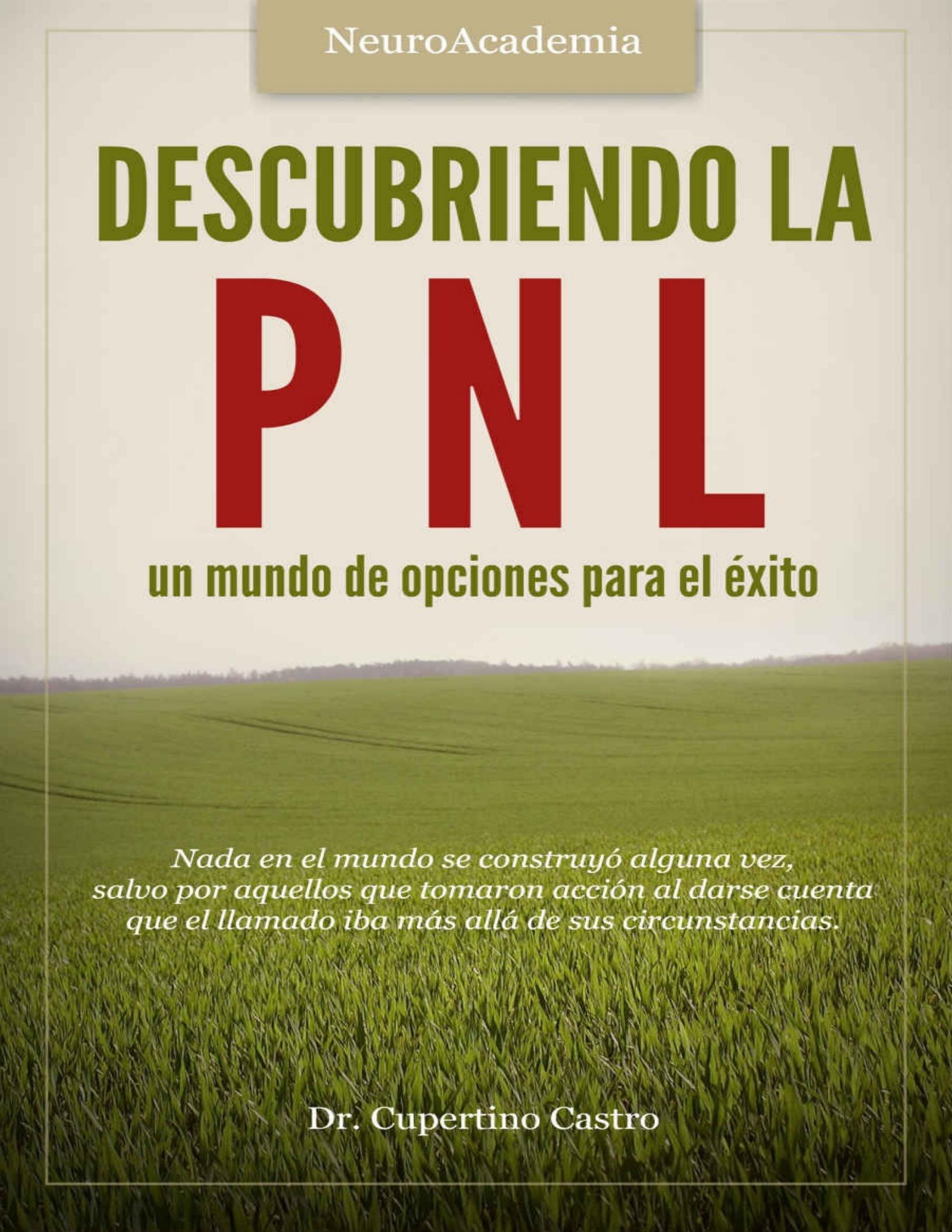


DESCUBRIENDO LA P N L

un mundo de opciones para el éxito



*Nada en el mundo se construyó alguna vez,
salvo por aquellos que tomaron acción al darse cuenta
que el llamado iba más allá de sus circunstancias.*

Dr. Cupertino Castro

DESCUBRIENDO LA P N L

un mundo de opciones para el éxito



*Nada en el mundo se construyó alguna vez,
salvo por aquellos que tomaron acción al darse cuenta
que el llamado iba más allá de sus circunstancias.*

Dr. Cupertino Castro

Descubriendo La PNL

Copyright © 2017 por NeuroAcademia

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este libro puede ser reproducida o transmitida de ninguna forma o por ningún medio salvo autorización escrita del autor.

Generado de manera electrónica por NeuroLibros.



TABLA DE CONTENIDOS

[Introducción](#)

[APRENDIZAJE Y CAMBIO PERSONAL](#)

[EL IMPACTO DEL LENGUAJE](#)

[LA RIQUEZA DE LOS SENTIDOS](#)

[APERTURA AL CONOCIMIENTO](#)

[PERCEPCIÓN SUBJETIVA VS REALIDAD OBJETIVA](#)

[LOS FILTROS MENTALES](#)

[EL PODER DE LA RETROALIMENTACIÓN](#)

[EL FRACASO ES UNA OPCIÓN](#)

[EL VALOR DE LA INTENCIÓN](#)

[UNA SOLA PIEZA NO ES LA TOTALIDAD](#)

[LA IMPORTANCIA DE MOVERSE](#)

[LA DICOTOMÍA DE LA MENTE](#)

[EL SISTEMA DE ACTIVACIÓN RETICULAR \(RAS\)](#)

[EL PODER DE LOS VALORES PERSONALES](#)

[ENCUADRE Y REENCUADRE](#)

[DEFINICIÓN DE METAS](#)

[POSICIONES PERCEPTUALES](#)

[LOS METAPROGRAMAS](#)

[ANCLANDO NUEVAS CONDUCTAS](#)

[VOLVIENDO A RECORDAR](#)

[LAS SUBMODALIDADES](#)

[LOS NIVELES LÓGICOS](#)

[LA PROMESA](#)

[PALABRAS FINALES](#)

[PERFIL DEL AUTOR](#)

[SOBRE NEUROACADEMIA](#)

Introducción

La excelencia personal es un concepto tan amplio que las personas a menudo tenemos problemas para entender lo que realmente significa.

¿Significa la excelencia que tenemos que abandonar todas nuestras viejas creencias? ¿La excelencia requiere la creación de una nueva identidad? ¿Qué pasa con los amigos y la familia, ¿cómo figuran ellos en la fórmula de la excelencia personal?

Tantas preguntas y, sin embargo, sólo parece existir un puñado de respuestas disponibles. Normalmente no hablamos de excelencia personal, pero esta determina los resultados de tantas cosas en nuestras vidas, desde cómo manejamos las relaciones personales hasta cómo nos desempeñamos en el lugar de trabajo.

¿Existe un campo que se centre en la excelencia personal?

Sí y ese campo se llama programación neurolingüística, o simplemente, PNL. Con el fin de simplificar las cosas con relación a este campo tan emocionante, he querido preparar dos definiciones esenciales de la PNL:

La PNL es un *método para explorar y modificar el pensamiento y el comportamiento humanos a través del lenguaje*.

La PNL es un *conjunto de técnicas para modelar la excelencia personal en todos los aspectos de la vida de una persona*.

La programación neurolingüística está compuesta por todo un mundo de opciones que se pueden utilizar a voluntad para hacer cambios en la mente humana. Si alguna vez te has preguntado si existía una manera de superar viejas creencias y valores para hacer cambios positivos en tu vida, ahora posees en tus manos el elixir de los dioses.

A raíz que la PNL ha existido desde hace ya varias décadas, ha llegado a abarcar más de un campo formal de estudio. La PNL ya no es sólo lingüística o lenguaje en uso. Es psicología, sociología, lingüística, e incluso hipnosis, todo rodado en un paquete dinámico.

Para facilitarte tu viaje en este emocionante campo, hemos diseñado este volumen con miras a darte una ventaja vital al proporcionarte los conceptos y principios esenciales que animan este campo para que te vuelvas más adepto en tus estudios continuos de la programación neurolingüística.

Sería una tarea imposible encajar todos los conceptos que el campo de la PNL ha absorbido a lo largo de los años en un volumen compacto como este; sin embargo, lo cierto es que existen algunos elementos en esta disciplina que simplemente permanecen en el tiempo. Estos son los conceptos fundamentales y los supuestos que formarán el núcleo de tus estudios de la PNL. Aquí te los dejo en pequeñas piezas, fácil de digerir:

APRENDIZAJE Y CAMBIO PERSONAL

Uno de los supuestos más importantes en la PNL es que toda persona, independientemente de su origen social, es capaz de utilizar el lenguaje para aprender y alcanzar la grandeza personal o la excelencia.

Por "grandeza" nos referimos a la progresión personal de un estado actual hacia uno más deseable. No necesitamos ser un *súper humano* para mostrarle al mundo que somos capaces de un cambio positivo.

La PNL puede ayudarte a lograr pequeños y grandes cambios en tu manera de pensar, sentir y aprender. A través de estos pasos de bebé, serás capaz de desarrollar una renovada apreciación de cuánto control tienes sobre tu vida. Las cosas sólo pueden mejorar después de una aplicación inicial de técnicas de PNL.

A través del uso de técnicas de PNL muy puntuales, es posible hacer cambios en minutos y lo más importante es posible validar si el cambio ha ocurrido o requiere algún refuerzo. Existen numerosas técnicas probadas para cada situación y mediante la práctica, es posible crear tus propias técnicas.

En la medida que utilices las técnicas de PNL, tu cerebro aprenderá los pasos y los incorporará como parte de su repertorio de recursos, lo que significa que en algunas situaciones puedes estar aplicando una técnica sin estar plenamente consciente de ello, lo que resulta muy poderoso.

EL IMPACTO DEL LENGUAJE

En la PNL, todo se logra y se puede lograr mediante el uso del lenguaje. Esta es la presuposición primaria que impulsa el componente lingüístico de la programación neurolingüística.

No hay nada en tu mente, o en la totalidad de la existencia humana y la realidad, que no puede ser expresado y entendido a través del lenguaje. Esto permite a los profesionales de la PNL tener mucho control para abordar situaciones y formular soluciones ante desafíos específicos.

La PNL introduce numerosos enfoques lingüísticos como el metamodelo y los patrones del lenguaje que no son de uso común por la mayoría de la población. Estos enfoques a menudo motivan a los practicantes a ir más allá de los viejos modos de pensar para que puedan obtener información valiosa sobre cómo sus propias mentes funcionan en ciertas situaciones.

Mediante el uso específico del lenguaje, las inflexiones, el tono y el tempo apropiado, es posible llegar a ser un mejor comunicador en todos los sentidos ya sea para aumentar tus habilidades como negociador, vendedor, terapeuta, padre de familia, con tu pareja o simplemente ser la persona que quieras ser.

LA RIQUEZA DE LOS SENTIDOS

El sistema VAKOG presupone que las personas tienen sistemas de representación dominantes que utilizan diariamente para dar sentido a la realidad.

VAKOG es una sigla que representa los principales sentidos humanos: V - visual, A - auditivo, K - kinestésico, O - olfativo y G - gustativo. Los dos últimos sistemas de representación, olfativo y gustativo, son menos frecuentes; sin embargo, también deben tomarse en cuenta cuando estés descubriendo por primera vez tu sistema de representación dominante.

El punto del Sistema VAKOG es que cada uno de nosotros tiene nuestras propias maneras de pensar, expresar y comprender el mundo, y todos debemos tomar este factor en consideración al comunicarnos unos con otros.

Por ejemplo, si la persona con la que estás hablando está operando con un sistema de representación visual predominante, el uso de palabras y conceptos que aludan a un sistema de representación auditiva probablemente frene el progreso e incluso puede causar malentendidos.

El sistema VAKOG es ampliamente utilizado en ventas, en el coaching, psicoterapia, la mercadotecnia, en la educación, en la meditación, la atención plena (mindfulness) y prácticamente en cualquier instancia donde se utilice el lenguaje para persuadir de manera efectiva.

APERTURA AL CONOCIMIENTO

PNL sólo se convierte en una herramienta eficaz para el cambio personal si los profesionales están dispuestos a aprender cosas nuevas.

Esta disposición a aprender está enraizada en el entendimiento de que nadie conoce todas las respuestas, y que podemos tener ciertos valores y creencias que son defectuosos y que pueden operar en contra de nosotros mismos.

Determinar qué partes del sistema básico (que comprende valores y creencias) son problemáticas depende de cada persona que practique la PNL. Las creencias o valores que funcionan para una persona pueden no funcionar en absoluto para la siguiente persona.

Es esencial que los practicantes se sienten y examinen las "partes del todo" para descubrir lo que ha estado causando los resultados negativos.

Mediante el conocimiento de cómo tu cerebro aprende, llegas a comprender nuevos modelos para expandirte más allá de las aparentes posibilidades de tu entorno.

PERCEPCIÓN SUBJETIVA VS REALIDAD OBJETIVA

Como practicante de PNL avanzarás más rápidamente recordando una máxima: "el mapa mental no es la realidad". ¿Qué significa esta máxima? Simple: la representación de una persona de la realidad no tiene una correspondencia directa e irreprochable con la realidad.

Por ejemplo, si pensara en una manzana, mi idea de una fruta roja y jugosa puede ser diferente de lo que tu pienses cuando escuchas la palabra - tal vez tu visualices una manzana verde brillante, o incluso una marca de tecnología.

Nuestras dos concepciones acerca de lo que es una manzana pueden ser aceptables o falsas, dependiendo de cómo probemos nuestras suposiciones. Una manzana descansando sobre una mesa es la realidad objetiva. Mi idea de la manzana, que puede implicar su textura, sabor y color es el mapa que me ayuda a entender cuál es el objeto colocado sobre la mesa.

La dicotomía entre la percepción subjetiva y la realidad objetiva puede parecer increíblemente simplista; sin embargo, es vital para su educación como un profesional de la PNL.

A lo largo de su viaje de aprendizaje y autodescubrimiento, se encontrará con muchos casos en los que estará dividido entre mantener una antigua creencia y aceptar una nueva solución (y creencia) basada en lo que ha observado en la realidad objetiva. Aceptar que su mundo es mucho más grande y más dinámico que el mapa de la mente de la realidad le permitirá hacer cambios duraderos y positivos en cualquier ámbito de su vida.

LOS FILTROS MENTALES

Si estuviéramos de acuerdo en que las personas tienen mapas individuales de la realidad, ¿cómo usan estos mapas? ¿Cómo aplican las personas sus representaciones internas al mundo en general? La respuesta es: mediante el uso de *filtros mentales*. Nuestros mapas mentales de la realidad no son exactamente como mapas cartográficos que usamos para encontrar lugares en un territorio desconocido.

En términos generales, un mapa mental es un complejo conjunto de categorías que influyen en las decisiones y acciones de una persona en diferentes situaciones.

Filtros mentales, por otro lado, se pueden comparar a un mecanismo automático que permite a una persona hacer uso del mapa sin tener que pasar manualmente sobre las categorías.

La realidad tal como la conocemos tiene una tendencia a bombardear a las personas con miles de estímulos diferentes diariamente. Si tuviéramos que prestar atención a todo lo que nos rodea de una manera mecánica e impensada, puedo asegurarte que tu día sería un caos completo.

Nuestros filtros mentales son la razón por la que no estamos completamente abrumados con diferentes tipos de estímulos. Nuestra mente utiliza estos filtros para aceptar, impugnar y descartar diferentes tipos de información. Con el tiempo, este proceso comienza a cambiar (y, a veces, desentrañar), por lo que hay una necesidad de revisar cómo su pensamiento ha evolucionado a través del tiempo.

EL PODER DE LA RETROALIMENTACIÓN

La retroalimentación es otro aspecto del modelo de comunicación de la PNL que requiere énfasis constante.

Normalmente cuando pensamos en comunicarnos con alguien, nos enfocamos muchísimo en lo que vamos a expresar, y ese es el final del proceso para nosotros. En PNL, no es posible expresar nada de una manera coherente y útil sin la debida retroalimentación.

En la programación neurolingüística, la gente sólo es capaz de crear expresiones significativas si realmente se entienden entre sí. Una mayor comprensión, que minimiza los diversos tipos de distorsiones mentales, es el premio de centrarse en la retroalimentación.

El principio de retroalimentación también se aplica a situaciones en las que una persona está elaborando soluciones a problemas existentes.

La retroalimentación es la "materia prima" que ayuda a arrojar luz sobre las áreas problemáticas de un sistema existente. Piense en sus patrones de pensamiento y modos de acción actuales como "sistemas". Un sistema sólo vale la pena si ayuda a producir un resultado deseable.

Cuando un sistema ya no produce el resultado deseado, tiene que ser examinado, evaluado y cambiado. PNL permite a un practicante desarmar un sistema mediante el uso del lenguaje.

Los profesionales de la PNL podrán identificar áreas problemáticas dentro de un sistema estudiando cómo piensan y se expresan. El examen significativo de las expresiones específicas del pensamiento es posible gracias al componente lingüístico de la PNL.

EL FRACASO ES UNA OPCIÓN

Esto puede sonar extraño procedente de un libro sobre el aprendizaje y la excelencia personal... Pero el fracaso es en realidad una de las mejores cosas que puedes experimentar como un profesional de la PNL.

Desde muy pequeños nos han enseñado a evitar el fracaso tanto como sea posible, hasta el punto de que podemos llegar a ser temerosos o ansiosos acerca de aprender y probar cosas nuevas. Esta es probablemente una de las razones por las que muchas personas encuentran difícil salir de situaciones negativas, porque son incapaces de mirar más allá del resultado o la situación frente a ellos.

Lo que la PNL nos enseña es que cualquier tipo de resultado, ya sea positivo o negativo, es retroalimentación que puedes utilizar en la forma que elijas. Si tus acciones generaron un resultado negativo, en ningún momento significa que seas un fracaso.

La acción simplemente creó un resultado que no era deseable. En lugar de pensar a lo largo de las líneas de "esto nunca funcionará", la PNL arma a los practicantes con las herramientas para dar sentido al resultado negativo. ¿Qué necesita ser cambiado? ¿Cuál es la raíz del ciclo que continúa creando resultados negativos?

Aceptar la inevitabilidad del fracaso en situaciones familiares y no familiares también abre la mente del practicante al aprendizaje continuo.

Cuando comiences a ver el fracaso como un medio para lograr el éxito, ya nunca más te detendrás por la "carga emocional" asociada con no alcanzar una meta inmediatamente. En cambio, te volverás más objetivo y directo en el tratamiento de los contratiempos.

Cuando las cosas no sucedan como estaban planeadas, serás capaz de extraer los aprendizajes de las experiencias para mejorar tu conocimiento de los problemas.

Estos aprendizajes te harán más fuerte y más bien informado como una persona que soluciona y obtiene resultados puntuales. Con la ayuda adicional de las herramientas de la NLP, el proceso de solución y toma de decisiones se vuelve mucho más rápido y significativo que antes.

EL VALOR DE LA INTENCIÓN

Una de las fuerzas básicas que impulsan las palabras y las acciones es la intención humana. La intención se define como el plan general detrás de cada palabra o acción.

Los defensores de la programación neurolingüística creen que las personas siempre están impulsadas por las intenciones positivas, incluso si lo contrario parece ser cierto. Esta suposición se basa en el hecho de que los seres humanos son seres impulsados por recompensas, y las intenciones positivas naturalmente traen diferentes tipos de recompensas (por ejemplo, mental, emocional, físico, etc.)

¿Por qué es esto importante para los profesionales de la PNL?

Si estás aplicando técnicas de PNL para mejorar la forma de comunicarte con otras personas, necesitas tener presente ciertas suposiciones que te permitirán ser más adaptativo o flexible. Este es un supuesto particular que te ayudará a lidiar con personas difíciles, ya sean familiares, amigos o incluso compañeros de oficina.

Si bien las intenciones positivas pueden no beneficiarte o a otras personas, una intención positiva que beneficia al sujeto siempre existirá lado a lado con las palabras pronunciadas y las acciones cometidas.

Llegar al fondo de la cuestión y descubrir las intenciones ocultas es uno de los mayores retos a los que te enfrentarás como practicante de la programación neurolingüística.

UNA SOLA PIEZA NO ES LA TOTALIDAD

Otro tipo defectuoso de lógica a la que muchas personas se suscriben es la idea de que una vez una persona hace algo malo o inaceptable, esa persona se define para siempre o se caracteriza por esa sola acción o evento.

En la programación neurolingüística, el paradigma se toma por la cabeza: un solo evento *nunca* es la base para la identidad entera de una persona, o lo que la persona puede lograr o alcanzar en el futuro.

Esta suposición particular es increíblemente útil cuando se trata de individuos que han sido calificados como problemáticos o incluso "sin esperanza". Los profesionales de la PNL a menudo tienen la tarea de procurar inculcar un cambio positivo en las personas que más los necesitan. Estas son generalmente personas que ya han sido marcadas negativamente por otros debido a comportamientos del pasado.

Los problemas de comportamiento pueden ser remedados a través de la PNL y es vital que el practicante crea que todo el mundo, incluso el más "sin esperanza" de los individuos, puede ser capaz de un cambio positivo.

Desarrollar una mentalidad positiva y complaciente es esencial para tu éxito como profesional de la PNL. Se puede leer un montón de manuales e información técnica sobre las complejidades de la PNL, pero en realidad la aplicación de este conocimiento para hacer tu vida o la vida de alguien mejor requiere la *Mentalidad* correcta. No hay nada porqué preocuparse: tu mentalidad evolucionará gradualmente a medida que continúas aprendiendo acerca de la programación neurolingüística.

LA IMPORTANCIA DE MOVERSE

Ser capaz de pasar de un estado a otro impide que un practicante de PNL se quede atascado en un estado mental negativo.

Una manera clara de asegurarse de que nunca permanezcas en algún estado negativo es permitiéndote ver y aceptar diferentes opciones y posiciones.

Condícioneate de tal manera que te formules propuestas de manera constante cuando te encuentres estancado o afrontando resultados inaceptables. Jamás digas, por ejemplo: "se acabó, hasta aquí llego."

Siempre y cuando puedas pensar y respirar, existirán incontables caminos de cambio que permanecerán abiertos para ti.

Estos mismos caminos también están disponibles para todas las personas que en un momento dado trabajen con un practicante profesional de la PNL.

Por supuesto, vas a requerir entrenamiento adicional antes de alcanzar este nivel de experiencia, y una vez que consigas conocimientos de nivel profesional, estarás listo para ayudar a otros a alcanzar la excelencia personal en diferentes partes de sus vidas.

LA DICOTOMÍA DE LA MENTE

La mente humana se divide en dos regiones: la mente consciente y la mente subconsciente. La mente consciente es responsable de emplear procesos lógicos en las actividades del día a día.

Cuando se realizan cálculos matemáticos o cuando se descompone un problema en sus partes constitutivas, esa es su mente consciente trabajando. Esta región de la mente también es responsable de hacer cumplir las leyes, las reglas, las costumbres y el etnos en la vida de las personas. Cuando te despiertas por la mañana, tu mente consciente se activa, haciéndote consciente de tu entorno y qué actividades debes hacer a continuación.

La mente subconsciente, por otra parte, es responsable de procesar estímulos, memorias y experiencias de toda la vida. Almacena y archiva la información de la vida para que pueda hacer uso de sus recuerdos cada vez que surja la necesidad. La mente subconsciente es influenciada por la identidad de una persona, la educación y el entorno social.

Otra función importante de la mente subconsciente es que permite a una persona formular soluciones utilizando la imaginación. La mente consciente diseña un problema y apunta a áreas problemáticas, pero es la mente subconsciente la que aplica la creatividad a la situación actual.

Sin la intervención de la mente subconsciente, estarías continuamente afrontando obstáculos debido a la forma limitada en que la mente lógica se ocupa de los elementos y variables de un problema dado.

EL SISTEMA DE ACTIVACIÓN RETICULAR (RAS)

El cerebro humano es un órgano muy complejo, y es ciertamente lo suficientemente potente como para realizar procesos mentales que desafiarían la capacidad de muchas computadoras fabricadas por el hombre.

A pesar de toda su capacidad, el cerebro humano tiene un grado normal o medio de funcionamiento, y hace todo en su poder por conservar la energía y los recursos cognoscitivos. Una de las maneras en que el cerebro es capaz de conservar sus recursos limitados es utilizando el sistema de activación reticular.

El RAS existe para ayudar a minimizar el "ruido" inútil en el medio ambiente para que una persona pueda de forma fácil prestar atención a los estímulos o la información que sea más importante. El RAS enfoca la mente cuando los estímulos o la información que aferente del ambiente es nueva, tiene impacto emocional o está relacionada con la supervivencia de la persona.

La información o los estímulos no tienen que tener las tres características o rasgos para ser tomada en cuenta. Tener sólo uno de los tres marcadores principales es suficiente para el RAS.

En la programación neurolingüística, la capacidad del RAS para reenfocar la mente se maximiza usando los marcadores clave: *supervivencia, emoción y novedad*. Cuando se requiere crear nuevos programas o modelos ya sea para ti o para otra persona, es importante recordar lo que el RAS está buscando en la nueva información. De lo contrario, existe el riesgo de que el RAS simplemente lo descarte.

EL PODER DE LOS VALORES PERSONALES

Los valores de una persona están ahí para una sola función principal: decirle a la persona si sus acciones son aceptables o no. Los valores influyen en la formación de nuevas creencias. Por ejemplo, si una persona valora la ganancia financiera por encima de todo, probablemente tendrá un gran conjunto de creencias que justifican su deseo por la riqueza material.

La gente prioriza diferentes valores dependiendo de su situación actual en la vida.

En la programación neurolingüística, un examen del conjunto actual de valores de una persona es necesario si se desea avanzar en la realización de cambios conductuales positivos.

La manera más simple de redescubrir tus propios valores es identificando un dominio en tu vida que necesites trabajar. Esto por lo general se logra utilizando un modelo exploratorio conocido como la *rueda de la vida* a través del cual se obtiene una impresión global de la situación de la persona para luego seleccionar el dominio específico a intervenir.

Seguidamente anotas los conceptos negativos y positivos que atribuyes a este dominio. Todas las palabras que escribas estarán directamente asociadas con los valores principales que influyen en este dominio de la vida.

Al trabajar hacia atrás, será capaz de trazar la evolución de tus propios valores y como se manifiestan en tus pensamientos, palabras y acciones.

ENCUADRE Y REENCUADRE

Este es un concepto en PNL que ha estado en uso el tiempo suficiente para ser recogido por la cultura popular. Cuando las personas dicen que están en un "estado de ánimo" particular, en realidad se refieren a la cantidad de atención o enfoque que están dando a una idea, plan o resultado.

El enfoque mental de una persona es tan poderoso que puede cambiar toda su perspectiva sobre un tema o una situación. Por eso es tan importante que los profesionales de la PNL se conviertan en conscientes de sí mismos cuando se trata de sus propios marcos mentales.

Por ejemplo, si una persona desea aterrizar un mejor trabajo para seguir su carrera, el marco mental actual con respecto a lo que una buena carrera debe ser guiará a la persona para el trabajo perfecto. Sin embargo, si la persona no sabe lo que un trabajo ideal se parece y creen que su habilidad actual no cabe en ningún otro lugar, será incapaz de seguir adelante.

Hacer un cambio positivo en la vida requiere tener una visión de un resultado ideal y un plan para lograr el cambio deseado. Ninguno de estos sería posible sin un marco mental adecuado. Claro, usted puede intentar avanzar incluso si usted tiene una mentalidad super negativa e inútil en el remolque. Pero, ¿cuánta energía gastaría para pasar del punto A al punto B?

Tener el marco mental apropiado garantiza que logres centrarte en los elementos adecuados y en el panorama más amplio. También te mantienes equilibrado y atento en cuanto a las decisiones que mejor se adapten a tus objetivos.

Todo el mundo tiene marcos mentales positivos y negativos. El objetivo final de un profesional de la PNL es ser capaz de identificar los marcos negativos y modificarlos para que dejen de causar dificultades.

DEFINICIÓN DE METAS

Para muchas personas, establecer una meta es similar a hacer una lista de lavandería: Tengo que hacer esto, lograr eso, etc. Si se crean metas como estas, es probable que hayas notado que estas no sirven mucho al propósito para el cual se crean.

En cierta medida, tu sabes lo que quieres, pero al mismo tiempo la motivación para avanzar simplemente no está allí. La razón de este estado "*paralizado*" es que los objetivos fueron simplemente anotados - no hubo ningún proceso involucrado que los hizo comprensibles para la mente.

La programación neurolingüística elimina esta dificultad introduciendo una forma más inteligente de crear metas. En lugar de simplemente anotar las cosas que quieras lograr, estarás dando pequeños pasos para identificar la naturaleza de la meta, los recursos necesarios para lograrlo, el contexto de tus planes, etc.

En resumen, vas a historizar el proceso de establecimiento de metas para que se convierta en un ajuste perfecto que guarde relación con tu experiencia de vida pasada, competencias actuales y planes futuros.

Ya no habrá ninguna conjetura en cuanto a qué es exactamente lo que necesitas hacer para alcanzar tus objetivos. Y no estamos hablando de metas grandes y altas.

El mismo enfoque de PNL se puede utilizar para alcanzar pequeños objetivos que en última instancia, también te benefician al modificar las creencias existentes y los valores sobre ciertas cosas.

Recuerda: mientras que una parte no es el todo, *la suma de las partes* te constituye como persona.

Al trabajar en algún dominio de tu vida que haya sido descuidado o esté "funcionando incorrectamente" en la actualidad, sin lugar a dudas vas a tener mucho éxito.

POSICIONES PERCEPTUALES

Comunicarnos con otros puede revelar mucha información sobre nosotros mismos tanto como puede descubrir conocimiento distinto sobre nuestros interlocutores. Como ya hemos comentado, la comunicación es más eficaz y útil si se centra en la retroalimentación; sin embargo, habrá casos en que la retroalimentación que obtengas sea confusa o incomprensible. ¿Qué puedes hacer en estos casos?

Una estrategia de PNL que puedes utilizar para mejorar tu comprensión de la retroalimentación es "*jugar con las perspectivas*".

Normalmente, cuando nos comunicamos con otros, tendemos a atenernos a la perspectiva "yo" o la posición auto-reflexiva que divide al sujeto y al hablante. Desde este ángulo se pueden aprender muchas cosas de la persona, hasta que el sujeto decide ocultar sus intenciones y respuestas internas a lo que está diciendo.

Cuando la comunicación comienza a descomponerse, es hora de cambiar tu perspectiva de primera persona a segunda persona o tercera persona. Cuando cambias a la perspectiva de la segunda persona, estás asumiendo el papel del sujeto. Desde ese ángulo puede comenzar a hacer las preguntas vitales: ¿cuál es la intención? ¿Cuál es el propósito de la postura actual? ¿Qué motivó al sujeto a decir esas cosas?

Si la segunda posición perceptual no aclara lo que salió mal con el intercambio, una tercera posición objetiva todavía estaría disponible.

Desde la posición de la tercera persona, es posible analizar lo que se ha estado diciendo y haciendo, así como la retroalimentación que el sujeto ha estado dando desde el comienzo de la interacción.

LOS METAPROGRAMAS

Los meta-programas son hábitos o patrones de pensamiento que gobiernan cómo comunicamos, actuamos y tomamos decisiones en diferentes situaciones. Cada meta-programa es un mapa con fines específicos que es influenciado por nuestras propias experiencias de vida.

En los primeros días de la PNL se pensaba que los meta-programas eran inmutables o no modificables porque parecían estar asociados con respuestas instintivas más que aprendidas. Pero a medida que el trabajo avanzaba en los años ochenta y noventa, los académicos dedicados a la PNL descubrieron que los meta-programas, como filtros mentales y marcos, podían modificarse a través de la programación neurolingüística.

Un ejemplo de un meta-programa es la fórmula básica "*moverse hacia/alejarse de*" que la gente utiliza para determinar qué camino debe tomar cuando se enfrenta a una situación. Se cree que las personas se mueven incansablemente *hacia* ciertos resultados y en la medida que lo hacen, se *alejan* también de condiciones o resultados específicos.

Por ejemplo, un adicto al trabajo que ha estado sacrificando tiempo con su familia bien puede estar trabajando *hacia* una apariencia de estabilidad financiera, porque el adicto al trabajo desea *alejarse* de cualquier signo de pobreza. El miedo a la pobreza puede haber sido el resultado de experiencias pasadas de la infancia que han arraigado ciertas creencias en la persona.

ANCLANDO NUEVAS CONDUCTAS

Un "ancla" es cualquier tipo de estímulo que produce un estado mental o emocional en una persona. Los profesionales de la PNL son conocidos por crear y "establecer" anclas para modificar el comportamiento de una persona, con el supuesto de que el anclaje cuidadosamente construido tendría un efecto más positivo en el sujeto o persona que lo recibe/usa.

Al inicio el concepto puede parecer confuso. Imagine por un momento a alguien que tenga fobia a las arañas. Las fobias son temores irracionales de objetos, personas y lugares. El ancla es la causa del miedo y el pánico.

Cuando una persona con aracnofobia ve una araña, puede experimentar una variedad de respuestas emocionales negativas que no son comunes al resto de la población.

Palmas sudorosas, latidos cardíacos acelerados - todos estos signos apuntan a un miedo profundo de algo que no asusta a la persona promedio.

Volviendo al concepto de anclas, es posible crear diferentes respuestas emocionales o mentales en una persona asociando tales respuestas a ciertos estímulos. Un estímulo puede ser físico, verbal o incluso imaginario, como una imagen mental.

Los anclajes no son exóticos en el sentido que tengas que desenterrar un montón de viejos libros de PNL para obtener una compresión de los mismos. Las anclas nos rodean a diario. Su coche emite un sonido cuando uno de los cinturones de seguridad no se ha usado.

Un olor a quemado en la cocina indica inmediatamente una emergencia relacionada con la cocina. Ruidos extraños y crujidos en el patio por la noche evocan una respuesta reservada para un posible ladrón en la oscuridad de la noche.

Tenemos respuestas específicas a diferentes tipos de anclas. La PNL toma el proceso mental natural que se produce en la formación de anclas y lo utiliza de una manera muy consciente.

VOLVIENDO A RECORDAR

Nuestros recuerdos son los espejos de nuestras experiencias subjetivas de la vida.

En la filosofía clásica de Platón, los recuerdos pueden compararse a una copia muy débil del ideal, una segunda aproximación de la realidad objetiva.

Como tal, hay muchos casos en que los recuerdos no proporcionan la mejor referencia mientras se trabaja en cambiar una creencia o comportamiento.

Una manera de trabajar viejos recuerdos es conscientemente volver a experimentarlos a través de ejercicios específicos con PNL.

El grado de asociación de una persona a un recuerdo se puede medir por cómo ve al "mundo" de la memoria. Si el recuerdo aparece en la perspectiva de primera persona, entonces la persona está totalmente inmersa y asociada con todo lo que está ocurriendo. Por otra parte, si la persona puede verse en el recuerdo, junto con lo que está ocurriendo, podemos decir que la persona está disociada.

La asociación y la disociación pueden usarse indistintamente durante los ejercicios de PNL, dependiendo del objetivo del ejercicio, y lo que está ocurriendo en la mente de la persona cuando ciertos recuerdos son activados o "llamados" a la superficie de su conciencia.

LAS SUBMODALIDADES

Las submodalidades son productos de nuestros sistemas de representación dominantes y se pueden estudiar extensivamente simplemente prestando atención a cómo tu mente codifica y representa experiencias vividas. Las submodalidades están directamente conectadas a los meta-programas y también son útiles cuando se elaboran y se establecen nuevas anclas.

Cuando una persona está reviviendo un recuerdo con la ayuda de un ejercicio de PNL, es probable que se les pida que presten atención a los sonidos, olores y puntos de vista presentes en la memoria.

Estos aspectos de la experiencia grabados y codificados se pueden analizar para descubrir cómo una persona aprende y comprende el mundo que los rodea.

Normalmente no hacemos esto porque tendemos a "saltarnos" muchas partes de un recuerdo para llegar a un segmento que es más útil o memorable para nosotros. Por ejemplo, si salimos a comer con algunos amigos a un restaurante recién inaugurado, el aspecto más memorable de esa experiencia podría ser los olores y sabores del plato que ordenamos.

La persona que estaba sentada a su lado, que se siente atraída hacia uno de sus amigos, probablemente recordará ese evento de manera distinta. Cada uno tiene su propia forma de codificar el mundo para que las experiencias individuales sean significativas.

Es el trabajo del profesional de la PNL saltar al centro de estos procesos mentales con la intención principal de traer el cambio dondequiera que sea necesario.

LOS NIVELES LÓGICOS

Los niveles lógicos son las capas objetivas de una experiencia o situación.

El concepto de niveles lógicos se emplea con frecuencia en la gestión y resolución de conflictos cuando dos o más partes no pueden alcanzar una solución pacífica a sus problemas.

El supuesto fundamental aquí es que los problemas o conflictos tienden a surgir debido a los desajustes entre los niveles lógicos existentes.

Existen dos grandes pasos que deben tomarse para volver a alinear estos niveles: primero, los niveles lógicos deben ser identificados y puestos a la luz. En segundo lugar, los niveles lógicos deben ser comparados y analizados.

A menudo, la re-alineación de los niveles lógicos es posible a través del compromiso. Cuando esto no es posible, se recomiendan modos alternativos de resolución. Lo importante es que el mero uso del concepto alienta a las personas a trabajar en "modo de resolución de problemas", en lugar de recurrir a la hostilidad y otras respuestas negativas que no abordan las cuestiones existentes en absoluto.

LA PROMESA

Existe una promesa y es que nunca sentirás un deseo, un verdadero deseo por algo, que no puedas lograr. Es imposible. Cuando obtienes un verdadero deseo, es tu **Ser Auténtico** diciendo: "*Esto es lo que realmente quieres y esto es lo que puedes tener*".

Vivimos simultáneamente en tres niveles; espiritual (fuera de nosotros), mental y físico. Manifestar nuestros deseos es un proceso triple. En primer lugar, tenemos que crear un plan espiritual, esbozando nuestro deseo para el futuro. Entonces, una vez que lo hemos esbozado, ya EXISTE en el plano espiritual en otra dimensión. No está en la tercera dimensión todavía, pero eso no importa. Para nuestros efectos sigue siendo real.

En segundo lugar, describimos nuestro plan específicamente escribiéndolo o expresándolo verbalmente. Cuando has hecho esto, lo tienes en el plano mental. Si no lo tuvieras en el plano mental no podrías describirlo.

Ahora imagina esto. Ya lo tienes en dos de los tres planos en los que existe. En el instante que puedes visualizarlo y describirlo específicamente, te posicionas a dos tercios de la meta. Todo lo que está pendiente es sólo una pequeña parte de la ecuación.

Tu "trabajo" está esencialmente 66% completado! ¿Comprendes esto? Todo lo que estás esperando es lo físico. Por último, (y ésta es la parte más difícil) debes pensar, sentir y actuar de acuerdo con ese plan espiritual.

Como habrás comprendido, no es posible forzar la manifestación de tu deseo a través de la acción. Hemos sido condicionados a pensar que si tomo esta o aquella acción obtendré este efecto. Pero eso no es exactamente cierto.

Tu acción no es más que una confirmación de tu "futuro esfuerzo". Esto no significa que la acción no sea importante. La acción es crítica; solo que tus acciones no crean tus resultados. Tu acción confirma al universo y a tu mente subconsciente que has elegido participar. ¿Me explico?

Si decides participar en un universo de lucha, tus acciones se basarán en la lucha. Si decides participar en un universo basado en la abundancia, tus acciones se basarán en la abundancia y todo lo que se necesitará es dar el siguiente paso lógico.

En otras palabras, ninguna de tus acciones se basa en el temor, la duda o la preocupación.

Solo requieres tomar el siguiente paso de una manera relajada, no estresante y seguir haciendo eso hasta que tu deseo tome forma física. Es así de fácil.

PALABRAS FINALES

Este libro es una breve revisión de los conceptos fundamentales de la programación neurolingüística.

El volumen puede ser corto y dulce y al mismo tiempo es adecuado para cualquiera que esté planeando aprender más sobre este campo emocionante y dinámico que combina varias ciencias con el arte del aprendizaje humano.

Muchas más aventuras esperan al practicante de la PNL y este volumen es simplemente la puerta que conduce a los diversos caminos de éxito y excelencia personal.

Mi único consejo para aquellos que realmente quieren progresar en este campo es: *nunca dejes de aprender*. Aprende de los mejores y muévete inmediatamente al mundo real para probar tu nuevo conocimiento.

Recuerda: **el fracaso no existe – solo la retroalimentación.**

PERFIL DEL AUTOR

El Dr. **Cupertino Castro** es hipnotista certificado por The Hypnosis Motivation Institute de California, The American School of Hypnosis de Maine, La Sociedad Internacional de Hipnosis Clínica de España y The Hypnosis Training Academy de Inglaterra. Ha sido certificado como Instructor de Hipnosis y Programación Neurolingüística, por The American Alliance of Hypnotists y The American Union of NLP.

Posee una formación como Máster Coach e Instructor de PNL por la Escuela Superior de PNL de México y es miembro activo de The American Hypnosis Association, la división 30 de La Asociación Americana de Psicólogos (APA) y de la Asociación Británica de Neurociencias.

Se ha desempeñado como docente universitario en diversas universidades dictando cátedras de Administración de Empresas, Mercadeo, Finanzas, Estadística, Investigación, Sistemas de Información, Psicología e inglés.

Posee estudios académicos de Ingeniería en Telecomunicaciones, licenciatura en Administración Banca y Finanzas y maestrías en Administración de Empresas, Mercadeo Internacional, Sistemas de Información, Docencia Superior, Administración Educativa, Enseñanza del Inglés, Psicología y Doctorado en Administración Empresarial.

Con relación a la PNL, podemos asegurar que esta es parte esencial de su propósito de vida. Por esta razón, entrega todos sus conocimientos de una manera sencilla y pedagógica con el fin que puedas apropiarte del conocimiento, tomes acción masiva y logres desarrollar una práctica ética, humana y comprometida contigo mismo y con los demás.

SOBRE NEUROACADEMIA

NeuroAcademia es una empresa especializada en cursos de Neurociencias aplicadas al mercadeo, negocios, liderazgo, aprendizaje acelerado, programación neurolingüística, hipnosis y coaching.

Puedes seguirnos en las siguientes direcciones:

<http://www.Facebook.com/NeuroAcademia>

<http://www.Twitter.com/NeuroAcademia>

<http://www.NeuroAcademia.com>

También puede enviarnos correo electrónico a la dirección: ayuda@neuroacademia.com.

Table of Contents

[Introducción](#)

[APRENDIZAJE Y CAMBIO PERSONAL](#)

[EL IMPACTO DEL LENGUAJE](#)

[LA RIQUEZA DE LOS SENTIDOS](#)

[APERTURA AL CONOCIMIENTO](#)

[PERCEPCIÓN SUBJETIVA VS REALIDAD OBJETIVA](#)

[LOS FILTROS MENTALES](#)

[EL PODER DE LA RETROALIMENTACIÓN](#)

[EL FRACASO ES UNA OPCIÓN](#)

[EL VALOR DE LA INTENCIÓN](#)

[UNA SOLA PIEZA NO ES LA TOTALIDAD](#)

[LA IMPORTANCIA DE MOVERSE](#)

[LA DICOTOMÍA DE LA MENTE](#)

[EL SISTEMA DE ACTIVACIÓN RETICULAR \(RAS\)](#)

[EL PODER DE LOS VALORES PERSONALES](#)

[ENCUADRE Y REENCUADRE](#)

[DEFINICIÓN DE METAS](#)

[POSICIONES PERCEPTUALES](#)

[LOS METAPROGRAMAS](#)

[ANCLANDO NUEVAS CONDUCTAS](#)

[VOLVIENDO A RECORDAR](#)

[LAS SUBMODALIDADES](#)

[LOS NIVELES LÓGICOS](#)

[LA PROMESA](#)

[PALABRAS FINALES](#)

[PERFIL DEL AUTOR](#)

[SOBRE NEUROACADEMIA](#)