

REPORTE GRATIS GRACIAS A:

www.programacionneurolinguisticapdf.com



Introducción a la Programación Neuro-Lingüística PNL

El software del cerebro: Como reprogramarlo

Antes de que te incorpores a este programa Introductorio, debes saber que hoy son millones las personas en todo el planeta que están utilizando en forma práctica los descubrimientos que el Dr. Richard Bandler y John Grinder realizaron en la Universidad de California Santa Cruz, durante los años 70 y que ellos llamaron Programación Neurolingüística. Y estas personas están beneficiándose en todas las áreas de la vida: comunicación, ventas, deportes, aprendizaje, romance, etc. Así mismo lo puedes hacer tú. ¡Ahora!.

CURSO PRÁCTICO DE PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

¿Por qué dominar la PNL es la manera más rápida y práctica de obtener resultados consistentes en la obtención de sus metas y aumentar radicalmente sus resultados personales?

“Una de las cosas que la PNL representa es una manera de enfocar el aprendizaje humano. Aunque muchos psicólogos y trabajadores sociales usan la PNL para hacer lo que ellos llaman “terapia”, creo que es más apropiado describir la PNL como un proceso educativo. Básicamente, desarrollamos maneras de enseñarle a la gente a usar su propia cabeza.” -Richard Bandler, en su libro: “Use su cabeza para variar”.

Lo que vas a conocer aquí ha cambiado las vidas de miles de personas y posiblemente cambiará la tuya, tal vez para siempre. Se trata de la herramienta de cambio personal más avanzada y práctica que existe. La mayor ventaja que tiene, es que cualquiera que sepa leer, la puede interpretar y, en consecuencia, usar para obtener resultados predecibles.

Estas técnicas han funcionado con numerosas personas y funcionarán contigo sin lugar a dudas. Las personas que han aplicado estas técnicas han obtenido los resultados que buscaban. Desde luego, como comprenderás a lo largo del curso, la técnica no es el verdadero ingrediente del éxito. El verdadero ingrediente del éxito eres... espero que lo descubras personalmente.

A lo mejor lo consideras una debilidad, pero al yo no haber nacido en una cuna de alcurnia, desde cierta temprana edad me he sentido ciertamente preocupado por encontrar el camino de la abundancia. Vamos, eso que llaman éxito y que poca gente alcanza a describir.

Un día encontré un libro que explicaba que el secreto del éxito era la INFORMACIÓN. ¡Ya está!, exclamé. “El secreto del éxito está en tener información que otros no tienen. Es por eso que algunos triunfan y otros no: porque saben cosas que solamente ellos saben.”

Todo estaba muy bien hasta que encontré otro libro que rezaba que el secreto estaba en una buena administración del tiempo. No importa cuánto sepas, si no utilizas tu tiempo adecuadamente, no sabrás cómo ni cuándo utilizar ese conocimiento exclusivo. Perfecto: ahora sí ya tengo la clave.

Y con cada nuevo libro, iba encontrando un nuevo dios. Y cada nuevo libro eliminaba todo el trabajo que hasta ese momento había estado realizando. Y yo, seguía sin tener lo que yo esperaba como éxito.

Pero... ya sabes, pide y se te dará. Un amigo me comentó un día el auténtico, el verdadero secreto, la respuesta absoluta a mis peticiones (quizá quieran tomar nota en otro documento para no olvidarlo jamás): el secreto del éxito son las relaciones que uno va construyendo en la vida. ¡Claro! Eso es todo. Esa es la respuesta que buscaba con tanto ahínco.

E inmediatamente que lo escribí, lo taché violentamente. Vamos, ¿te atreviste a escribirlo o ni siquiera considerarlo? Si esto fuera cierto, solamente se requeriría de conocer al presidente de la república para tener un buen trabajo (a veces esa es la impresión que da, pero no te dejes engañar). En todo caso, una relación de este tipo, no resulta permanentemente beneficiosa. Ejemplos hay muchos.

¿Cuál de todos los libros tenía la respuesta? Todos, por supuesto. Pero representan tantas cosas en las que enfocarse al mismo tiempo, que resulta imposible dominarlas todas. La lista sigue y sigue: disciplina, trabajo arduo, la cruz sagrada de Caravaca (no es broma, se vende en ciertas publicaciones), etc.

Ahora bien, veamos lo que nos interesa, los estudios muestran que sí existen ciertas características comunes en las personas exitosas que son algo más simples de reproducir. A estas características se les denomina Poder Personal. Las personas que tienen un éxito consistente, poseen grandes cantidades de Poder Personal. ¿Qué es el Poder Personal? Te lo explicaré a continuación.

Lección 1 - Curso Introducción a la PNL

Poder Personal es la habilidad de actuar y consiste en tres habilidades diferentes:

1. **Capacidad de generar pasión.** No me refiero a encontrar aquello que te apasiona; para eso está el fútbol. Me refiero en aprender a apasionarte por aquellas cosas que la vida, a su manera sutil de hacer las cosas, te solicita. Esta pasión genera una energía prácticamente inagotable. En las empresas, las que son capaces de construir una VISIÓN compartida y convincente, triunfarán por encima de los que nada más están preocupados por sacar el día.

2. **Una metodología o estrategia probada.** La mejor metodología que yo he escuchado o visto es la PNL. Creada por Richard Bandler y John Grinder a principios de los 70, ha representado la ciencia de cambio personal más efectiva jamás creada. Sus aplicaciones hoy en día no tienen límite en ningún campo del comportamiento humano. ¿Qué significa PNL? o, ¿de dónde vienen las siglas? Muy sencillo. Veámoslo a continuación:

Neuro - Sistema nervioso a través del cual la experiencia es recibida y procesada a través de los cinco sentidos.

Lingüística - Sistemas de comunicación verbal (lenguaje) y no verbal a través de las cuales nuestras representaciones neuronales son codificadas, ordenadas y dotadas de significado.

Programación - La habilidad de organizar nuestra comunicación y sistemas neurológicos para alcanzar resultados específicos y metas deseadas.

Es decir: es la habilidad de programar nuestro comportamiento en base al lenguaje y las representaciones internas que nos creamos con nuestros cinco sentidos (sistema Neurológico).

En palabras más sencillas: nuestro comportamiento es una consecuencia de cómo interpretamos la realidad y esta última, es una consecuencia de varios factores entre los que se cuentan las creencias, los valores y el contenido que le dan los 5 sentidos.

Simplemente, somos unas víctimas de un cierto manejo arbitrario de nuestros cinco sentidos, que, sin un consentimiento consciente de nuestra parte, provocan en nosotros comportamientos indeseados. El resultado es que no utilizamos nuestros propios cerebros a voluntad y a plenitud.

3. Interpretación de la realidad

Tu mente es como una máquina carente de un interruptor que la pueda desconectar. Si tú no le das una tarea, gira y gira, hasta que se aburre. Si nos metemos en un tanque de privación sensorial, aquellos en los que estamos privados de cualquier percepción sensorial, la mente terminará reproduciendo una experiencia interior. Si tu cerebro está sentado sin ninguna ocupación, pronto encontrará algo que hacer, sin importarle qué es ese algo. Puede que a ti te importe qué es ese algo, pero a tu cerebro no le importará.

Toda esa experiencia interna que estás viviendo, nos muestra que existen muchísimos comportamientos, difícilmente explicables por el que los comete. ¿Por qué ama o deja de amar? ¿Por qué se deprime o se siente feliz? Podrás darme una respuesta

particular a cada pregunta, sin embargo no podrás explicar, por qué la misma experiencia depresiva para alguien no lo es para otra persona. Y lo mismo podemos decir de la felicidad y de cualquier sentimiento que se te ocurra. Luego entonces, nosotros vivimos el mundo de manera subjetiva, interpretando subjetivamente e individualmente, hechos idénticos de la realidad.

Si quieres cambiar el mundo, cambia tu interpretación de la realidad. Modifica el cómo usas tu sistema neurológico y cambiarás el mundo que vives. Esto nos lleva a la definición más precisa de la PNL que conozco:

“PNL es la ciencia que estudia el cómo los seres humanos interpretan subjetivamente la realidad y cómo a partir de modificar estas interpretaciones subjetivas, se puede modificar el comportamiento.”

Sé que lo puedes volver a leer, pero no me conformo con eso y te lo voy a repetir:

PNL es la ciencia que estudia el cómo los seres humanos interpretan subjetivamente la realidad y cómo a partir de modificar estas interpretaciones subjetivas, se puede modificar el comportamiento.

En las siguientes lecciones, estudiaremos el uso de las submodalidades para modificar estas interpretaciones y manejar nuestro propio cerebro. También aprenderemos a utilizar los **Puntos de Vista** como una herramienta para modificar nuestras perspectivas.

Aprenderemos la importancia del lenguaje como otro mecanismo de cambio personal y revisaremos todas las posibles aplicaciones de la PNL a las empresas con herramientas específicas de uso.

En pocas palabras, aprenderemos a manejar el autobús en el que viajamos, en lugar de conformarnos con ir sentados en la parte posterior del mismo, observando cómo otros lo manejan.

Lección 2 - Curso Introducción a la PNL

Cómo manejar nuestro cerebro para controlar nuestro destino.

En la primera lección descubrimos el concepto que se encuentra detrás de la PNL (interpretación subjetiva de la realidad). Ahora, nos internaremos en la aplicación

más representativa de la PNL: el descubrimiento de las modalidades y de las Submodalidades (o cómo utilizar nuestro cerebro).

Me gustaría que probáramos algunos experimentos simples, y enseñarles un poquito acerca de cómo manejar su cerebro. Necesitaremos esta experiencia para comprender el resto del curso.

...hagamos estos breves experimentos

Selecciona una experiencia pasada muy agradable, cualquiera, aunque no hayas pensado en ella por mucho tiempo. En tu imagen mental, aumenta radicalmente el brillo de la imagen. ¿Sientes lo mismo ahora que modificaste el brillo? Si eres como la mayoría (siempre hay excepciones), el aumento del brillo aumenta la sensación experimentada en la vivencia.

Si por el contrario, apagamos la luz, es muy factible que disminuyamos la sensación experimentada. En términos generales, al aumentar el brillo, aumenta la sensación experimentada y disminuir el brillo logra el efecto contrario.

¿A cuántos de nosotros se nos había ocurrido antes, modificar el brillo de una experiencia interna, a fin de sentirnos diferentes? La mayoría de las personas, deja que su cerebro le muestre las imágenes que este quiere, al azar, y en respuesta a esta imagen, nosotros nos sentimos bien o mal.

Este mecanismo lo puedes aplicar a, por ejemplo, un recuerdo desagradable, oscureciéndolo hasta que ya no sientes nada de lo desagradable. Lamento arreglar vidas de forma tan simple; a veces, me gustaría saber física nuclear para dar sugerencias en base a mis conocimientos de física, pero la verdad es que las cosas resultan generalmente más sencillas de lo que nosotros creemos.

El punto es que la manera en que los cinco sentidos participan de la recreación de nuestra experiencia en el interior de nuestro cerebro, determina el cómo nos vamos a sentir. Esto es sencillo de comprobar con la experiencia diaria. Veamos más ejemplos.

Una persona vive una experiencia difícil de integrar, digamos un divorcio. En el momento, la situación parece estar fuera de control y cada vez que se toca el tema en una conversación casual, la persona en cuestión parece volver a vivir en toda su intensidad, los sentimientos destructivos que la experiencia le dejó. Pero 8 años después, o cinco o tres, no importa el número de años, esta persona ya puede pensar en el suceso del divorcio con mucha calma y demostrando que la prueba ya está superada.

La pregunta que cualquiera se hace, y si tú te la estás haciendo te felicito, es, ¿qué fue lo que cambió - en cualquiera que sea la cantidad de años - que tardó en superarlo? Si le preguntas a este individuo, es posible que te responda algo así como “El divorcio representó para mí una pesada losa, pero conseguí dejar de cargarla en mi conciencia y ya no siento más el peso de un fracaso”.

Las palabras te están dando la clave de la transformación interior. Pero, ¿POR QUÉ ESPERAR OCHO AÑOS? ¿Por qué no dejar de cargarlo (mentalmente) AHORA? Este es todo el secreto. Modifica tus representaciones internas ahora; no hace falta que esperes 100 años. Alguien siempre me hizo una pregunta: ¿Por qué esperar? Cuando aprendí a manejar mi cerebro, entendí la respuesta.

Manejar tu cerebro, implica manejar tus sentimientos y comportamientos.

Entendamos un poco más del funcionamiento del cerebro.

Los seres humanos, más allá de la personalidad y el carácter, compartimos el mismo sistema neurológico: los cinco sentidos. Estos 5 Sistemas de Representación Sensorial, en general y por razones prácticas, se agrupan en tres: El Sistema de Representación Sensorial Visual, El Sistema de Representación Sensorial Auditivo y el Sistema de Representación Sensorial Kinestésico, que son los tres sentidos faltantes, olfato, tacto y gusto, agrupados en un solo sistema.

Cada SRS (Sistema de Representación Sensorial), es también conocido como Modalidades, o Modalidad Visual, por ejemplo. Ahora bien, cada modalidad está dividida a su vez en Sub Modalidades, que representan, las diferentes características de una Modalidad.

Si por ejemplo, nos enfocamos en la Modalidad Visual, diríamos que las Sub Modalidades son:

- ✓ Brillo.
- ✓ Luminosidad.
- ✓ Enfoque.
- ✓ Color.
- ✓ Blanco y negro.
- ✓ Distancia.
- ✓ Etc.

La Modalidad Auditiva estaría compuesta por las Sub Modalidades:

- ✚ Tono.
- ✚ Volumen.
- ✚ Velocidad.

✚ Distancia.

✚ Etc.

La idea fundamental de la PNL, es que si modificas una sola submodalidad, podría cambiar totalmente el significado de la experiencia, convirtiendo algo desagradable en una experiencia simplemente inocua. O algo agradable en una experiencia extática. Con lo cual, tenemos un mejor manejo de nuestro cerebro.

La PNL trabaja en dos sentidos:

1. Encontrar aquellas Modalidades y Submodalidades, que más alteran el significado de la experiencia de cada individuo.
2. Encontrar mecanismos para que, una vez identificado el cómo nos queremos sentir con relación a un evento dado de nuestra vida, hagamos los cambios en la representación interna y LOS MANTENGAMOS PERMANENTES. A estos mecanismos, se les conoce como las técnicas de aplicación de la PNL.

Si cambias el cómo representas la realidad, cambiarás el significado de la misma. Si cambias su significado, cambiarás los sentimientos que experimentas con relación a lo que te sucede. Si cambias los sentimientos, cambiarás tus decisiones. Si cambias tus decisiones, cambiarás tu comportamiento. Y si cambias tu comportamiento, cambiarás tus resultados, tus logros y tu destino.

En la siguiente lección exploraremos algunos descubrimientos extraordinarios acerca de la comunicación, tanto interna con nosotros mismos, como externa con los demás. Hasta entonces, recuerden vivir con pasión, al saber que los únicos límites que vivan de aquí en adelante, serán los que ustedes no quieran remover.

Lección 3. Curso Introducción a la PNL

La estructura de la magia.

¿Cómo sabes que sabes comunicarte? En esta lección, vamos a tratar de hacer sencillo algo complejo. Empecemos recordando algo de las lecciones pasadas: las representaciones internas de la realidad.

En PNL, a la representación interna de la realidad, siempre subjetiva, se le denomina también mapa. El nombre de mapa es una metáfora que indica que, de la realidad, seleccionamos ciertos elementos y eliminamos ciertos otros, de la misma forma que un mapa de calles, no contiene información demográfica, por ejemplo, o la altura de

los edificios, etc. Siendo la realidad de infinitos detalles, ningún mapa, por supuesto, puede representar fielmente la realidad. Esa es la razón por la que se afirma que el ser humano no conoce la realidad: la recrea.

Los elementos que subjetivamente integran nuestro mapa de la realidad, son percibidos a nivel neurológico por nuestros cinco sentidos, o canales de entrada. La abundancia o ausencia de algún sentido en nuestro mapa de la realidad, es lo que se conoce como el Sistema de Representación Sensorial dominante. ¡Ah! Ese es otro gran descubrimiento de la PNL. Resulta que cada persona parece tener un sistema de Representación Sensorial dominando su experiencia Interna.

¿Qué significa esto? Muy sencillo: resulta que dejamos pasar o captamos más elementos de ese Sistema que de los otros tres. Por ello, nuestra representación de la realidad, al ser expresada, va a tener más de los elementos dominantes que de ningún otro. Pero, ¡un momento! Si yo tengo, por ejemplo, más elementos, digamos, visuales y elimino más los elementos auditivos y kinestésicos; y otra persona a su vez, percibe por selección más elementos auditivos que de ningún otro, entonces cuando yo le comunique mi experiencia de la realidad con elementos visuales que son los que la otra persona elimina...

¡Claro! Ya lo captaste. No vamos a poder comunicarnos. Usemos un ejemplo más específico en el que señalaré de rojo todos los elementos visuales, de verde todos los auditivos y de azul, los kinestésicos. Pensemos en la siguiente situación. Un marido llega a su casa de trabajar (todavía hoy en día es lo más frecuente, pero está cambiando) y saluda a su esposa:

- Hola mi amor. (Su tono de voz es monótono y su velocidad es lenta al hablar, mientras rodea con sus brazos a su esposa).

- ¡Ay! Hola, no te había visto entrar. Pero no te me acerques, que no me veo bien. He estado toda la mañana en la cocina y el único paisaje que he visto es el de la ventana y el refrigerador. (Con una voz acelerada, un tono de voz elevado y sin voltear a ver al marido).

- Es que, cariño, se siente un muy bien llegar al calor del hogar.

- Tú que estás afuera todo el día, pero yo ya no veo la hora en que se acabe mi trabajo de la casa y los niños. Anda, ve a verlos y a decirles que hagan la tarea si quieren tener un futuro brillante como el de su papá.

- Enseguida, mi amor, pero primero quiero relajarme y ponerme cómodo.

**HAZ CLICK AQUÍ PARA CONVERTIRTE EN
“FACILITADOR DE PROCESOS DE CAMBIO CON PNL”**

O este otro ejemplo. Sigamos con el ejemplo del marido que llega a la casa luego de su trabajo.

- Pero si sabes que tenemos una cena, ¿por qué no te veo todavía arreglada? (Tono de voz elevado y rápido mientras agita las manos y señala con una de ellas la vestimenta de su esposa)

- Primero se dice algo bonito y luego me regañas. ¿Eso es todo lo que se te ocurre decir después de no haber hablado conmigo en todo el día? (Tono de voz más melódico, pausado y mostrando la sensibilidad al hacer énfasis en palabras como “todo el día”)

- No te estoy regañando, mujer. Lo que pasa es que siempre llegamos tarde y esta vez quiero que nos vean llegar a tiempo.

- Eres muy exigente conmigo. Ya no me dices, como antes, que me quieres. Un matrimonio armonioso también tiene esos momentos en los que nos decimos cosas románticas.

- Ya sabes que yo soy así. Aunque no te lo diga, te lo muestro de mil maneras. Mira la casa en la que vivimos, las joyas, la ropa, el coche. Además, ¡claro que sí te quiero! Caramba. (Con un tono de voz de regaño, de nuevo, y elevado, que no es exactamente el que la esposa quería escuchar)

Desde luego, estas situaciones son totalmente fantasiosas y es dudoso que se reproduzcan en la realidad, pero solo las usé como un mecanismo didáctico para demostrar como los tres sistemas de representación sensorial se ven reflejados en nuestro lenguaje, nuestra voz y nuestras posturas corporales.

El asunto de la comunicación se pone todavía más bello cuando utilizamos un concepto conocido como el Metamodelo, en el que aprendemos a saber exactamente lo que la gente quiere decir y aprendemos a decir exactamente las cosas de manera que nos aseguramos que nos entiendan. En pocas palabras, nos comunicamos a nivel profundo con los demás seres humanos. Pero este es un tema que debes aprender en un curso avanzado de PNL.

Lección 4. Curso Introducción a la PNL

Cómo hacer que los cambios en nuestros programas cerebrales sean permanentes y no efímeros.

Si he sido capaz de comunicarte las ideas claramente hasta aquí, entonces debes de haber entendido que todo este rollo de la PNL no es más que una manera de controlar nuestros cerebros.

Desde luego, una manera muy sofisticada y efectiva. Y al controlar nuestros cerebros, somos capaces de establecer un rumbo para nuestras vidas y tomar el control de tal manera que hacemos predecible el alcanzar ese destino deseado.

A lo mejor, te resulta fácil relativamente hacer un cambio de submodalidades, pero el gran reto es que ese cambio permanezca en nuestros programas internos. Para ello, la PNL, ha desarrollado varias técnicas, que revisaremos en este capítulo. Eduquemos el cerebro a pensar adecuadamente.

TÉCNICA DEL CHASQUIDO. Esta pauta de submodalidad puede emplearse casi para todo. Es un patrón muy creativo que programa al cerebro para que vaya en una nueva dirección. Se trata de una especie de "¿Ves esto? Haz esto otro". Imaginemos una costumbre o un hábito que deseáramos eliminar, por la razón que quieras, por ejemplo, morderse las uñas.

Morderse las uñas, como cualquier otro hábito inadecuado, no es más que un patrón de conducta adquirido y aprendido. Este hábito, tiene una representación interna que se desprende del programa neurológico. Esta imagen es la forma en que nos vemos a nosotros mismos cuando realizamos este hábito. Ahora pensemos en cómo nos veríamos internamente si ya no tuviéramos más este hábito que queremos eliminar.

En este momento tenemos dos imágenes mentales: una con el hábito y otra sin él.

El patrón del chasquido consiste en tomar la imagen de la conducta a eliminar y colocarla en una mano. Luego colocamos la imagen del YO deseado y la colocamos en la otra. Primero, tomamos la mano de la imagen de la conducta a eliminar y la hacemos más grande y brillante. Con la otra imagen en la otra mano desde la esquina izquierda inferior de la imagen anterior, pequeña y oscura, la llevamos hasta el lugar que ocupa la otra imagen, la no deseada, de manera que en ese viaje la imagen deseada, se hace más brillante y más grande hasta que cubra la vieja imagen, e inclusive, la rompa en mil pedazos. Este patrón, se debe de repetir varias veces, digamos unas 8 o 10.

Siempre que un Programador Neurolingüístico realiza una pauta de cualquier naturaleza, la somete a prueba. Ahora que realizaste la transposición de imágenes, prueba recordar la imagen antigua del hábito indeseado. Si hiciste bien el trabajo, cada vez que intentes recordar la imagen antigua, inmediatamente se reproducirá la nueva. Maravilloso, ¿no? Ahí te va otra.

ANCLAJES. El anclaje es una asociación muy poderosa entre un estímulo único y un estado emocional. Es un gran sustituto de los cambios de submodalidad en submodalidad de las representaciones internas. ¿Por qué? Pues porque es rapidísimo y muy efectivo.

Consiste en colocarse en un estado emocional muy intenso y hacerlo coincidir con un estímulo determinado, como por ejemplo, un aplauso. Es importante que el estímulo se repita muchas veces, hasta que está totalmente asociado con el estado emocional. El truco es que, en el futuro, cuando se desee reproducir de nuevo ese estado emocional, lo único que tenemos que hacer es reproducir el estímulo y ¡voilà!

Es exactamente lo mismo que nos ocurre cuando al escuchar una canción que compartíamos con alguien muy especial o volver a oler un perfume que ese alguien especial usaba, recuperamos el sentimiento de aquel momento del pasado. También, como consecuencia de estos estímulos, recuperamos imágenes, sonidos, etc.

¿Pensaste que era tan fácil sentirse bien casi todo el tiempo? Veamos otra técnica o pauta.

TÉCNICA DEL BORRADO. ¿Te ha sucedido que en alguna ocasión, experimentaste una situación muy intensa, que horas después de la misma, no te la puedes quitar de la cabeza y estás todo el rato pensando en ella? Y esto sucede sin importar el hecho de que a lo mejor tienes que tomar decisiones muy importantes AHORA, ya que de todas formas, cuanto más tratas de no pensar en ello, más presente está.

Parece que no importa cuánto nos digamos a nosotros mismos que la situación ya no va a cambiar, seguimos cambiándola en nuestra mente. Pero también para estos casos la PNL tiene un remedio espectacular.

Esta técnica consiste en cambiar la representación interna algunas cosas y después reproducirla en nuestra pantalla mental hacia adelante y hacia atrás, pero a toda velocidad. Como si fuéramos una máquina reproductora de videos y le diésemos al botón de acelerar o rebobinar, pero viendo la imagen en la pantalla del televisor.

Los cambios en la experiencia pueden ser tan simples como modificar el tono de voz de las personas que están en nuestra representación interna; si tuvimos un altercado con alguien cercano, podemos pintarle la cara de amarillo y después ponerle a su voz

tono de Mickey Mouse y escucharlo cómo nos dice lo que nos enfureció pero con el nuevo tono de voz. La mayoría de las personas con las que realizo esta pauta en mis seminarios en vivo, son capaces de superar cualquier situación en menos de 10 minutos.

Existen muchas otras técnicas de integración de cambios, pero las más importantes son las que tú inventes. Y cuando la PNL es parte de tu actitud y de tu cultura, de tu educado cerebro surgirán casi como por arte de magia, nuevas técnicas, más poderosas y efectivas que ninguna otra que se haya inventado anteriormente. Y en ese momento, te habrás convertido en un Programador Neurolingüístico.

Lección 5. Curso Introducción a la PNL

Cómo aplicar la PNL a las empresas.

Es muy sencillo. Yo tenía 9 años haciendo consultoría empresarial cuando estudié Programación Neurolingüística por primera vez. Como casi todo lo que aprendía en esa época, quería aplicarlo inmediatamente a un trabajo que me apasionaba y me apasiona hasta la fecha: la consultoría.

Empecé a pensar, casi inmediatamente, en cómo una ciencia de cambio tan efectiva y pragmática, pudiera ser fuente de inspiración para los consultores. Resulté ser la burla de mis compañeros, quienes no pudieron en ese momento entender que nuestros esfuerzos de cambio en las empresas necesitaban de estrategias nuevas y más poderosas. Con frecuencia, en cuanto nos íbamos de la organización que nos había contratado, los nuevos sistemas implantados, se caían cual muro de Berlín.

Ya en 1996, cuando mandé hacer la primera impresión profesional del perfil de mi empresa de consultoría, se mencionaba la PNL como una ventaja competitiva, en relación a otras empresas de consultoría. Aprendí que una ventaja competitiva que no es entendida por el cliente, no es una ventaja competitiva en lo absoluto. La mayoría de mis prospectos de la época, no habían escuchado esas palabrejas ni en los programas de radio o televisión más salvajes y futuristas.

¿Cómo una ciencia de cambio personal puede tener aplicaciones empresariales? Es muy simple. Finalmente, las empresas son conjuntos de personas, que como organización, tienen un comportamiento colectivo que influye en la vida de los individuos. Es frecuente escuchar frases como la personalidad de la empresa, una

empresa con buena actitud, sin complejos, la empresa X mantiene una buena comunicación con los clientes, etc.

Es decir, se puede hablar de una psique colectiva, de un comportamiento colectivo y de patologías colectivas, por ejemplo. Veamos entonces algunas aplicaciones de la PNL a la eficacia y eficiencia empresarial.

Comunicación.

Es, desde luego, una de las aplicaciones más obvias. Mi experiencia me indica que la mayoría de los problemas de una organización, tienen su origen en una deficiencia en la comunicación interna.

Son especialmente importantes las aplicaciones de la PNL en cuanto al Metamodelo, los Sistemas de Representación Sensorial y la congruencia de los Canales de Salida.

El Metamodelo es un estudio bastante detallado de cómo los seres humanos, eliminamos, distorsionamos o generalizamos nuestras ideas internas acerca de lo que experimentamos, de tal manera que cuando expresamos nuestras ideas, en forma de órdenes, opiniones, sugerencias, estamos realmente expresando una idea bastante alejada de lo que realmente tenemos por dentro. Es decir, no comunicamos exactamente lo que queremos comunicar.

El problema es que asumimos que los demás van a rellenar los huecos de nuestra comunicación, con exactamente las piezas faltantes, lo cual no siempre sucede. O asumimos que nuestra experiencia de la realidad en términos de juicios y asociaciones, es también compartida por el resto de los seres humanos. Pues bien, el Metamodelo representa una herramienta para eliminar todas las deficiencias del mensaje que recibimos o que enviamos, de manera tal, que tenemos una comunicación más precisa, evitando malos entendidos.

Todo alto ejecutivo o empresario que se precie de querer obtener resultados sonoros, debe de dominar el Metamodelo y los modelos de agilidad Verbal, desarrollados por Robert Dilts. A través del dominio de este conocimiento, logrará desarrollar una comunicación extremadamente precisa y eficaz con las personas que colaboran en perseguir la misma meta empresarial.

Los Sistemas de Representación Sensorial han sido ya explicados en una lección anterior, por lo que hablaremos de congruencia en la comunicación. Congruencia se da cuando los tres canales de salida mandan el mismo mensaje. ¿Cuáles son los tres canales de salida? Creí que ya había explicado esto antes.

Todo lo que expresamos lo hacemos a través de 3 vías: las palabras, las cualidades de la voz y nuestra fisiología. Es decir, las palabras que usamos, el tono de voz con el

que las decimos y los gestos y posturas corporales que mostramos cuando nos comunicamos.

¿Te puedes imaginar una situación en la que dijiste que sí cuando en el fondo estabas pensando que no? ¿Es factible que, a pesar de tus palabras, la otra persona haya percibido la duda o verdadera intención interna? ¿Cómo sabemos cuándo alguien nos está mintiendo, sin que se nos diga directamente? ¿Han escuchado alguna vez a alguien que llorando y ante una pregunta tal como qué te ocurre, haya contestado NADA?

Bueno, a eso se le llama incongruencia en la comunicación y es uno de los causantes más importantes de las malas interpretaciones. La incongruencia en la comunicación de los padres a los hijos, particularmente de la madre, está relacionada con la esquizofrenia directamente (Teoría del doble vínculo, Gregory Bateson, 1977).

Cuando damos un mensaje y no lo damos congruentemente, creamos una enorme confusión acerca del significado del mensaje, la prioridad de realizar la instrucción, las consecuencias de no hacerlo, el sentido del mismo, la honestidad del mismo, etc. Todo ello contribuye a un bajo desempeño y a una mala utilización del tiempo. Utilizamos más tiempo del necesario tratando de definir todas estas preguntas.

Por si te interesa, no todos los canales de salida, tienen el mismo peso en la comunicación final. La cosa funciona más o menos así: Así que cuide más como lo muestra que las palabras que utiliza.

Liderazgo y Cambio.

¿Has oído hablar de la Inteligencia Emocional? Según los estudios recientes y cada vez más aplastantes, es la habilidad responsable de más del 70% del éxito de un individuo en el área laboral. Bien, pues la PNL, provee todo un arsenal de técnicas para el desarrollo de la Inteligencia Emocional.

Después de trabajar con más 500 empresas, les puedo comentar que el anhelo más grande de todas estas organizaciones es el cambio. Necesitan cambiar y seguir adaptándose a condiciones de mercado más cambiantes todavía. Ahora, el cambio personal es simple, pero no sencillo, pero el cambio organizacional es exponencialmente más complicado y directamente proporcional al número de empleados de la organización. Es decir, a más empleados, más complicado el cambio.

La PNL, ha establecido toda una serie de criterios de buena formación de objetivos, lo que permite en una gran medida, el cumplimiento de los mismos. ¿Quieres decir que definir el objetivo correctamente es parte fundamental de cumplirlo? Sí, eso quiero decir. Pruébalo y verás la diferencia.

Ventas e influencia.

Esta es la aplicación, probablemente, más explotada comercialmente de la PNL. En este sentido, se ha manejado la PNL, como una ciencia hipnótica capaz de doblar la voluntad de los clientes más resistentes y hacerles comprar hielo a los esquimales. No creo que exista nada parecido con semejantes propiedades en el mundo, aunque sigo investigando. Sin embargo, la PNL puede ampliar enormemente las posibilidades de obtener el tan ansiado sí de los clientes, al presentarles la propuesta de una forma en que es procesada favorablemente por su sistema neurológico.

El conocer de los clientes sus mapas mentales, sus claves de acceso oculares, su Sistema de Representación Sensorial Dominante, sus valores, el cómo inducir estados emocionales favorables a la compra, los anclajes, etc. dotará al ejecutivo moderno de ventas de elementos importantísimos para una ventaja competitiva absoluta y clara.

El siguiente es un resumen de las posibles aplicaciones de la PNL las empresas:

- Ventas.
- Inducción de estados emocionales.
- Uso de valores.
- Anclajes.
- Movimientos oculares.
- Auto motivación.
- Fijación de objetivos.
- Comunicación.
- Liderazgo.
- Creación de visiones.
- Influencia.
- Inteligencia Emocional.
- Comunicación.
- Desarrollo de otros.
- Dominio del cambio organizacional.
- Pasos maestros del cambio.
- Motivación.
- Y otros beneficios secundarios.

Por último, recordarles que la PNL es mucho más que una buena técnica o una serie de herramientas para el cambio. Y que, desde luego, tiene mucho más que aprender que lo que contiene este modesto curso de introducción. ¿Que si vale la pena seguir estudiándola? Yo no tengo la menor duda y espero haberla eliminado de tu consciente. El cerebro piensa más rápido de lo que piensas, así que cuanto antes aprendas a manejarlo, mejor.

Acabas de iniciar un camino. No te detengas, pues está lleno de sorpresas y crecimiento. Los resultados están por venir; después de muchos años de haber empezado, todavía estarás descubriendo significados nuevos de esta indispensable disciplina.

Puedes continuar esta formación en nuestra página:

www.programacionneurolinguisticapdf.com

Constantemente publicamos variados artículos y temas de actualidad que te serán de mucha ayuda y también encontrarás un programa completo con un mentor personal que te llevará de la mano paso a paso por el maravilloso mundo de la PNL.

**HAZ CLICK AQUÍ PARA CONVERTIRTE EN
"FACILITADOR DE PROCESOS DE CAMBIO CON PNL"**