (Director Médico Ministerio del Deporte)

Diálogo (25:41 – 27:08)

#### **Tercera parte: (27:44 – 42:15)**

Diálogo (27:44 – 34:32)

Propio

Contenido:

Ana Quiñónez (mamá)

Alex Quiñónez (deportista olímpico)

Dr. Juan Santamaría (especialista en Medicina del Deporte)

Diálogo (36:50 – 42:15)

#### **Cuarta parte: (42:56 – 55:40)**

Diálogo (42:56 – 43:26)

Delegación

Contenido:

Roberto Erazo (Entrenador de Alex Quiñonez)

Enrique Vivanco (Productor de Deportes Radio Pública Ecuador)

Diálogo (46:28 – 51:05)

Sorpresa para Alex Quiñonez (bailar salsa con María Augusta Ogonaga) (51:06 – 52:36)

Diálogo (52:45 – 55:40)

#### **Transcripción de la Entrevista a Alex Quiñonez (8 de septiembre de 2012)**

**RM:** Rodolfo Muñoz

**AQ:** Alex Quiñonez

##### **Primera parte:**

**RM:** Saludos cordiales amigas y amigos. Estamos felices de iniciar este programa. Hay un invitado muy especial que va a compartir con nosotros esta conversación en sábado, usted lo mira en sábado y puede disfrutar junto a su familia, de alguien que en las últimas semanas hizo que vibrara nuestros corazones aceleradamente.

Él fue campeón iberoamericano de atletismo en los juegos que se realizaron en Barquisimeto y ganó la prueba de 100 y 200 metros. Es un atleta extraordinario y hace poco estuvo en los Juegos Olímpicos en Londres, donde obtuvo el séptimo lugar, como el velocista mayor en el mundo, uno de los siete mejores en el mundo y está ahora para compartir con nosotros su historia de vida.

Gracias Alex por tenerte aquí. Sé que ha cambiado mucho tu vida a partir de los Olímpicos, me imagino que hay una agenda intensa, todo el mundo te busca y quiere compartir contigo esa experiencia.

¿Cómo ha cambiado la vida mi estimado?

**AQ:** Gracias a ti por haberme invitado, pero mi vida ha cambiado una vuelta radical. No ha cambiado en la forma, mucha gente va a pensar que hay cambió Alex en la forma de tener dinero, no, no. No he cambiado en tener dinero. Ha cambiado en que la gente cuando me ve me saluda. Las cámaras están tras mío todo, a cada rato quieren que entre en un lado que vaya a otro lado, pero hay muchos problemas ahorita en eso porque.

Bueno yo pensé llegar aquí y descansar y descansar y todo pero esto ha sido una locura que...

**RM:** No ha habido posibilidad de hacer eso. Apenas llegaste a tu ciudad hubo fiesta.

**AQ:** Sí.

**RM:** Eso vimos todos los ecuatorianos y luego eso no ha parado, la gente te sigue buscando

**AQ:** Sí. Hay instituciones, periodistas, canales me están llamando que vaya a presentarme pero tengo muchas cosas que hacer ya y bueno estamos ya comenzamos a entrenar, poco a poco y ahora hay que dejar todo eso atrás, de cámaras, todo, para comenzar otra vez.

**RM:** Entonces vas a decir en un momento dado, ya por favor no me distraigan, empieza de nuevo mi vida de atleta que busca conseguir grandes títulos.

Tus amigos te llaman el clon.

**AQ:** Sí.

**RM:** ¿Por qué es eso?

**AQ:** Porque tuve un amigo que entrenaba con nosotros.

**RM:** Aja. Otro atleta.

**AQ:** Y ya se retiró y se parece a mí y ahí empezaron, y justamente ahí salió la novela el clon, y me empezaron a decir el clon el clon. Y desde ahí me quedé con eso.

**RM:** Ajá, y tú te quedaste con el clon, no él.

Está bien Alex vamos a mostrarte inmediatamente un perfil, donde consta una parte de tu historia de vida.

Vamos a mirar a Alex Quiñonez, nuestro atleta olímpico inmediatamente.

### **Video:**

20.18 Aquí pasa Quiñónez, pasa Bow...

Pensamos que él iba a ser un futbolista pero nos dio la sorpresa que ahora es el atleta más rápido de Sudamérica.

Señores, histórico, Alex Quiñonez tercero.

Es un ejemplo para los niños, es un ejemplo a seguir para todos los esmeraldeños.

En esta clasificación: 20:37.

Sobre todo la recuperación que tiene el ecuatoriano, espectacular

Que nunca se dio por vencido

Sabes cómo le dicen a Alex Quiñonez? El clon

Alex nació aquí en la Guacharaca, Alex nació el 11 de agosto del 89, él era bien gordito, un niño que le cuidaban dos perras.

**RM:** Ahí está, ya eres campeón Alex. La gente en Esmeraldas y en el resto del país te aclama, te quieren y eso es importante, cuando un deportista siente ese cariño supongo que se estimula más. Tu tía asegura que podemos tenerte en los próximos olímpicos. ¿Ella está en lo cierto? ¿Tú estás trabajando para eso?

**AQ:** Sí, ya comencé a entrenar. La semana que pasó comencé a entrenar y vamos a ver qué sea porque nadie sabe lo que puede pasar de aquí a los 4 años.

**RM:** ¿Tú llegaste a pensar alguna vez que podías ser el séptimo más veloz del mundo?

**AQ:** Mira, Te voy a ser sincero, mis entrenadores sabían ellos creían que podía llegar, pero yo no estaba seguro, o sea yo dije yo hasta ahí me lo pensé, dije puedo llegar hasta la semifinal y hasta ahí, pero no tenía bien claro llegar, tenía las capacidades como todos ellos pero aunque eran mis primeros olímpicos pero estaba muy nervioso y se dio

**RM:** Pero tú ya eras campeón iberoamericano, eso ya era importantísimo

**AQ:** Que no había, yo sé que era muy importante pero no había rosado todavía con los de otro nivel, o sea tú en Europa, Europa es todo, Europa es la potencia máxima.

**RM:** ¿Entonces por eso es que no estabas convencido?

**AQ:** Sí, no estaba convencido porque ahí manda muchos deportistas que son de muy alto nivel ahí en Europa y tú para poder rozar ahí como ellos tienes que rozar mucho en Europa.

**RM:** Cuando vas a los olímpicos, ¿cuál había sido la mejor marca?

**AQ:** La mejor marca que yo iba, era con 20.29

**RM:** ¿Pero allá consigues 20.28 no?

**AQ:** Sí, rompo mi mismo record. Es que venía haciendo las cosas muy bien, venía rompiendo records muy altos, porque rompí el record en los Iberoamericanos, corrí 20.33 y allí vine a correr 20.29, así venía rompiendo records

**RM:** O sea que ha habido un proceso que va creciendo

**AQ:** Llegué a los juegos olímpicos y fu, en la primera carrera rompo records. Tenía una proximidad de bueno, pensaba y tenía seguro que podía correr más rápido, 20.20 era mi proximidad de correr.

**RM:** Tú tenías eso como meta

**AQ:** Sí y correr en 20.20

**RM:** Bold llega a correr en 20.19, esa fue su marca

**AQ:** La final corrió en 19 algo más o menos

**RM:** Ah 19 algo en la final

**AQ:** Pero yo bueno dije, solo me decía que podamos llegar entre los 8 mejores del mundo, decía mi entrenador que podíamos llegar y si no podíamos correr en 20.20, pero nunca estuve seguro, o sea yo no estaba seguro, tenía las capacidades y todo pero estaba nervioso porque eran mis primeros juegos olímpicos

**RM:** Estoy seguro que en los próximos juegos olímpicos que muy probablemente nuestro invitado Alex Quiñonez va a llegar en Brasil, va a tener mejores posibilidades porque es alguien que en el deporte sigue creciendo. Vamos a volver tras la siguiente pausa, para compartir la historia de vida de este ecuatoriano que nos honra con su presencia en la Caja de Pandora. Ya venimos.

**RM:** De vuelta, compartiendo, disfrutando de la presencia de Alex Quiñonez, el ecuatoriano, el deportista que mejor actuación tuvo, junto a Alexandra Escobar, también esmeraldeña, ella llegó en el puesto número 10, se ubicó en el puesto número 10 entre las pesistas y ha hecho un gran trabajo. ¿Quién es Bold, tú lo conocías perfectamente antes de llegar a los olímpicos, qué sabías de él, qué conociste ya en Londres?

**AQ:** Mira, tú cuando llegas a los juegos olímpicos, tú llegas ciego porque no sabes contra quién compites. Lo he visto no en competencias, lo he visto por internet, lo he visto en carreras así que pasan que ha ganado, así periódicos, pero nunca había competido con él.

**RM:** ¿Qué ocurrió cuando tú en la primera competencia le ganas a Bold, qué dijeron ahí los deportistas, la prensa; pudiste observar eso o no había tiempo?

**AQ:** Mira, yo no estaba fijándome en nada, o sea y lo que yo hice fue llegar a clasificar, a pasar a la semifinal, porque tú llegas ahí y estás rodeado de ochenta mil personas, te sientes nervioso y bueno la primera carrera tú entras ciego y entras a hacer lo mejor, o sea salí a correr en la primera carrera y como él ya tiene un nivel de potencia, de todo, tiene supremamente avanzado que mí, él llegó y él sabe que va a pasar la primera, se tira a relajar la primera carrera. Como era clasificatoria todo el mundo se tiró a relajar, la semifinal ya fue más dura y la final fue más dura.

**RM:** Claro

**AQ:** Porque ahí ya están los 8 del mundo y tú haces una falla y se te puede complicar todo, entonces eso fue lo que pasó y yo salí a correr e hice el mejor tiempo que todos.

**RM:** En tu segunda competencia algunos dijeron que la partida tuya no fue de las mejores. ¿Tú coincides con eso?

**AQ:** Sí. Mi partida fue absolutamente mala en la segunda, en la tercera también.

**RM:** ¿Qué ocurrió?

**AQ:** Es que estaba muy nervioso. Me sentía presionado porque bueno recibí la llamada del vicepresidente, recibí la llamada de mi mamá, de muchos medios tuve llamadas y todo eso y estábamos sumamente, y esa era la carrera más importante porque ya era última carrera y ya si tú pasabas, si pasaba esa carrera ya pasaba a las finales o sea ya eres uno de los 8 mejores del mundo, y así igual que eso ya eres uno de los 8 mejores del mundo, o sea ya, y estaba muy nervioso porque todo el mundo me presionaba allá, me decían tienes que hacer las cosas bien, entonces nadie se preocupaba de decir no, diviértete, haz lo que sabes hacer nada más, pero ya todo el mundo comenzó a presionarme.

**RM:** ¿Ahí habría sido bueno que esté junto a ti un deportólogo no? que te guíe

**AQ:** Entonces me sentía sofocado, me sentía así que...

**RM:** Y cuando mencionaron, pero en la carrera final, en la última, mencionaron por los altoparlantes, Alex Quiñonez de Ecuador, ¿qué sentías tú?

**AQ:** ¿En la última carrera? Ya estaba, tenía un alivio pero a la vez estaba nervioso y no creía que estaba ahí. O sea y cuando todo el mundo me dicen mi nombre yo miro, me río y hago así.... Hice así...

**RM:** ¿Pero qué querías decir con eso?

**AQ:** Es que no creía...

**RM:** Le estabas diciendo a Bold: "Te fregaste Bold"

**AQ:** No, no creía estar ahí en esa carrera.

**RM:** Ah, tú te decías entonces qué emoción, estoy aquí

**AQ:** Estaba nervioso y no creía estar ahí. O sea no pensaba que había llegado tan lejos. Eso, así me sentía.

**RM:** Aja. Y entonces crees que no hubo una buena salida en la final.

**AQ:** Sí, tuve una mala salida, tuve una salida bien mala pero...

**RM:** Pero no hay de qué arrepentirse no. Eres uno de los 7 más veloces y tienes todo el camino por delante, ¿apenas 23 años no? Los cumpliste precisamente allá en Londres. Un buen regalo para ti, me imagino

**AQ:** Sí, yo dije que el mejor regalo iba a ser correr en 20.20 o llegar a la final de los 8 mejores del mundo

**RM:** ¿Y tu meta sigue siendo los 20.20 o quizá menos?

**AQ:** Si, yo quiero llegar a correr, bajar... bueno todo el mundo tiene las ansias de llegar a correr bajo de 20, pero yo me conformo de que vaya bajando poco a poco, así sea bajando un segundo, así estoy feliz

**RM:** Claro. ¿Bold cuánto mide?

**AQ:** Mide 1.98

**RM:** ¿Y el compañero de él?

**AQ:** ¿Yohan Blake? ¿El que quedó segundo?

**RM:** Ese tiene más o menos tu estatura. ¿No? Tú mides 1.74

**AQ:** 1.75

**RM:** ¿Y Yohan Blake?

**AQ:** Él casi es de mi porte, mide 1.74, 1.75

**RM:** O sea, ¿el largo de las piernas no importa mucho?

**AQ:** No, no importa mucho pero bueno en algunos lados en una parte es sumamente importante porque un paso que das, un paso que da uno el man da dos, depende de la técnica, del esfuerzo y de los entrenamientos que hayas hecho tú, todo eso tiene muchas funciones. Ellos tienen una forma de entrenar diferente a la de nosotros.

**RM:** Los jamaquinos que son una potencia ¿no?

**AQ:** Es que Jamaica, Estados Unidos son potencia y tienen diferente técnica de entrada. Tienen la tecnología, tienen muchas cosas que nosotros fu, para tenerlas todavía tenemos que esperar unos 10 años, poco poco para ir cambiando.

**RM:** Y Jamaica, siendo un país pequeño, en apariencia pobre también, no tiene las condiciones que Estados Unidos o China pero sin embargo hay allí una cantidad enorme de excelentes atletas.

**AQ:** Bueno yo te digo hay atletas muy excelentes porque invierten mucho dinero. El Ecuador, bueno ahorita está invirtiendo, está invirtiendo bastante con el nuevo Ministro Cevallos, está comenzando a invertir dinero en el deporte porque antes lo máximo que era aquí antes era el fútbol y bueno hasta hoy día es el fútbol

**RM:** Sí, que predomina ¿no? Probablemente porque los medios se ocupan demasiado también del fútbol y se olvidan de otros deportes

**AQ:** El fútbol es la parte más importante aquí, porque tú ves, sale un futbolista o un equipo gana hacen la fiesta y eso es todo, pero lo que nosotros hicimos, lo que hice yo y lo que hicieron mis compañeros, dar un esfuerzo al país y yo lo que le digo, cuando un equipo de fútbol – me gusta el fútbol a mí también pero soy realista – ¿cuándo un equipo de fútbol ha llegado, ha ido a los olímpicos? Nunca.

**RM:** Esa es una gran pregunta. Es una gran pregunta. Mira vamos a mostrarte inmediatamente estos videos que están preparados para que tú los vayas abriendo en el orden que prefieras. ¿Por dónde quieres empezar Alex?

**AQ:** Por donde quieras.

**RM:** Tú tienes el control, por favor haz un clic en el botón izquierdo sobre el que tú desees. Biotipo: Vamos a ver.

### **Video.**

**RM:** Allí están los médicos, los expertos debatiendo el tema del biotipo, lo genético en ti y algo que ciertamente hay que destacar, la gran mayoría de atletas, campeones olímpicos de estos juegos son afrodescendientes, ¿no? y en muchos casos pues africanos, de ese continente bellísimo. ¿Tú estás consciente de que puede esa condición genética ayudarte a tener los logros que buscas?

**AQ:** Bueno eso yo creo que tú también naces con un don, yo creo. Eso del biotipo que dijo el doctor está muy bien pero yo creo que tú también naces con un don. Hay personas que pueden tener un talento y pueden llegar a ser muy buenos pero hay personas que ya nacen con una necesidad interna si no que hay que pulirla y hacerla salir.

**RM:** Cuando volvamos Alex voy a preguntarte cómo es que nace en él esa necesidad de convertirse en atleta y qué deja lo que en un principio creyó que era lo suyo, el futbol. Venimos enseguida amigos y amigas, compartimos, disfrutamos de la presencia de nuestro atleta olímpico Alex Quiñonez, ya venimos.

### **Segunda Parte:**

**RM:** Alex Quiñonez nos ha dicho que había que tener una gran decisión, una gran convicción para hacer lo que uno cree que es mejor. Él decidió que el atletismo era lo mejor y abandonó el fútbol. Quería ser en principio, ¿no sé si jugador de Barcelona que es tu equipo favorito?

**AQ:** Bueno, no abandoné el fútbol porque algunas veces voy, juego con mis amigos del barrio. Bueno hay un equipo en el barrio.

**RM:** En el barrio la Guacharaca.

**AQ:** En el barrio la Guacharaca que juega, algunas veces se va a jugar así a los campos todo eso o juega así. El día domingo fueron a jugar a Carlos Concha y yo fui a ver jugarlos y todo, porque bueno ya no es lo mismo que antes que yo entraba a jugar y todo, ahora yo ya pienso dos y tres veces por jugar.

**RM:** ¿Por qué, qué es lo que temes?

**AQ:** Bueno no temo.

**RM:** Una lesión.

**AQ:** Porque no puedo, puedo tener algún golpe, algún choque con alguien fuerte y se me puede dar un golpe, todo eso, puedo saltar o pisar mal y se me puede virar el tobillo todo eso, entonces y ahora tengo más miedo de hacer las cosas que antes.

**RM:** Porque de ese modo te guían ahora los entrenadores, me imagino.

**AQ:** Sí, mis entrenadores me decían, antes podía jugar ahora me dicen que ya no puedo jugar, porque antes jugaba indor también y dicen que ya no puedo o sea, por algún golpe que te puedan dar, tu puedes saltar, te puedes virar el tobillo, todo eso.

**RM:** Y tienen razón, hay que cuidar al atleta. Debe estar intacto para conseguir buenos logros. ¿Cuándo es que tú decides ser atleta?

**AQ:** Bueno, yo estudiaba en el colegio Anexo Universitario.

**RM:** Donde te graduaste por cierto.

**AQ:** No, yo me gradué en la Academia Naval Jambelí.

**RM:** Ah ya.

**AQ:** Recién venía llegando a Guayaquil y fu comienzan, pasó un año, ya estaba en cuarto curso yo y comienzan los formativos, todo eso de los juegos intercolegiales. Había futbol, básquet, alguna vez me fui a entrenar con básquet pero nunca me gustó el básquet, y bueno y siempre yo estaba en la selección de fútbol y un día entrenamos en la selección de fútbol y ya dejamos de entrenar todos y estaban entrenando los de la selección de atletismo que iba a competir.

**RM:** Y tú decides entrar a...

**AQ:** No, yo estaba ahí, estaba viéndolos correr y le pregunto a un profe, qué hace aquí profesor, esos manes no corren nada, le digo así y viene el profesor que estaba ahí y me dice ¿y tú les ganas a ellos? Yo le digo yo les gano y ahí me dice apostemos que no les ganas, y yo le digo que apostamos profe, me dice apostemos que mañana de mañana cuando vayamos al colegio, como vendían bolones.

**RM:** Bolones de verde con queso y chicharrón.

**AQ:** No, no, son así son bolones pero hecho con carne de chanco así encima, con juguito y todo mojaditos, ya así.

**RM:** ¿Ese era el premio?

**AQ:** Me dijo que si yo le ganaba invitaba, costaba como 3 dólares la bola de chanco y la cola y si yo perdía yo le invitaba. Le digo ya apostemos profe. Lo hicimos la primera vez,

el primer día que yo fui le digo, ya terminé ese rato yo bajé a la cancha venía recién de jugar pelota y pun les gané.

**RM:** Vino el bolón entonces.

**AQ:** No y me dice el profe, tuviste suerte, mañana que lleguen los demás buenos ahí corres, bueno le digo ya está bien pero ya me debe un bolón y si ya mañana yo les gano 3 otro bolón el otro día. Y entonces me dice ya está bien. Les gané ese día. Al otro día llegué yo me compró el bolón. De ahí salimos a Educación Física y les sacan a todos los que están para la selecciones, yo salí para fútbol. Entrené en fútbol todo, de ahí llegué, no quise correr mucho en el fútbol porque ya supuestamente....

**RM:** ¿Sabías lo que venía?

**AQ:** Sí, solo entrené todo pero suavcito, de ahí llegué me fui y le digo profe ya estamos y el man me dice aquí estoy, la apuesta. Pun les gané y entonces el man me dice no, no, tú tienes que pasarte al atletismo me dice. Pásate al atletismo que corres muy duro, yo le digo pero igual págueme el premio, y me pagó al otro día el premio. Y ahí comencé a entrenar fútbol, atletismo, fútbol, atletismo. O sea de ahí ya no entrenaba atletismo, solo ya cuando entrenaba fútbol, fútbol, entrenaba con la selección de fútbol y cuando fueron las competencias yo bueno jugué, un día me tocaba jugar fútbol y otro día me tocaba correr atletismo, así.

**RM:** ¿Alternabas?

**AQ:** Así me mantenía entre los dos.

**RM:** Hasta que finalmente dijiste es el atletismo.

**AQ:** No, y ahí llegué y pun, llegué a los juegos. Hice todo y comencé a correr atletismo todo, quedé segundo en 100, quedé segundo en 200 porque habían otros, los que ya estaban metidos ahí eran sumamente buenos y ahí les gané en salto largo, les gané en 400.

**RM:** ¿Ya estamos hablando de la provincia?

**AQ:** Sí, de la provincia, o sea ya los que ya han competido a nivel nacional también estaban en otros colegios, o sea y eran buenos y yo igual les gané a algunos pero quedé segundo. Ya y de ahí me quedé tranquilo. Y de ahí los entrenados los que son ahorita Jorge Casierra y Roberto Erazo, llegaron y me seleccionaron para la selección de Esmeraldas, me pusieron en la nómina de la selección de Esmeraldas de los que iban a entrar y nos fuimos a un campeonato en Ambato. Primera vez que iba a correr a nivel nacional. Llego y la primera competencia me fue mal, absolutamente mal me fue. De ahí

me fui metiendo y ahí comenzaron a conversar, fueron a hablar con mis tías todo y me comencé a meter más de lleno, más de lleno poco a poco.

**RM:** Te fuiste formando claro.

**AQ:** De ahí si cuando tuve una formación completa, bueno, no tan completa porque todavía no salía internacionalmente, pero ahí me fui a un campeonato en Cuenca y arrasé con todo.

**RM:** ¿Y ahí te consagraste?

**AQ:** Ahí ya me metí de lleno.

**RM:** Que no te conocíamos mucho, tú lo has dicho porque los medios privilegian el fútbol y no otros deportes. Veamos otro de los videos que están preparados para ti. ¿Por dónde quieres ir?

**AQ:** Aquí vamos a ver.

**RM:** Vamos con propio. Con esa cara donde está la selección.

#### **Video**

**RM:** Si se le ha hecho agüita la boca como dicen, tiene razón, aquí nos pasaba lo mismo mirando con Alex esa comida deliciosa. En Londres soñabas con un potaje que hiciera tu mamá, no.

**AQ:** Sí, me encanta toda clase de encondado, como sea. Toda clase de mariscos o pollo encocado, que me den todo lo que dan con coco, me encanta.

**RM:** Oye, cuando eras chico, ¿hubo siempre la comida que requerías, no hubo esas pobrezaas que suele haber en muchos hogares?

**AQ:** Tuve muchas diferencias, muchos problemas cuando así alguna vez me retiré del atletismo por dos años, porque no había el apoyo necesario, necesitaba mi familia, algunas veces pasábamos sin comer todo el día. Digamos así me tocó, mi mamá vivía en Guayaquil y yo vivía en Esmeraldas y yo me retiré del atletismo porque algunas veces no había la situación económica que uno necesitaba para comer. Aunque todavía la hay pero ahorita bueno ya está cambiando porque el Ministerio del Deporte nos está apoyando más.

**RM:** Pero en ese entonces vivías con tu familia, faltaba comida, faltaban implementos deportivos me imagino. Zapatos.

**AQ:** No tenía zapatos, o sea nada. Faltaban muchas cosas.

**RM:** Entonces decides irte.

**AQ:** Me fui a Guayaquil y dejo el atletismo.

**RM:** ¿Qué edad tenías en ese momento?

**AQ:** Tenía máximo como 19 años.

**RM:** Te vas a Guayaquil y ¿qué haces en Guayaquil?

**AQ:** En Guayaquil algunas veces me puse a jugar en segunda.

**RM:** Ah, vas a buscar un puesto en algún club.

**AQ:** Jugaba en un equipo de segunda que nos daban a veces por partido, o algunas veces tú ibas y te daban un mensual de 15 dólares, 20 dólares, así te daban.

**RM:** ¿Un mensual?

**AQ:** No un mensual, a veces te daban mensual, otras veces te daban a la semana. Te daban pasajes, algunas veces cuando ganabas un partido te daban un premio de 20 dólares.

**RM:** Estamos hablando de algo que ocurrió hace 4 años nada más.

**AQ:** Sí entonces llegas ahí y pan, todo bien.

**RM:** ¿Pero y eso no te servía de mucho? ¿Tienes que trabajar también en la construcción?

**AQ:** Bueno algunas veces no iba a jugar porque no teníamos con qué comer, me iba y trabajaba así de pintor, unas veces como siempre me he criado de una forma en que para conseguir las cosas hay que buscarlas. O sea ahí ya mi mamá estaba enferma y ella igual trabajaba, pero igual.

**RM:** ¿Qué le pasaba a tu mamá, qué tenía?

**AQ:** Bueno ella tiene un problema, ahorita está peor, tiene un problema de la rodilla.

**RM:** Artrosis.

**AQ:** Sí, se le ha regado el líquido de la rodilla.

**RM:** El líquido sinovial.

**AQ:** Tiene mucho problema y ahorita tiene que estar en terapias, ella no trabaja y bueno ahorita nos están apoyando pero necesito más porque mi mamá ya no trabaja. Yo soy el dueño, el duro de la casa, me toca buscar algunas veces para pararle. Cuando estábamos ahí nos daban un mensual y con ese mensual que nos daba el Ministerio nos ayudábamos poco a poco, pero algunas veces no te alcanza eso porque necesitas comprar la comida, necesitas pagar agua, luz. Necesitas hacer muchas cosas.

**RM:** Y un atleta no puede hacer sino prepararse para seguir siendo atleta.

**AQ:** Y yo pensaba muchas cosas. Algunas veces yo estaba ahí y le decía a don Casi, entrenemos hoy día y llegaba y le decía no entrenemos porque no he comido. Pero todo esto puede cambiar, no se sabe todavía qué puede pasar.

**RM:** Estoy seguro que va a cambiar Alex.

**AQ:** Pero los problemas todavía están, aunque pocos pero están. Y ahora que mi mamá. Bueno antes mi mamá así lavaba la ropa, ahora no puede lavar, ahora está, ahora tengo que hacerme más cargo de mi casa, o sea más cargo de mi mamá, mas cargo de todo, de mi mamá, de mi hermana. Mi hermana es quien la cuida, ahora tengo que hacerme más cargo de todo eso.

**RM:** Alex, vamos a hacer una corta pausa, amigas y amigos volvemos enseguida. Tenemos más que compartir con nuestro distinguido invitado, nuestro Alex Quiñonez, este deportista olímpico que hizo que vibraran tanto nuestros corazones y que probablemente nos va a seguir dando alegrías. Ya venimos.

### **Tercera parte:**

**RM:** Ya estamos de vuelta. Este deportista con el cual tengo el placer de conversar, es como muchos de los deportistas ecuatorianos, de origen humilde pero dignos, pundorosos, que han podido sobrellevar, han tenido primero que ganarle a la pobreza, al abandono y tú estás en esa pelea Alex, y no desmayes porque además detrás de ti hay un pueblo enorme que está con toda seguridad apoyándote. Vamos a abrir un último video que tengo por aquí que es delegación. Por favor:

### **Video**

**RM:** Esta fue una delegación importante de deportistas, como nunca antes en la historia pero sin embargo parecería que debía ser una delegación más nutrida, en tanto estuvieran probablemente menos dirigentes pero si más expertos, más técnicos que pudieran ayudarles. ¿Cómo te sentiste? ¿Crees que hubo allí la gente necesaria para que tu competencia fuera mejor incluso?

**AQ:** Bueno, tú llegas allí y piensas, bueno yo siempre no he tenido médicos, he estado como dicen a lo criollo, si me duele algo, le he comunicado a mi entrenador, el man ha visto cómo me hago masajes, todo. No hemos tenido, te pongo por ejemplo Jamaica, los de Jamaica antes de competir comenzaban a calentar todo, llegaban antes de competir y los estiraban todo, les daban masajes antes de competir, trotaban y entraban otra vez a la sala de masajes. Iban a correr, corrían, terminaban de correr y otra vez les daban masajes. Es una función que tienen de todo, tienen psicólogo, tienen de todo.

**RM:** ¿A ti te faltó un psicólogo que te acompañara? Porque tú no estabas seguro de poder lograr una buena marca.

**AQ:** Bueno, no tanto eso. Porque todos necesitábamos médicos y habían los médicos, todo. ¿Pero dónde estaban?

**RM:** Había médicos en la delegación ecuatoriana, ¿pero no estaban junto a ustedes?

**AQ:** Mira yo comencé a ver los médicos así porque a los Estados Unidos estábamos en la villa y no había lavandería. Me voy a la lavandería a dejar la ropa y veo que a todos los Estados Unidos a cada hora, estaban los terapistas ahí, estaban abajo en la villa, estaban en una sala que es de ahí, estaban ellos ahí e iban pasando uno a uno, un deportista a cada rato, así. O sea todos los días cogían un deportista, no había un solo terapeuta, había cinco terapeutas, había deportólogo, había todo.

**RM:** Y con los de Jamaica ocurría algo parecido.

**AQ:** Sí y ellos también tenían sus masajistas, tenían de todo y a nosotros recién, a mí recién me comienzan a estirar y todo eso fue el último día, o sea el día cuando pasé a la semifinal.

**RM:** Recién ahí. Mira, cómo crees que va a ser tu futuro, qué es lo que se viene. Entendemos que hay marcas deportivas que están interesadas en ti y también el propio gobierno ha dicho que se interesará. Hará todo lo posible para que tú tengas la compañía y el apoyo necesario para seguir en esta carrera importante.

**AQ:** Bueno sí, yo creo que las cosas han cambiado pero no quiero que cambien para mí solo, quiero que cambien para todos porque yo y mis compañeros fuimos la base principal, aunque no tuvimos nada todos dimos nuestro granito de arena en muchos deportes, en atletismo no fuimos muy bien pero todos luchamos por llegar ahí porque no tienen que reconocer solo lo que saquemos allá, o lo que logremos allá, tienen que reconocer desde cuando comenzamos a poner la marca para llegar a los juegos olímpicos.

**RM:** ¿Vas a ir al exterior también? ¿Hay propuestas para que vayas a formarte allá?

**AQ:** Bueno tenemos propuestas de irme a entrenar a Italia, bueno ahí hay propuestas de España también escuché pero no se sabe todavía.

**RM:** Estás en eso. Mientras tanto a tomar las cosas con calma, relajarse un poco y seguir entrenando también. Supongo que cuando estás relajado bailas también ¿no?

**AQ:** Sí, hay un poco.

**RM:** ¿Te gusta la salsa no?

**AQ:** Me gusta escuchar la música para todo, salsa para todo.

**RM:** ¿Y los Chigualeros te gustan? Mira, aquí hay esta bella bailarina que quiere invitarte a bailar. Adelante.

**RM:** Muy bien Alex. Esta es la Caja de Pandora, siempre hay una sorpresa para nuestro invitado. Ven por favor, sabíamos que bailabas salsa y por eso dijimos le vamos a dar un

cariñito allí a Alex que haya música también para que se sienta relajado. Estamos llegando casi a la parte final has dicho que Italia, España puede ser una de las opciones. Hace unos años atrás Jackson Quiñónez, alguien que también tiene tu mismo apellido decidió irse a España porque le ofrecía mejores posibilidades pero llegó a tomar una decisión difícil, nacionalizarse español. No sé si tú tienes en tu cabeza algo así o sigues teniendo a tu patria mucho más adentro.

**AQ:** Mira, no tanto para irme a España, en España hay bastantes deportistas para darle un logro a España se lo doy a mi Ecuador, todavía sigo siendo ecuatoriano y quiero seguir siendo ecuatoriano, y el rato que me den así la oportunidad para ir a participar por un club que sea de otro país, participaré, me iré, pero el rato que toque representar a mi Ecuador, ahí estaré.

**RM:** O sea no hay ni para qué dudar aquello.

**AQ:** No me quiero ir de aquí de Ecuador, Ecuador es lindo para mí y más mi tierra Esmeraldas es todo. En Esmeraldas hay un potencial sumamente gigante.

**RM:** Claro, es una cantera de deportistas.

**AQ:** Hay de todo, tú llegas ahí si vas al norte, a Borbón, San Lorenzo, tú encuentras futbolistas, de toda clase de deportes encuentras porque es la cantera como dicen ustedes de deportes, Esmeraldas es la suma y resta de todo.

**RM:** Muy bien muchas gracias Alex, distinguido amigo, gracias por compartir este espacio, tan importante es tenerte aquí.

**AQ:** Gracias a ti.

**RM:** Queremos mostrar cada semana gente valiosa, ecuatorianos y ecuatorianas que hacen cosas sobresalientes por nuestro país, algunos de modo muy silencioso otros de modo público pero siempre con el pundonor de portar la camiseta de nuestro país de modo físico o incluso de modo espiritual simplemente, tratando de hacer bien las cosas.

Les mandamos un gran abrazo, no dejen de escribirnos, es importante recibir sus comentarios. Recuerden, la televisión pública la hacemos entre todos y todas. Un gran abrazo. Hasta pronto.