



Sociedad Hispano Americana de Psicología Aplicada

www.hispamap.net (+34) 91 797 55 11

José de Zor G.M. Trainer en PNL



¿QUÉ ES LA PNL?

P.N.L. EL MÉTODO QUE HA REVOLUCIONADO EL DESARROLLO en LA COMUNICACIÓN HUMANA.

La programación Neuro-lingüística puede considerarse como la ciencia del "software" de la mente y el comportamiento usados con el fin de conseguir un rendimiento óptimo o estado de «excelencia» en cualquier campo de la actividad humana. Partiendo del estudio que se realizó sobre algunos de los mejores comunicadores de todos los tiempos (Fritz Perls, Milton Erickson, Virginia Satir, etc) el matemático e informático Richard Bandler junto al lingüista John Grinder llegaron a establecer que tipo de patrones, formas o pautas usaban en su comunicación estas personas que les hacían sobresalir sobre los demás y llegar a las cotas de máximo éxito. Se descubrió algo sorprendente. Se demostró que más importante que el contenido de lo que decían, eran los procesos mentales que se expresaban para almacenar, clasificar y comunicar su experiencia a través de los cinco sentidos y del lenguaje, no sólo oral, sino el lenguaje "total" de nuestra "unidad personal" (mente, cuerpo, fisiología, actitudes, sentimientos, emociones, aspecto físico, aspecto psíquico...)

En definitiva el **CÓMO** importaba más que el **QUÉ**. La P.N.L. ha producido más de 40 modelos (conjunto de técnicas) de la excelencia humana con aplicaciones en los **NEGOCIOS**, los **DEPORTES**, la **TERAPIA MÉDICA Y PSICOLÓGICA**, la **EDUCACIÓN**, las **RELACIONES PERSONALES**, etc. La compatibilidad de la P.N.L. con cualquier otro sistema de formación, terapéuticos o de crecimiento personal, junto con su enorme eficacia ha hecho que:

- Se utilicen sus **modelos en las empresas** más importantes del mundo.
- Muchos **deportistas** de alto rendimiento usen sus métodos.
- Ha revolucionado el mundo de la **PUBLICIDAD** y la **INFORMACIÓN**.
- Se eliminan muchos problemas de aprendizaje en la **EDUCACIÓN**
- Se aceleran los **procesos terapéuticos** psíquicos y físicos.
- Se ha incorporado a los mejores sistemas de **desarrollo personal**.

-En general, en todos aquellos aspectos, aplicaciones y procesos donde intervenga la comunicación humana, consigo mismo con los demás. ¿Por qué se llama de esta forma?

Programación, porque supone organizar un sistema de lenguaje a nivel mental y del comportamiento (cognitivo-conductual) para conseguir unos objetivos específicos.

Neuro, porque todo comportamiento interior y exterior es el resultado de procesos neurológicos.

Lingüística, porque nuestros procesos neurológicos se expresan mediante el lenguaje verbal, corporal y gestual.

PNL es una ACTITUD...

Caracterizada por un sentido de curiosidad y de aventura, por el deseo de aprender la excelencia humana y llevarla a la práctica con todas las personas y en todos los lugares, y siendo capaz de ver la vida como una única y exclusiva oportunidad de aprendizaje permanente

PNL es una METODOLOGIA...

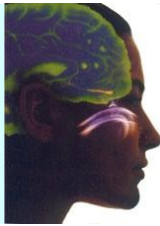
Basada en una de nuestras presuposiciones operativas, que afirma que toda conducta humana tiene una estructura, y que esta estructura puede ser modelada, aprendida, modificada y cambiada (o reprogramada). La vía para realizar eficazmente esos cambios, es la habilidad perceptiva.

PNL es una TECNOLOGIA...

Desarrolla el manejo y ordenación de las Informaciones, así como de las percepciones objetivas que le conducirán a aplicar la técnica precisa y con la que se pueden llegar a conseguir, en ocasiones resultados sorprendentes, eficaces y efectivos .

DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN Y DOCENCIA

Apartado de Correos n 41.061 Madrid 28.080 España. ☎ (+34) 91 797 55 11
http: www.hispamap.net - correo@hispamap.net



PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Fundamentos de la P.N.L. y PRACTITIONER

EXPLICACIÓN DE LOS CONTENIDOS DEL CURSO ¿QUÉ VAMOS A APRENDER CON ESTA FORMACIÓN? PUES ENTRE OTRAS COSAS... (Y MÁS AÚN...)

¿QUÉ ES PNL?

Explicaremos cómo surge esta técnica, la historia de sus precursores y cómo se les ocurre crear un sistema para estudiar, mejorar y aplicar innovaciones en la comunicación humana.

MODELADO ¿QUÉ ES EL MODELADO Y LOS MODELOS EN PNL?

Richard Bandler y Jhon Grinder se dieron cuenta de que las personas aplicamos MODELOS concretos a la hora de comunicarnos. Por ello, "sacaron" el modelo de comunicadores y terapeutas excelentes y muy buenos en sus respectivos campos, para comprender CÓMO se comunicaban, QUÉ hacían y sobre todo COMO lo hacía.

LA COMUNICACIÓN DIGITAL Y ANALÓGICA.

En el proceso de comunicación interviene no solo la parte verbal, -lo que decimos, sino también la parte analógica: lo que hacemos con nuestros gestos, tono de voz, forma de expresarnos, la fisiología de nuestro cuerpo. Veremos qué podemos aprender a transmitir a través de la comunicación, no solo verbal, sino también la no verbal.

EL PROCESO DE "CALIBRAR".

En base a lo que estamos percibiendo del otro, sobre todo en la parte "analógica" o no verbal, podemos darnos cuenta, es decir: "calibrar" lo que el otro realmente quiere decir, expresa o siente. Esto lo hacemos "midiendo" esa parte del lenguaje no verbal o analógica, viendo si hay congruencia o incongruencia entre el lenguaje verbal y no verbal, versus comunicación analógica y digital.

CÓMO NOS REPRESENTAMOS EL MUNDO, CÓMO PENSAMOS, ESTRUCTURAS BÁSICAS DEL PENSAMIENTO HUMANO.

Ellos se dieron cuenta de que en cada persona, primaba una forma particular de "pensar" y representarse el mundo, lo que dio lugar a lo que en PNL se llaman SISTEMAS REPRESENTACIONALES: **Auditivo, Visual y Kinestésico** (sensaciones propioceptivas, táctiles y olfativas y gustativas). En esta parte aprenderemos a averiguar COMO ME REPRESENTO MI REALIDAD y a saber CÓMO SE LA REPRESENTAN OTROS.

SUBMODALIDADES.

Además de que los seres humanos nos representamos la realidad preferentemente en alguna de estas formas o sistemas representacionales (auditivo, visual, kinestésico) resulta que hay MATICES que hacen que el resultado final del mensaje, interpretación o percepción de dicho mensaje, pensamiento o idea, cambie su significado en base a la INTENSIDAD con que este es representado. Es decir hay SUBMODALIDADES o intensidades para cada uno de ellos. Por ejemplo, para el visual, puede haber mas o menos brillo, luz, sombras, colores o blanco y negro, etc... trabajando con estos elementos, podemos cambiar el estado resultante de un mensaje o percepción. Es decir, trabajamos sobre EL MAPA de la REALIDAD que la persona se construye.

FORMAS DE ACCEDER A LA "REPRESENTACIÓN" DE LA REALIDAD DE LAS OTRAS PERSONAS

Según seamos visuales, auditivos o kinestésicos, tenemos unas formas de acceder a la información. Esto lo hacemos por los ACCESOS OCULARES (cómo movemos los ojos cuando se nos plantean o pensamos en determinadas cuestiones). Y por los PREDICADOS o PALABRAS que usamos, por ejemplo. Aquí aprenderemos como son esos ACCESOS OCULARES, y QUÉ PALABRAS o PREDICADOS usan preferentemente los AUDITIVOS, VIALES Y KINESTÉSICOS.

EL METAMODELO DEL LENGUAJE. "EL MAPA NO ES EL TERRITORIO"

Bandler y Grinder ahondaron en el proceso de transmisión del lenguaje y del mensaje. En todo proceso de comunicación se produce una DISTORSIÓN, GENERALIZACIÓN y OMISIÓN. Aquí aprenderemos cómo son esos procesos, cómo se producen y qué podemos hacer para usarlos en nuestro beneficio, mejorar nuestra comunicación y hacer que esta sea más efectiva.

CUANDO COMUNICAMOS, LO HACEMOS EN UN ESTADO PSICO-EMOCIONAL.

Todo recuerdo, memoria o re-presentación de la realidad, está estructurada en dos grandes partes: la emoción asociada a ese recuerdo (agradable, desagradable, indiferente, alegría, pena, amorosa, de odio, etc) y las submodalidades asociadas a ellas (visual, auditivo o kinestésico con sus diversas intensidades y matices). Trabajando sobre esta segunda parte,

podemos modificar la primera. Es decir, que si a un recuerdo traumático o desagradable, por ejemplo, recordado con colores fuertes le cambio el matiz de dichos colores, etc, voy a cambiar la intensidad emocional de dicho recuerdo, haciendo, por ejemplo, que deje de molestarme ese matiz hasta entonces traumático que tenía. Estudiaremos las técnicas de cómo hacer esto.

RECURSOS EN PNL.

Recursos en PNL son todas aquellas "memorias" y experiencias que hemos tenido a lo largo de nuestras vidas, en que hemos obtenido unos buenos resultados de su aplicación. Podemos traerlos de nuevo al presente y proyectarlos en situaciones futuras donde nos interese usarlos. Aprenderemos las técnicas para esto: Puente al futuro. - Chequeo ecológico: comprobar si aquello que voy a hacer finalmente no me perjudicará.

RAPPORT.

El símil más parecido para explicar lo que en PNL es Rapport, sería el término utilizado en psicología como EMPATÍA. Pero aquí tiene una acción más amplia. A través de la comunicación analógica -no verbal- podemos establecer ese "hilo invisible" o empatía con el otro en un acto de comunicación (ventas, labores de consulta o terapia, educación, etc). Aprenderemos el proceso CALIBRAR - RAPPORT - LIDERAR. Es decir, darnos cuenta cómo es el "mapa" y el "lenguaje" que usa nuestro interlocutor... su estado emocional (respuestas fisiológicas), estableceremos con nuestro lenguaje no verbal empatía (rapport) con él y una vez hecha esa conexión, le conduciremos al resultado deseado por nosotros (liderar).

PRESUPOSICIONES DE LA PNL.

Bandler y Grinder se dieron cuenta de que en todo acto de comunicación y en general, en la forma de actuar humana, hay una serie de elementos fijos... de actitudes y aptitudes... basándose en ellos, crearon un MARCO o PARADIGMA de la PNL. Aprenderemos cuáles son estas presuposiciones y por qué.

ANCLAJES.

Todos tenemos estados mentales y emocionales "anclados" o arraigados en nosotros. Algunos de estos pueden ser negativos y perjudiciales. Podemos aprender a "desanclarnos" de estos estados y a "anclar" o fijar otros que nos sean útiles para conseguir nuestros objetivos. Aprenderemos por tanto cómo se hace un anclaje y proyectarlos en el futuro, tanto en nosotros como en los demás.

LOS NIVELES DE COMPETENCIA.

Tener conciencia -o no- de nuestra situación de nuestra competencia o capacidad para pensar, hacer o manifestar ideas, cosas, actividades, utilidades... forma parte de nuestro desenvolvimiento en la sociedad. Por

tanto, aquí ahondaremos en la idea y ejercicios para TOMAR CONCIENCIA de en qué somos competentes y en qué no... y si tenemos conciencia de ello o no... y cómo hacerlo a los demás.

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

Cuando la mente entra en conflicto... hay formas de poner a negociar a las "partes" que quieren algo, que tienen sus "por qué" y sus "condiciones". Aprenderemos la técnica de solucionar nuestros conflictos internos y hacerlo en otros, poniendo de acuerdo a esas partes que integran el conflicto.

ASOCIADO Y DISOCIADO.

Una de las cosas más interesantes que aprendieron Bandler y Grinder, fue que tenemos varios niveles de representarnos nuestra realidad, las emociones y nuestros recuerdos...

Unos lo viven como en "primera persona" lo viven directamente afectándoles a ellos... otros lo viven "desde fuera" como si -aunque sea algo que viven ellos- están percibiéndolo a través de un observador, cámara de video o en un pantalla de cine.

Se dieron cuenta de que percibirlo de una y otra forma (primera, segunda o tercera persona...) cambia el resultado de la percepción, el recuerdo o el acto comunicado... Trabajaremos sobre como asociarse y disociarse de estados mentales, emocionales e interpretaciones... y hacerlo a los demás.

EL "MAPA" DEL SER HUMANO. LOS NIVELES NEUROLÓGICOS.

A modo de símil, podríamos decir que el ser humano es como las capas de una cebolla: hay capas más profundas que están actuando, influyendo y matizando sobre las más superficiales... y viceversa, podemos desde afuera, cambiar lo que hay dentro. Aprenderemos a movernos por este "ascensor" de la conciencia.

CREENCIAS Y VALORES COMO FILTROS DE LA REALIDAD Y DE LO QUE EXPRESAMOS.

La interpretación que damos a nuestra experiencia, depende básicamente de los FILTROS que usamos para comprenderla, asentarla y tenerla disponible en forma de memorias (mentales, emocionales, psicosomáticas, etc...) Unos de estos filtros importantes son nuestras **CREENCIAS Y VALORES**. Según sean estos, así actuaremos e interpretaremos la realidad interna y externa. Aprenderemos a trabajar con las creencias y valores... a modificar aquellas que sean limitantes y transformarlas en potenciadoras, y a hacerlo en otros.

LAS LÍNEAS DEL TIEMPO.

La interpretación del tiempo es fundamental a la hora de comprender la experiencia subjetiva... comprender cómo nuestro cerebro se representa el tiempo -de una forma mucho más plástica y flexible de lo que imaginamos- puede llevarnos a cambiar y transformar la experiencia en cuestión de nada, con las técnicas de la PNL... quizás asuntos que requerirían meses o años de terapia, podemos transformarlos en un "tris" con estas líneas del tiempo.

Pasado, presente y futuro se resumen al AQUÍ Y AL AHORA... Trabajaremos con ello. "Imaginar" y "construir" de antemano una situación a la que nos vamos a enfrentar en el futuro, crea ya una red neuronal nueva que hará que en nuestro cerebro, cuando llegue esa situación realmente, no le resulte nueva, y por tanto, reaccionemos con mayor seguridad y resolución. Incluir, -de antemano en ese proceso imaginativo- los recursos mentales y emocionales que necesitemos, hará que salgamos airoso y con éxito ante situaciones nuevas o de futuro (entrevistas de trabajo, exámenes, competiciones deportivas, etc, etc...)

BÚSQUEDA TRANSDERIVACIONAL

La mente humana tiene experiencias de aprendizaje, que independientemente de que hayan sido traumáticas, neutrales o positivas, forman nuestro "equipaje experiencial de aprendizaje". Podemos usarlo... y aunque no sepamos de manera consciente muchos de nuestros recursos, a través de diversas técnicas, sin que seamos conscientes de ello, podemos recuperar y usar esos recursos en nuestro beneficio y el de los demás... Aprenderemos, con el ejercicio "cambio de creencias y de experiencias" qué es esto.

EI LENGUAJE ERICKSONIANO, LA HIPNOSIS ERICKSONIANA.

Bandler y Grinder modelaron entre otros, al gran genio de la terapia hipnótica y de la comunicación **Milton Erickson**. Él tenía la gran facultad de usar lo contrario del metamodelo del lenguaje... usar un lenguaje ambiguo para conducir a sus pacientes a estados de potenciación que les permitieran acceder a sus propios recursos y experiencias para conseguir sus objetivos. Son las bases de la hipnosis y el lenguaje ericksonianos. Aprenderemos cómo trabajar en trances y a inducirnos o inducir a personas a "capas" más profundas de su mente, a conectar con sus propias experiencias para usarlas en beneficio propio o modificarlas...

José de Zor G.M.-

TRAINER en PNL

Profesor Titulado Didacta de la Asociación Española de P.N.L -AEPNL® Este trabajo está registrado como propiedad intelectual en España y varios países de América. SE AUTORIZA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DE ESTE ARTÍCULO SIEMPRE Y CUANDO SE MENCIONE AL AUTOR y la fuente: www.hispamap.net Caso contrario, nos reservamos el derecho a las acciones legales pertinentes.

