

Programación Neurolingüística - PNL

TEMARIO

Módulo I: Introducción a la Programación Neurolingüística

Módulo II: Cuerpo y mente. Introducción

Módulo III: Sistemas representacionales

Módulo IV: Comunicación verbal y no verbal

Módulo V: Entrenamientos de oratoria

Programación
Neuro
Lingüística



Jueves 05/08, 12/08, 19/08, 26/08 y 02/08

Docente: Dr. Ing. Gabriel Maresca
gabrielmaresca@gmail.com

MÓDULO I INTRODUCCIÓN A LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Agenda



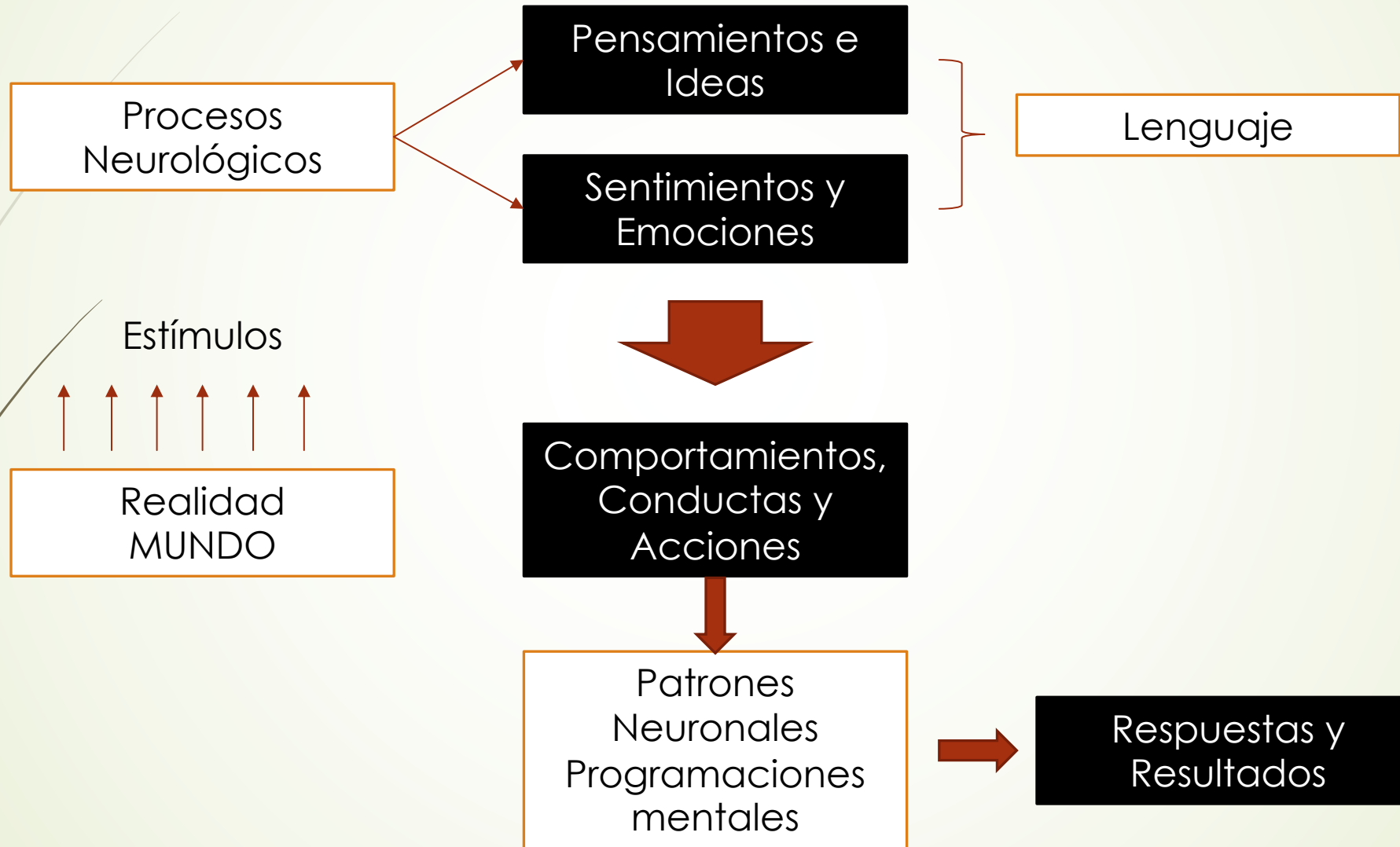
Módulo I: Introducción a la Programación Neurolingüística - PNL

- Conceptos y Fundamentos de la PNL
- Modelos mentales
- Filtros y Presuposiciones en el marco de la PNL.
- Metáforas y Fases del Aprendizaje.

Programación Neurolingüística - PNL

Es el estudio de como el lenguaje (verbal y no verbal) afecta a nuestro sistema nervioso y desarrolla MODELOS de conducta (procedimientos) para maximizar el desarrollo del potencial humano.

- ✓ **Programación:** La capacidad o habilidad de organizar nuestra comunicación intrapersonal y estimular nuestros sistemas neurológicos para alcanzar los resultados específicos y las metas deseadas
- ✓ **Neuro:** Sistema nervioso a través de la cual, las experiencias subjetivas de cada individuo, es recibida y procesada a través de los sistemas sensoriales – vista, oído, tacto, olfato, y gusto.
- ✓ **Lingüística:** Sistemas de comunicación (lenguaje) verbal y no verbal a través de las cuales nuestras representaciones neuronales son modeladas, programadas, codificadas, ordenadas y dotadas de significado.



P

**Pensamientos
Emociones y
Acciones** que
pueden ser
cambiadas

Según el
Momento y la
Circunstancia
en la que nos
encontremos

N

Toda **Conducta
Comportamiento**
o provienen de
nuestros
procesos
Neurológicos

Utilizando como
canales los
**Sistemas
Sensoriales**

L

Se refiere al
Lenguaje y al
Proceso de la
Comunicación

Las **Palabras** y
Frases crean
significado a
partir de la
**Información
Sensorial**

En Resumen

Significado de las abreviaturas:

Programación porque trata de un conjunto sistemático de operaciones

Neuro porque estudia los procesos que ocurren en el sistema nervioso

Lingüística porque para ello usamos el lenguaje verbal o no verbal.

PNL constituye

- ✓ Un modelo formal y dinámico de cómo funciona la mente.
- ✓ El poder de la performance humana.
- ✓ Diversas implicaciones para el éxito personal.

Nos enseña a: **Trazar objetivos – Modelar conductas – Ser más competentes**

Utiliza los patrones de comunicación y percepción para intervenir en diversos procesos:

- La Psicoterapia y la consultoría
- El afrontamiento del estrés
- La negociación y las ventas
- El aprendizaje acelerado
- La gestión de conflictos
- La superación de fobias
- La gestión empresarial
- El coaching y la seducción

Abarca todos los campos del potencial humano

- Salud y bienestar
- Los deporte y el arte
- Las empresas y la negociación
- La educación y la formación
- Las relaciones y el talento humano
- Desarrollo personal y autoayuda

Las presuposiciones clave en la PNL ...

✓ EL MAPA NO ES EL TERRITORIO QUE REPRESENTA

Todos tenemos **mapas** (representaciones) del mundo (territorio). Es decir, cada persona se orienta y responden según el **MAPA MENTAL** del mundo con que percibe su propia realidad a través de los sistemas sensoriales.

La subjetividad da muchas interpretaciones

Lo que percibimos es solamente nuestra forma subjetiva de interpretar y comprender el mundo, pero no quiere decir necesariamente que esa realidad sea la misma. Porque existen tantas realidades como seres humanos que habitamos el mundo.

Nuestros **MAPAS son selectivos**, parte de la información que recibimos es **FILTRADA** por nuestras experiencias, creencias, cultura, principios, valores, intereses, etc.

Las presuposiciones clave en la PNL ...

10

✓ EL SIGNIFICADO DE TODA COMUNICACIÓN SE ENCUENTRA EN LA RESPUESTA QUE SE RECIBE

Es muy importante diferenciar entre comunicación e información. La comunicación es transmitir una idea, mientras que la información hace referencia al mensaje que se trasmite.

Todo lo que comunicamos NO llega a nuestros interlocutores de la manera que esperamos.

- Las personas tenemos dos niveles de influencia en la comunicación: CONSCIENTE e INCONSCIENTE.
- El efecto de la comunicación depende de la flexibilidad y efectividad del emisor.
- Tener clara la intención que queremos comunicar. El objetivo por qué y para qué.
- Ser breve, concreto y preciso.
- La sintonía y la empatía son el resultado del encuentro entre las personas con el mismo nivel de comunicación.
- La habilidad de cambiar el proceso mental en la comunicación es más valioso que cambiar el contenido de nuestro mensaje.
- Mantenerse constante en sus palabras, mientras que su comunicación interna y externa sea coherente con lo que dice.
- La memoria y la imaginación logran una comunicación con mayor efectividad en la mente de nuestro interlocutor.

Las presuposiciones clave en la PNL ...

✓ NO EXISTEN LOS FRACASOS, SINO SOLAMENTE MENSAJE DE RESPUESTA

No existen los errores en la comunicación, ni en nuestras acciones, solo existe FEEDBACK o RETROALIMENTACIÓN que finalmente las que producen los resultados deseados cuando aprendemos de ellas.

Cada fallo es una enseñanza, cada error una ocasión de corregir y cada fracaso una oportunidad para volver a empezar.

Cada resultado es considerado un HECHO, un enriquecimiento de la experiencia hacia el camino del cambio y la excelencia personal. Todos los resultados de la vida se consiguen a través de la Acción, la Ejecución y el Enfoque en un determinado propósito.

El colmo de la locura es siempre hacer las mismas cosas una y otra vez y esperar resultados diferentes.

Las presuposiciones clave en la PNL ...

- ✓ **DETRÁS DE TODO COMPORTAMIENTO SE ENCUENTRA UNA ADAPTACIÓN O INTENCIÓN POSITIVA**

Es de vital importancia reconocer la intención positiva detrás de un mal hábito, para poder desarrollar un nuevo hábito más empoderado, positivo y efectivo que te permita reemplazar el anterior.

Por ejemplo:

"fumar es nocivo para la salud pero la supuesta intención positiva es relajarse".

"Beber en exceso ocasiona conflictos pero la supuesta intención positiva es olvidarse de los problemas"

Las presuposiciones clave en la PNL ...

- ✓ **CADA UNO DE NOSOTROS TIENE TODOS LOS RECURSOS Y LAS FUERZAS NECESARIAS PARA PRODUCIR CUALQUIER CAMBIO QUE SEAN PRECISO**

Nosotros creamos nuestra propia realidad para lograr todo lo que queremos, porque el poder ya se encuentra dentro de nosotros y reside latente en nuestro interior.

- ✓ **SI ES POSIBLE PARA ALGUIEN MÁS, ES POSIBLE PARA MÍ TAMBIÉN**

En PNL parte de la premisa del modelado. La identificación de MODELOS EFICACES nos lleva directo a la excelencia personal. Identificar el fundamento clave que fundamenta la habilidad, y aprenderla, enseñarla, duplicarla, o hasta incluso mejorarla.

Todo comportamiento está orientado a la adaptación y al cambio, en la medida en la que creamos nuestra propia realidad.

Las presuposiciones clave en la PNL ...

✓ MENTE Y CUERPO FORMAN PARTE DE UN MISMO SISTEMA

Estudios como la Biodescodificación conocido como la Bioneuroemoción que manifiesta que son herramientas y metodologías modernas utilizadas para manejar de manera más eficiente la relación EMOCIONES - PENSAMIENTOS, y ha determinado que cada sentimiento y cada pensamiento trae consigo cambios biológicos, fisiológicos y psíquicos que pueden ser favorables o desfavorables para el individuo.

*“Si te sientes angustiado por cualquier cosa externa, el dolor no se debe a la cosa en sí, sino a tu propia estimación sobre ella, así pues, tienes el poder de eliminarlo en cualquier momento”. **Marco Aurelio***

Las presuposiciones clave en la PNL ...

✓ **TODA EXPERIENCIA TIENE UNA ESTRUCTURA**

Cada experiencia de vida que experimentamos se registra en nuestro SUBCONSCIENTE, creando nuevas Conexiones Neuronales, de esta situación que es anclada a la vez, en nuestra Estructura Mental y psicológica, seamos conscientes de ello o no.

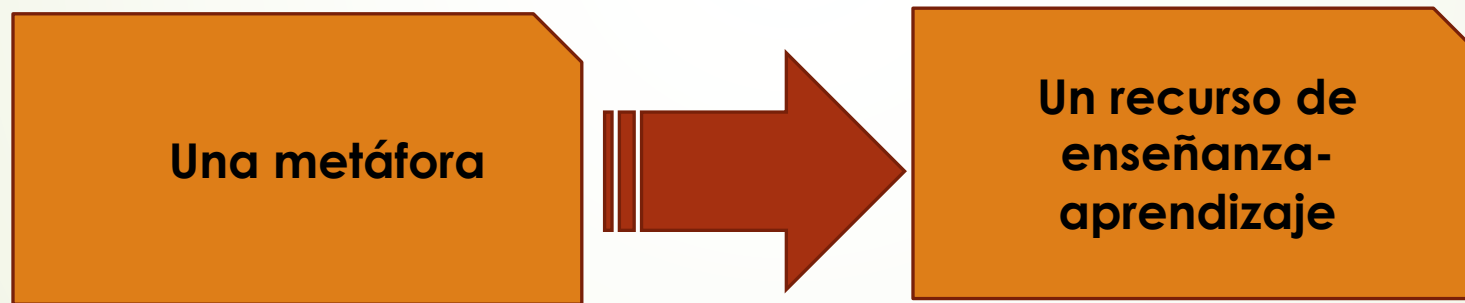
*Para procesar o recordar información lo hacemos a través de los 5 sentidos, donde cada experiencia tiene una estructura determinada en nuestra estructura mental y psicológica. Con lo cual, se puede **MODIFICAR, RECODIFICAR** y **REESTRUCTURAR** esa experiencia de manera más positiva y efectivamente como sea posible.*

*La persona con mayor **flexibilidad** para transformar sus experiencias de vida, son las que mayor dominio tienen sobre sus emociones, pensamientos y acciones. Y en consecuencia, estará en mejores condiciones para enfrentar cualquier situación.*

Las metáforas, los ejemplos y el lenguaje figurado

Metáfora: *"medio de comunicación muy poderoso que nos permite llevar más adentro o llevar más allá nuestras enseñanzas según la manera, o la forma en que nos expresamos"*.

Es decir, comunicar ideas, ejemplos, historias, fábulas, parábolas, alegorías, relatos, representaciones simbólicas, etc. cualquier recurso del lenguaje figurado que implique una analogía.



Características de las metáforas

Imágenes

Representación de lo que se quiere transmitir

Comparaciones

Muestra un elemento de semejanza

Mitos y Leyendas

Relatos donde el protagonista es un héroe de la vida real, la naturaleza o la condición humana

Proverbios

Verdades provenientes de la sabiduría y la experiencia

Anécdotas

Compartir hechos vividos por uno mismo u otro

Parábolas, Alegorías, Fábulas, Analogías

Metáforas más complejas para transmitir una enseñanza en diferentes niveles según el que enseña y el que la recibe.

Preparación de una metáfora

Un equilibrio entre lo específico y lo simbólico.

- ✓ **Referencias difusas:** Érase una vez, Cuenta una historia, Hace algún tiempo...
- ✓ **Verbos no específicos:** Ser, Hacer, Tener, Ver, Oír, Sentir, Oler, Gustar...
- ✓ **Sustantivaciones:** Victoria, Conquista, Ganador, Actitud, Fe, Esperanza, Convicción, Certeza, Determinación, Perseverancia, Deseo, Creencia, Voluntad...
- ✓ **Órdenes disimuladas:** Tú puedes hacerlo, Puedes lograrlo, Toma acción, Haz que las cosas sucedan, Comienza a vivir de forma extraordinaria...

Se trata de una historia narrada desde un estado presente hacia un estado deseado. Ejemplo: Érase una vez.... Y vivieron felices para siempre.

Tipos de metáforas

❑ **Metáforas Cerradas**

Son los refranes y los proverbios (positivos, contraproducentes o duales)

“dame un punto de apoyo y moveré la tierra”

“Más vale tarde que nunca, siempre es bueno volver a empezar”

“Loro viejo no aprende a hablar”

“Tronco que nace torcido, jamás sus ramas enderezan”

“no dejes camino por vereda”

“más vale pájaro en mano que cien volando”

“del pensamiento al hecho hay un corto o largo estrecho”

Tipos de metáforas

❑ Metáforas Concretas

"Cuando yo era joven y libre y mi imaginación no conocía límites, soñaba con cambiar el mundo. A medida que me fui haciendo mayor y más prudente, descubrí que el mundo no cambiaría, de modo que acorté un poco la visión y decidí cambiar solamente mi país. Pero eso también parecía inamovible. Al llegar a mi madurez, en un último y desesperado intento, decidí avenirme a cambiar solamente a mi familia, a los seres que tenía más próximos, pero tampoco ellos quisieron saber nada del asunto. Y ahora que me encuentro en mi lecho de muerte, de pronto me doy cuenta: sólo con que hubiera empezado por cambiar yo mismo, con mi solo ejemplo habría cambiado a mi familia. Y entonces, movido por la inspiración y el estímulo que ellos me ofrecían, habría sido capaz de mejorar mi país y quien sabe si incluso no hubiera podido cambiar el mundo".

❑ Metáforas Abiertas

Permiten una interpretación personal.

Los dos lobos que todos llevamos dentro

“Cuenta una antigua leyenda que hace mucho tiempo había un anciano Cacique de una tribu SIOUX, que estaba teniendo una conversación mística acerca de la vida con sus nietos. El anciano le relataba que una gran batalla estaba ocurriendo en el interior de su mente, y que era entre 2 poderosos guerreros rivales. Uno era un lobo blanco, y el otro un lobo negro. El lobo negro personifica la maldad, el temor, la ira, la envidia, el dolor, el rencor, la avaricia, la arrogancia, la culpa, el resentimiento, la inferioridad, la mentira, el odio, el orgullo, el egoísmo, la competencia, la superioridad, los pensamientos negativos y todas aquellas emociones limitantes que nos asechan para destruirnos de ser posible.

El otro guerrero, el lobo blanco representa la bondad, la alegría, la paz, la felicidad, el amor, la caridad, la esperanza, la fe, la serenidad, la humildad, la dulzura, la generosidad, la compasión, la misericordia, la piedad, la amistad, la verdad, la sinceridad, los pensamientos positivos, y todas aquellas emociones que nos permitan desarrollar el máximo de nuestro potencial humano a un nivel de consciencia más elevado, en armonía divina con la fuente infinita llamada DIOS.

Y en ésta misma batalla, hijos míos está ocurriendo dentro de cada uno de ustedes, y está ocurriendo de igual forma, dentro de todos los seres humanos que habitamos en esta tierra.

El anciano hizo silencio para darles a los pequeños el tiempo suficiente para entender la profunda y mística enseñanza. Los niños lo pensaron por unos momentos y después de unos instantes uno de los nietos le preguntó a su abuelo:

¿Cuál de los dos lobos crees tú que ganará? Y el anciano le respondió: hijos míos el guerrero que vencerá y ganará esta gran batalla, será aquel que simplemente ustedes más alienten con sus pensamientos y emociones...”

Tipos de metáforas

❑ Metáforas Vivas

Preparan el camino para que la persona que la reciba tenga que vivir la experiencia por sí misma.

Crear un argumento vivencial o experimental para que la persona que la reciba aprenda, entienda, asimile, supere una situación, hecho o circunstancia real que requiere de un contexto de vida.

Dejar un profundo mensaje y una enseñanza concreta y objetiva en la persona que lo experimenta.

Etapas del Aprendizaje

Objetivo: activar el aprendizaje acelerado de **COMPETENCIAS**

Conjunto de conocimientos, habilidades, destrezas y aptitudes adquiridas en la práctica que permite a una persona realizar determinadas actividades.

- **Competencias Básicas:** capacidades intelectuales indispensables para el aprendizaje (competencias cognitivas, técnicas y metodológicas). Ejemplo: la habilidad de hablar y escribir.
- **Competencias Genéricas:** se refieren a las situaciones concretas de la práctica académica. La base del ejercicio profesional. Ejemplo: la buena expresión oral y escrita y las buenas relaciones interpersonales.
- **Competencias Específicas:** proceso que permite desempeñar una labor eficientemente. Ejemplo: una carrera profesional.

Etapas del Aprendizaje

“Saber ser” al “Saber Hacer”

“Saber aprender” al “saber aprender a aprender”

Fases del Aprendizaje

Etapas	Fases del Aprendizaje
1- Ignorancia	Inconsistente - Incompetente
2- Información	Conscientemente - Incompetente
3- Conocimiento	Conscientemente - Competente
4- Sabiduría	Inconscientemente - Competente

1- No sé cuánto no sé. “aprender a caminar”

2- Sé cuánto no sé. “comenzando a aprender a caminar”

3- Sé cuánto sé. “comenzando a aprender nuevas ideas de una disciplina que ya conoces”
Estado de confusión.

4- No sé cuánto no sé. “lo que aprendiste ya es parte de ti”. Tu consciencia se encuentra liberada. La habilidad se transforma en competencia. Hábitos automáticos.

Actividad 1

Fundamentos de la PNL

- 1-** Identifique y describa mediante un ejemplo una presuposición de la PNL según su experiencia de vida.
- 2-** Con qué tipo de metáfora se identifica más. Ejemplifique.
- 3-** Identifique con un ejemplo para cada tipo y fase del estado de aprendizaje.



FIN DE LA UNIDAD