



**Universidad Tecnológica
Buenos Aires**

PROGRAMA CIÓN NEUROLING

ÁMBITOS DE APLICACIÓN DE LA P.N.L.

- Conversaciones efectivas: ámbito laboral y personal: reunión trabajo, entrevista laboral, conversación jefe, conversación familia, etc.
- Optimizar las relaciones personales: a través de la empatía, de escuchar con claridad al otro, detectar su sistema de representación preferente.

Facilitadora: Carolina Bel - Master Practitioner P.N.L. - Coach Organizacional
Junio 2009

- Detectar las estrategias de nuestros éxitos y volver a repetirlos cuando los necesitemos.
- Alcanzar los objetivos y mantenerlos en el tiempo.
- Descubrir y aplicar en forma sistémica las estrategias utilizadas por personas exitosas.
- Formar equipos de alto rendimiento.
- Cambiar creencias.
- Mejorar capacidad de aprendizaje.
- Manejar nuestras emociones en forma efectiva.

¿QUÉ ES LA P.N.L.?

Es una escuela de pensamiento pragmática que provee: Herramientas y habilidades para el desarrollo de estados de excelencia en dos ámbitos especialmente: a) la comunicación y b) el cambio. Asimismo promueve: **Flexibilidad del comportamiento, Pensamiento estratégico; Comprensión de los procesos mentales.**

Significado del término P.N.L.

- **PROGRAMACIÓN:** Es la **codificación de nuestras vivencias**. Un programa consiste en una serie de pasos encaminados a la consecución de resultados concretos. Los resultados que obtenemos y los efectos que creamos en nosotros y los demás son consecuencia de nuestros programas personales. Existe una secuencia de conducta y unos patrones mentales que dan forma a las vivencias. A través del conocimiento de esas pautas es posible codificar la estructura de nuestra experiencia personal y la de las otras personas.
- **LINGÜÍSTICA:** usamos el lenguaje para ordenar nuestros pensamientos y conducta y para comunicarnos con los demás. Lenguaje hace referencia a lo verbal y a lo no verbal.
- **NEURO:** todo comportamiento proviene de nuestros procesos neurológicos de visión, audición, olfato, gusto, tacto y sentimiento. Cuerpo y mente forman parte de un mismo sistema.

Ejercicio I: Conclusiones:

La forma en que pensamos afecta los estados internos, que, a su vez, desencadenan una reacción física, en este caso un aumento de segregación de saliva. - **La mente no distingue entre lo imaginario y lo real.**

Pilares P.N.L

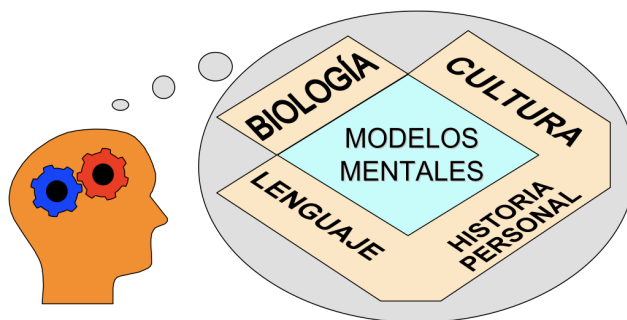
- **OBJETIVO:** Saber lo que quieren - Tener una idea clara de qué meta quieren alcanzar en cada situación.
- **AGUDEZA SENSORIAL:** Estar alerta y mantener los sentidos abiertos de forma que se den cuenta de lo que están obteniendo.

Facilitadora: Carolina Bel - Master Practitioner P.N.L.

- **FLEXIBILIDAD:** Tener la flexibilidad de ir cambiando su forma de actuar hasta que obtengan lo que quieren.

MODELOS MENTALES

Son supuestos profundamente arraigados, generalizaciones, ilustraciones, imágenes o historias que influyen sobre cómo entendemos al mundo y cómo actuamos en él. Peter Senge

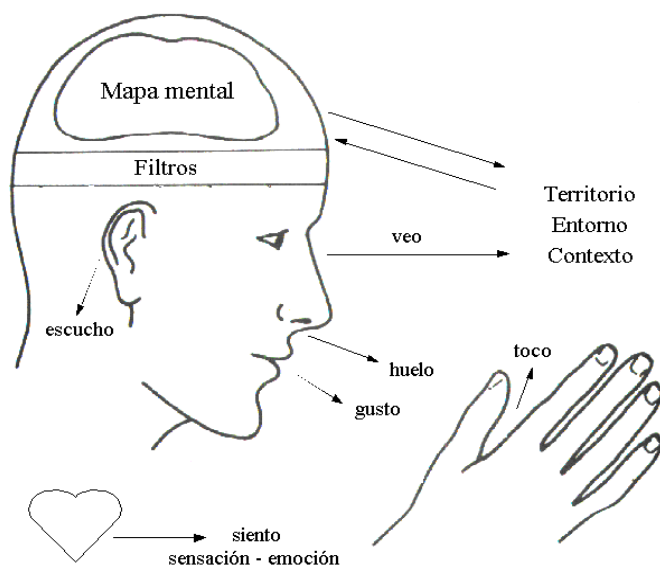


Desafío a la Teoría Objetiva de la Comunicación

- Lo que cada uno escucha está condicionado por sus modelos mentales.
- Entre lo que uno dice y lo que el otro escucha hay una serie de filtros que pueden generar grandes brechas entre el sentido de lo dicho y el sentido de lo escuchado.

Conclusión:

EL MAPA NO ES EL TERRITORIO SINO LA REPRESENTACIÓN DEL MISMO



La P.N.L toma como uno de sus postulados más importantes que el Mapa no es el territorio, considerando territorio todo lo que se encuentra fuera mío y el mapa lo que se encuentra dentro del sujeto.

Percibimos el entorno según diversos filtros, tales como los sistemas representacionales, las creencias, los valores, el lenguaje, etc.

Como conclusión decimos que hay una diferencia entre el mundo y cualquier modelo o representación del mismo.

SISTEMAS REPRESENTACIONALES

- Vivimos en un mundo en el que existen infinidad de estímulos que se dirigen a nuestros sentidos; sin embargo, damos preferencia a uno de ellos, es decir, *usamos preferentemente uno de los sentidos para representar la realidad*.
- La PNL define tres sistemas principales de representación sensorial: el Sistema *Visual*, el Sistema *Auditivo* y el Sistema *Kinestésico*; este último se refiere a las sensaciones táctiles e internas, gustativas, olfativas y a las emociones.

☒ Una vez **conocido** el **Sistema Representacional preferente de la persona con quien vamos a comunicarnos**, estamos en la puerta de **entrada a su modelo del mundo**.

☒ Cuando interactuamos **es importante reflejar el Sistema Representacional que está utilizando la otra persona**.

☒ **Usar las palabras** que corresponden a su sistema preferido nos permitirá construir *un puente para comunicarnos productivamente*.

Sistema Representacional Visual:

Proceso de Pensamiento: Piensan en varias imágenes al mismo tiempo. Hacen varias cosas a la vez.

Ritmo: Hablan rápido. Acciones rápidas

Distancia óptima: alejada. Necesitan Visión panorámica.

Fisiología: Cabeza hacia adelante. Hombros hacia arriba. Se sienta en el borde de la silla. Se señala los ojos. Manos muy móviles. Su voz tiene un volumen alto y una velocidad rápida.

Frases que usan generalmente:

☒ *Mis ideas están un poco difusas.*

☒ *Verlo todo de color rosa.*

☒ *El futuro es negro.*

☒ *El proyecto tiene buena pinta.*

☒ *Las cosas están ahora más claras.*

Facilitadora: Carolina Bel - Master Practitioner P.N.L.

- ☒ *No me gusta el aspecto de este asunto.*
- ☒ *Le espera un futuro brillante.*
- ☒ *Hoy está muy apagada.*
- ☒ *El camino está despejado.*
- ☒ *¡Vaya expresión gráfica!*
- ☒ *Tenía muy buen color.*
- ☒ *Bien definido*
- ☒ *Cara a Cara*
- ☒ *Tener perspectiva*

Sistema Representacional Auditivo

Proceso de pensamiento: Secuencial. Hacen una cosa por vez.

Ritmo: Intermedio.

Distancia óptima: Intermedia.

Fisiología: Cabeza hacia atrás o inclinada. Hombros en posición intermedia. Se señala la zona de las orejas. Se toca la boca y la barbilla. Se sienta con el cuerpo derecho o hacia atrás. Su voz tiene un volumen y una velocidad media.

Frases que usan generalmente:

- ☒ Me digo que tengo que cuidarme.
- ☒ Me alegro de oír eso.
- ☒ Decime cómo es./ Diga a que viene
- ☒ Me rechinan los dientes.
- ☒ Deja que te lo explique.
- ☒ Aplaudo tus esfuerzos
- ☒ Ladra mucho pero no muerde.
- ☒ Escucha lo que estás diciendo.
- ☒ Estamos en la misma onda.
- ☒ Lo dije bien alto
- ☒ Me alegra que digas eso.
- ☒ Mucho ruido y pocas nueces.
- ☒ Oídos sordos

Sistema Representacional Kinestésico

Proceso de pensamiento: Piensan a través de lo que sienten. Se involucra en lo que hace. Gran capacidad de concentración.

Ritmo: Lento y pausado.

Distancia óptima: cercana. Busca contacto corporal.

Fisiología: Cabeza y hombros hacia abajo. Pies bien apoyados. Cuerpo relajado. Gesticula hacia si mismo. La voz tiene un volumen bajo, velocidad lenta “con sentimiento”.

Frases que usan generalmente:

- ☒ El dulce sabor del éxito.
- ☒ Un cordial saludo.
- ☒ Caer en la cuenta.
- ☒ La tenaza del miedo.
- ☒ Sus palabras me llegaron al corazón.
- ☒ Fue un golpe para mi orgullo.
- ☒ Saborear el momento.
- ☒ Me cayó la ficha
- ☒ Una persona muy cálida
- ☒ Camisa de once varas
- ☒ Discusión acalorada
- ☒ Poner las cartas sobre la mesa
- ☒ Quitarse un peso de encima
- ☒ Romper el hielo

RAPPORT

¿Qué es? Es el fenómeno por el cual las personas intercambian y/o comparten determinados comportamientos. Suele suceder de modo natural y espontáneo en las personas que han convivido durante mucho tiempo. - Anthony Robbins- “Poder sin límites”

¿Qué sucede cuando no hay Rapport?

- Se **afecta** la respuesta de la **interacción**, y ésta puede ser la **diferencia entre** ponerse **cooperativo o resistente**.
- En una **relación cooperativa** encontramos un clima de confianza entre los interlocutores, confianza que no **implica** sin embargo una **connotación** afectiva sino **efectiva**.

¿Cómo logramos Rapport?

Percibimos a nuestro interlocutor Calibrando las señales no verbales, palabras, tono y ritmo de la voz que expresa en el momento de la interacción. Espejeando alguno de esos elementos

logramos acompasar al otro. Así estableceremos una relación en la que habrá un sentimiento de unidad, un vínculo en el que habrá igualdad, armonía y conformidad.

Los pasos para realizar un buen rapport son:

- **Calibrar:** Proceso por el cual **percibimos las señales no verbales de la fisiología** de las personas. (postura corporal, gestos y pequeños movimientos, posición de la cabeza, etc.)
- El **Acompasar** crea una relación de confianza y credibilidad mediante la igualación del lenguaje corporal. Cuando nuestro comportamiento acuerda con el de nuestro interlocutor, por una parte **él nos comprende mejor**, y por otra, **nosotros comprendemos mejor lo que quiere comunicarnos**.

Para lograr un acompasamiento eficaz:

- Desde el lenguaje no verbal: Reflejar la postura corporal, movimientos, ritmo, tono y volumen de la voz.
- Lenguaje: “Lo entiendo/ lo comprendo”; “Entiendo cómo se siente, como lo ve”

Establecemos Rapport para liderar una determinada situación, el modelo que la PNL propone para Liderar está basado en establecer y mantener un sólido Rapport.

- **Cuando Lideramos producimos cambios en el comportamiento de la otra persona, creando acciones que darán como resultado un objetivo determinado. Por lo tanto lideramos para obtener un estado deseado y testear el rapport.**