

UNIVERSIDA YACAMBU

FACULTAD DE INGENIERIA

LA MORA

Programación Neurolingüística

El nombre de Programación Neurolingüística viene dado por:

–Programación: Término que se refiere a los procesos de organización de los componentes de un sistema.

–Neuro: que viene del Griego "Neurón" y dice que todo comportamiento es el resultado de un proceso neurológico.

–Lingüística: que viene derivado del latín "Lingua" y nos indica que el proceso neurológico es representado, ordenado, secuenciado y transmito a través de la comunicación basada en la palabra o la lingüística.

Algunas frases de la PNL:

Conocimiento: El conocimiento es poder en potencia, pero sin la acción, no tienen ningún valor. El conocimiento es la llave pero la has de usar en la cerradura adecuada.

Cerebro: El cerebro solo comprende las órdenes específicas, las ambiguas no las sabe interpretar y por tanto no se ejecutan. El cerebro es el ordenador más maravilloso y perfecto que existe, pero no nos dieron el manual de uso.

Ante los hechos de la vida: Lo importante no es lo que sucede, sino la actitud que adoptamos ante ello, la manera en que respondemos a lo que sucede en nuestra vida. Si piensas que puede tienes razón, Si piensas que no puede tienen razón. No es posible resolver los problemas importantes en el mismo nivel de pensamiento en que estos han surgido.

Ante los problemas: Los problemas son tus aliados para el cambio. Cualquier problema que se presente en tu vida, siempre tendrás los recursos necesarios para superarlo. Un problema simplemente es un estímulo para que crezcas.

PENSAMIENTOS: Dirige tus pensamientos solo a lo que deseas y en términos positivos, pues ellos son el motor que te impulsa a través de la vida Aquello en lo que pienses. Es lo que finalmente obtendrás.

Qué es la P.N.L.?

P.N.L. significa Programación Neurolingüística, un nombre que abarca los componentes más importantes e influyentes a la hora de producir experiencia en el ser humano: neurología y programación. El sistema neurológico regula cómo funcionan nuestros cuerpos: lingüística se refiere a cómo nos interrelacionamos y comunicamos con la gente y programación indica las clases de modelos del mundo que creamos. La Programación Neurolingüística describe, la dinámica fundamental entre la mente (neuro) y el lenguaje (lingüístico) y cómo la relación entre ambos afecta a nuestro cuerpo y a nuestro comportamiento.

La P.N.L. nos permite ordenar los componentes de nuestro pensamiento y organizar nuestra experiencia de tal forma que, a través de los procesos neurológicos, logremos producir los comportamientos adecuados a los

objetivos que queremos alcanzar.

La Programación Neurolingüística tiene sus comienzos en el trabajo, a mediados de los años setenta, de Richard Bandler (Dr. en matemáticas e informática y psicoterapeuta) y John Grinder (catedrático universitario de lingüística) como "modeladores de comportamientos". Como modeladores de comportamiento (o de conducta) estos dos científicos se interesaban por "cómo" funcionaban las cosas más que por las explicaciones teóricas. Inicialmente, modelaron a los comunicadores y terapeutas más eficaces de los EEUU, y descubrieron "patrones funcionales" similares subyacentes en los estilos individuales de hacer terapia y comunicación, pudieron sistematizar y ponerlos a disposición de los profesionales.

De la gama de destrezas y habilidades que sintetizaron e integraron al desarrollar el trabajo, crearon lo que más tarde se llamaría Programación Neurolingüística. Este nombre refleja la síntesis de muchos campos que integraron: "Neuro" –de neurología– como el cerebro procesa los cinco sentidos; "Lingüista", de qué manera nuestro proceso de pensamiento estructura nuestro lenguaje y es estructurado por él; "Programación" de la cibernética y las matemáticas, de qué manera puede estructurarse el comportamiento para facilitar el aprendizaje. Richard Bandler ha descrito la P.N.L. como "una actitud" y una "metodología" que deja tras sí una estela de técnicas.

La actitud es de curiosidad, experimentación y flexibilidad.

La metodología es modelar. Modelar es el proceso de recrear comportamientos específicos. Para poder modelar de forma eficaz se requiere una serie de destrezas. Éstas incluyen: agudeza sensorial, habilidades verbales y no verbales para obtener información de alta calidad y "la actitud". La prueba de cualquier modelo reside en poder conseguir los mismos (o mejores) resultados que los "sujetos" elegidos para modelar. La P.N.L. ya ha modelado la "excelencia" en muchos campos del comportamiento humano y continua progresando en otros, entre ellos: educación salud, la empresa, servicios sociales, deportes y terapias. En el curso de estas dos décadas, la P.N.L. ha ido desarrollándose y evolucionando para pasar de comprenderse como una serie de técnicas "mágicas" para soluciones rápidas, primordialmente en el campo terapéutico, a ser una metodología abierta y epistemológicamente coherente, produciendo día a día nuevos modelos con aplicaciones a todos los campos de actividad humana en los que el individuo interactúa con los sistemas.

A finales de los años ochenta, John McWrinter, utilizó lo mejor de la P.N.L., la teoría de sistemas y otros campos relacionados para crear el Modelado Conductual Evolutivo (DBM). Hizo esto aplicando las habilidades de modelar al mismo proceso de modelar. El DMB es una innovación fundamental en este campo, yendo más allá de los modelos tradicionales, y modela los procesos humanos superiores de emociones, pensamiento, valores, creencias e identidad –la persona entera.

Con el incremento de la popularidad de la PNL, me ha parecido conveniente contribuir a que los interesados en el tema tengan una idea muy clara de lo que es y no es esta fascinante especialidad.

La PNL es:

- La PNL es el estudio de la EXCELENCIA HUMANA.
- La PNL es la habilidad de ser lo mejor, con mayor frecuencia.
- La PNL es un enfoque PRÁCTICO Y POTENTE para lograr cambios personales.
- La PNL es una poderosa herramienta de COMUNICACIÓN, INFLUENCIA Y PERSUASIÓN.
- La PNL ES ESENCIALMENTE MODELAJE. Los especialistas que desarrollaron la PNL estudiaron a quienes hacían las cosas de manera excelente, encontraron cuál era su fórmula y nos proporcionaron con medios para que nosotros hagamos lo mismo.
- La PNL es un modelo, no una teoría.
- La PNL me permite a mi mismo estar siempre en un excelente estado de recursos positivos.
- La PNL es una actitud: La actitud de "voy a lograrlo" con unas enormes y feroces ganas,

indetenibles.

- La PNL va mucho, pero mucho más allá de un simple conjunto de herramientas.
- La PNL se origina a partir de materias como la Lingüística, la Terapia Gestalt, la Semántica General, el Procesamiento de Información, el enfoque sistémico sobre la familia y otros más.
- Pero lo más importante, es que SOLAMENTE EN LA PRACTICA es posible APRENDER PNL. Nadie puede aprender PNL con solo leer libros.

Por otro lado, y debido a la proliferación de enfoques, y a una lamentable superficialidad y confusión, y a textos escritos sin el suficiente conocimiento o profundidad, se encuentran ejemplos de lo que NO es la PNL:

La PNL no es:

- La PNL NO es parte de la llamada "Nueva Era".
- La PNL NO es una herramienta para manipular.
- La PNL NO es esoterismo.
- La PNL NO es un simple mecanismo para identificar a las personas como visuales, auditivas o kinestésicas.

Aplicaciones de la P.N.L.

La P.N.L. está considerada de gran utilidad en el área terapéutica y en la formación, obteniéndose grandes resultados con su aplicación para conseguir cambios personales y de la organización.

- Facilita la comunicación, con todas las personas en general, con la familia y pareja, y entre los componentes del grupo. Esta mejor comunicación es aplicable al mundo de las ventas, conducción de grupos y para favorecer el liderazgo y la enseñanza.
- Descubre recursos desaprovechados, lo que permite alcanzar los objetivos deseados y solucionar las contradicciones internas.
- Aumenta la creatividad, que puede ser aplicada para llevar adelante nuevos proyectos personales o empresariales. También se facilita el estudio y la concentración
- Mejora la salud al superar estados emocionales negativos o depresivos, favorecer el cambio de hábitos (beber, fumar, comer en exceso) y la eliminación de adicciones y fobias, pudiendo crear hábitos favorables para el desarrollo.
- Potencia la seguridad personal, lo que permite la superación de la timidez, los miedos, los complejos y las situaciones traumáticas.
- Cambia los esquemas de creencias negativas por positivas, para poder realizar elecciones conscientes que potencien el optimismo y la alegría.
- Ayuda al desarrollo profesional: médicos, psicólogos, terapeutas, empresarios, educadores..., pueden ayudar a cualquier persona a alcanzar los resultados expuestos con la rapidez y eficacia que caracteriza la P.N.L.

Las aplicaciones de la PNL abarcan una amplia variedad de campos: Crecimiento personal, ventas, comunicaciones interpersonales, gerencia, educación, terapia, salud, etc. ¿Desea usted aprender PNL, utilizarla?. Hágalo!. Obtendrá excelentes resultados si busca instructores calificados.

"No hay situaciones desesperadas, sino personas que se desesperan ante determinadas situaciones"

¿CUAL ES LA UTILIDAD DE LA P.N.L.?

El mundo es tan rico, que para darle sentido tenemos que simplificarlo. Esto lo hacemos a través del filtro de nuestros sentidos, lenguaje, experiencia anterior, creencias suposiciones... Y lo que en un tiempo nos ha servido para organizar nuestra experiencia del mundo, en otro momento puede limitarnos y crearnos un problema. Y no es que no haya soluciones, sino que no están presentes en esa limitada visión de la realidad. Se asemeja a un mapa, ya que nos sirve para guiarnos, pero no es la realidad.

La P.N.L. nos ayuda a ampliar nuestro mapa, buscando los recursos que ya poseemos.

Podemos considerar la PNL como el SOFTWARE DEL CEREBRO HUMANO, esta técnica describe cómo la mente trabaja y se estructura, cómo las personas piensan, aprenden, se motivan, interactúan, se comunican, evolucionan y cambian.

Mediante el estudio detallado de la comunicación, verbal o no verbal, la PNL se transforma en un excelente medio de autoconocimiento y evolución personal.

La PNL permite resolver algunas limitaciones, como fobias, miedos y situaciones similares en pocas sesiones de trabajo.

Resultados que se pueden obtener, entre otros:

Aumenta la confianza personal.

Mejora la comunicación.

Cada persona encuentra recursos desaprovechados.

Aumenta considerablemente la creatividad.

Mejora la salud.

Cambio en el sistema de creencias, en especial las negativas.

Ayuda a vivir más en el AQUÍ Y AHORA Pnl: un cuento

Pnl quiere decir Programación neuro-lingüística. Una presentación de la Pnl en tres minutos iría algo así:

"Señoras y señores, para tener éxito en la vida solo necesitan recordar tres cosas:

Primero saber lo que quieren en cada situación.

Segundo, mantenerse alertos para saber lo que se está recibiendo.

Tercero, ser lo bastante flexible para cambiar su comportamiento hasta conseguir lo que se quiere."

Pnl para ti

La Pnl empieza con un interés por la gente :

da explicaciones sobre cómo pensamos

nos informa sobre cómo aprendemos

nos permite explorar la estructura de nuestra percepción del mundo, nuestra experiencia subjetiva.

De una forma similar las técnicas de Pnl nos ayudan a mostrar a los estudiantes el interior de su proceso de aprendizaje. Poco a poco podrán llegar a entenderse mejor y controlar su forma de aprender. En una palabra, aprenderán a aprender.

BASES Y ANTECEDENTES DE LOS METAPROGRAMAS

Noam Chomsky, el gran lingüista, en su disertación doctoral en 1957 describió tres procesos por los cuales interpretamos y filtramos a la "realidad".

La Distorsión que actúa en dos fenómenos humanos la alucinación y la creatividad . Imagínate que te compras un apartamento en la playa o una casa de campo. Imagínate los muebles que vas a comprar y cómo van a estar distribuidos. El apartamento no existe y los muebles tampoco, estás "alucinando". Es un proceso importante para crear. Un arquitecto o un diseñador tiene que alucinar para crear.

La Generalización es un mecanismo por el cual expandimos una conclusión basada en uno o varios ejemplos hasta crear con ella una norma o ley, fuera de nuestra conciencia. De esta forma construimos nuestro modelo del mundo.

Los humanos aprendemos por medio de las distinciones: Arriba significa más Vs. abajo significa menos, Esto tiene importantes consecuencias neurológicas, así decimos "la producción se fue para arriba o se fue para abajo". Positivo y negativo también. Son distinciones que nos han ayudado a aprender qué cosas, o fenómenos están allí, distintos del "fondo". Tienen forma. Para dar forma percibimos distinciones.

¿QUÉ SUCEDE CUANDO COMUNICAMOS ALGO?

Cuando alguien vive una experiencia y luego habla de ella tiene que "editar" una porción mayoritaria de ella para poder comunicar una parte en un periodo de tiempo limitado. Para que ustedes cuenten lo que vivieron en su pasado viaje de vacaciones, tendrán que eliminar una gran cantidad de vivencias para resumirle una versión a otras personas. Harán una versión editada con sus Supresiones, Distorsiones y Generalizaciones de manera de reflejar sus Meta-Programas, que son los que guían sus tendencias motivacionales y sus procesos de decisión.

¿Recuerdan las viejas lecciones de psicología de secundaria sobre la percepción de figura y fondo? Los MP operan todo el tiempo. A veces, en un determinado contexto algunos están más al frente en la experiencia y la conciencia actual y otros están más hacia el fondo.

LA DETECCIÓN DE LOS MP

Para detectar los MP bastan una serie de preguntas que se hacen dentro de un contexto específico. Las respuestas darán las claves para los MP de esa persona en ese contexto específico. No es la persona, son sus conductas en un contexto determinado. Alguien puede mostrar un MP en un contexto y aprender otro diferente para otro contexto o situación. La Clave para detectar MPs está en hacer preguntas específicas que produzcan el lenguaje.

MP DE LA DIRECCIÓN: HACIA Vs. ALEJARSE DE

¿En qué dirección te gusta ir: hacia un objetivo o prefieres alejarte de los problemas?

Las personas con un MP de IR HACIA se mantienen enfocados en sus objetivos o metas. Piensan en términos de metas, propósitos, objetivos e ideales. Se sienten motivados a lograr, obtener, conseguir con sus esfuerzos, alcanzar, etc. Por esa capacidad de concentrarse en las metas son buenos para gerenciar prioridades. Su lado flaco sería que toda su energía la ponen en lograr las metas y no son capaces de reconocer que puede haber obstáculos y problemas en el camino.

En cambio, los que tienen un MP de ALEJARSE DE (los problemas, las dificultades, etc.) son individuos que se motivan huyendo de los problemas. Los energizan las amenazas de peligros o problemas. Notan cuáles son los problemas que deben ser evitados. Las fechas toques o límites los ponen en acción. Estas personas son buenas en un contexto de planificación en la fase de evaluar posibles problemas pero son fatales en la fase de la tormenta de ideas sin criticarlas. En forma automática detectan lo que va a ser un problema. Se distraen fácilmente de sus metas porque cualquier obstáculo o problema los hace dedicarse a resolverlos. Compulsivamente responden a los problemas tratando de resolverlos. Se concentran con frecuencia en resolver crisis y olvidan los objetivos a más largo plazo.

En estudios realizados en los Estados Unidos los datos demuestran que la distribución de estos MP en el contexto empresariales la siguiente: HACIA, 40%; Igualmente HACIA y ALEJARSE DE, 20%; ALEJARSE DE: 40%.

DETECCIÓN DEL PATRÓN

Para detectar este patrón basta preguntar primero el o los criterios que la persona tiene para el objeto de la indagación. Por ejemplo, ¿qué es importante para ti en un trabajo? La persona dirá sus criterios. Luego se le hace cualquiera de estas preguntas:

¿Qué hará , el tener eso (el Criterio), por ti?

¿Por qué el tener eso (el Criterio) es importante ?

Hacia:

hablan de ganar, obtener, lograr, tener, etc.

metas, lo que quiero

señalan algo

asienten con la cabeza

gestos de inclusión

Alejarse de:

mencionan situaciones que deben evitarse

salir de cosas, gentes, etc.

tienden a enfocarse en problemas

gestos de exclusión de cosas o situaciones no deseadas

mueven hacia los lados la cabeza en gesto de negación

Lo que diga después de la palabra "PORQUE"... será una oración HACIA o ALEJARSE DE.

Indudablemente que la motivación de uno y de otro tipo de persona debe hacerse con lenguajes y descripciones adecuadas a sus meta programas. Si usted quiere que alguien con Alejarse De acepte una nueva posición debe hablarse destacándole la cantidad de problemas que se evitará en su nuevo cargo y la seguridad que tendrá, etc. Si le habla así a un candidato con ir Hacia le bostezará y le contestará que esa posición luce aburrida.

En próximas entregas volveré a tratar otros meta programas en los contextos de trabajo, que son parte del taller que dicto titulado "Motive con Palabras", para líderes empresariales modernos.

Neurologüística: ¿sustantivo o adjetivo?

Después de la mitad del siglo, eminentes científicos retomaron las evidencias de las relaciones entre el cerebro y el lenguaje, acumuladas desde hacía otros cien años, y volvieron a cuestionarse de qué modo ese órgano generaba lo que se considera la más alta y distintiva característica del hombre.

A. Luria, el gran investigador ruso de estas disciplinas, pudo definir a una ciencia nueva, la neurologüística, como el de esas complejas relaciones entre el cerebro y el lenguaje. Numerosas publicaciones, revistas especializadas, materias y posgrados en las facultades de Psicología y de Medicina, han dado a la nueva disciplina científica la jerarquía merecida.

Actualmente, se debate sobre modelos teóricos que promuevan la investigación: hay quienes siguen remitiéndose a las anfractuosidades anatómicas del cerebro para buscar en ellas las claves explicativas; otros siguen explorando las relaciones entre lesiones y funciones; otros se remiten a los progresos de la fisiología del sistema nervioso y a los de la lingüística teórica. En fin, se trata de una transitada carretera en la que incontables móviles van hacia muchas metas. Pero van en la misma dirección y guiados por los mismos indicadores: los del método científico. Es más: ninguno de los innumerables buscadores de estas verdades osaría salirse de la carretera. Sería perder la posibilidad de alcanzar objetivos deseables y compartidos por tantos otros.

El método científico es la garantía de que la búsqueda de nuevas explicaciones, de nuevas definiciones, será legítima. Toda la historia de la humanidad podría ser la historia de la búsqueda del método científico. Y tanto por lo que se ha alcanzado como por las pintorescas anécdotas, las excentricidades, de los que se han lanzado a buscar insólitas "verdades", la legitimación del método y la convalidación de lo que la civilización contemporánea debe al método científico, queda fuera de cualquier discusión.

La pequeña historia de la programación neurolingüística (PNL) es de las que no podrían hacer un capítulo en la historia de los aportes del método científico.

La publicidad no es avara en adjetivaciones. En un prospecto impreso en Buenos Aires este año, se nos dice:

"Siendo PNL una epistemología, una escuela pragmática de pensamiento, contamos con herramientas para desarrollar un pensamiento estratégico y sistémico, para revisar y renovar carencias y principios básicos acerca de lo que somos como seres humanos y para flexibilizar conductas que nos permitan alcanzar con eficiencia las metas que nos proponamos. También PNL provee un marco para comprender el nivel espiritual del ser humano, ese nivel que permite el autodescubrimiento, más allá de la identidad individual y que nos conecta con nuestra misión. "Para Robert Dilts PNL no tiene que ver sólo con competencia y excelencia, sino también con sabiduría y visión... La excelencia se da al tener varias opciones; la sabiduría se da al tener perspectivas múltiples." (Se respetan las negritas del original).

La cita tiene el estilo hiperbólico misional que puede hallarse en la literatura muchas veces comentada en las

páginas de EL OJO ESCÉPTICO. Pero... ¿qué promueven las técnicas de la PNL?

Seis sistemas representacionales:

construcción de imágenes visuales

recuerdos de imágenes visuales

construcción de imágenes auditivas

registro consciente de sensaciones kinestésicas y

mantenimiento de diálogos interiores

Mientras el sujeto utiliza estos sistemas representacionales, sus ojos y su postura denuncian las demandas de cada uno de ellos... Ingenioso, ¿verdad?

¿Quieres dominar la PNL?

Sigue estas recomendaciones:

1. Perseverancia: "No existen fallas, solo oportunidades de aprendizaje".

2. Curiosidad: Explora siempre. Pregúntate siempre ¿Qué posibilidad hay aquí? ¿Cómo puedo utilizar esto?

3. Sospecha creativa: Piensa siempre que hay algo más. ¿Qué hay allí que yo puedo descubrir? ¿Qué hay en esta experiencia que yo puedo utilizar?

4. Deseo: Desarrolla una actitud apasionada hacia la vida. ¿Cómo puedo yo lograr que esto sea mío? ¿Cómo puedo alcanzar este resultado?

5. Creatividad y productividad: ¿Cómo puedo hacer esto mejor?

¿Por qué aprender Programación Neuro-Lingüística?

La PNL es la ciencia de como el lenguaje, verbal y no verbal, tiene un efecto en el sistema neurológico. La PNL es un proceso para mejorar la interacción con otras personas, para lograr relaciones mas efectivas, tanto a nivel personal como profesional.

Vale la pena hacer notar que a la PNL le interesa el COMO hacer las cosas, mas que el porque.

La PNL permite desarrollar y mejorar habilidades en cualquier campo de actividad. Una persona que maneje las presuposiciones y técnicas de la PNL estará en ventaja a la hora de hacer una negociación.

Con PNL es posible lograr estados personales de excelencia.

Con PNL se logra establecer una buena sintonía con las demás personas.

Con PNL se logran acceder los recursos internos necesarios cuando y donde se necesiten.

Con PNL se desarrolla auto-confianza ante cualquier situación.

Con PNL se vencen fácilmente hábitos y temores.

A través de la PNL cualquiera puede aprender a utilizar las estrategias mentales de los triunfadores.

Con PNL es posible aprender a utilizar medios potentes de influencia y persuasión.

Presuposiciones originales de la P.N.L.

Los estudios realizados y los descubrimientos que originaron la Programación Neurolingüística, permitieron establecer una serie de principios que dan marco teórico al proceso de percibir y comprender la comunicación y el comportamiento humano. Estos principios constituyen una guía o modelo que facilitan la realización práctica de lo que entendemos como el Arte y Ciencia de la programación Nuerolingüística, y que en esencia, se resume así:

- 1.– Procesamos la información a través de los cinco sentidos.
- 2.– Las personas tenemos dos niveles de comunicación: consciente e inconsciente.
- 3.– Todo comportamiento se orienta a la adaptación.
- 4.– Para conocer las respuestas, es indispensable tener agudeza sensorial.
- 5.– Todo comportamiento tiene una intención positiva.
- 6.– No existen fracasos en la comunicación, sólo se producen resultados.
- 7.– Aceptamos con mayor facilidad lo conocido.
- 8.– Rapport es el encuentro de las personas en el mismo modelo del mundo.
- 9.– Las personas tienen todos los recursos necesarios para hacer cualquier cambio que deseen.
- 10.– El mapa no es el territorio que representa.

La comunicación es la habilidad de transmitir mensajes tanto internos como externos. Se trata de como utilizamos nuestros sentidos en función de transmitir una idea, un sentimiento.

Todos nosotros producimos dos formas de comunicación que configuran nuestras experiencias vitales. En primer lugar, desarrollamos una comunicación interna, constituida por las cosas que nos representamos, decimos y sentimos en nuestro fuero interno. En segundo lugar, experimentamos la comunicación externa: con el mundo exterior nos comunicamos por medio de palabras, entonaciones, expresiones faciales, posturas corporales y acciones físicas.

La comunicación es poder. El dominio que tengamos de nuestra comunicación interna nos permitirá medir el grado de felicidad, alegría y amor que podemos experimentar en nuestro fuero interno y el dominio de nuestra comunicación externa determina el grado de éxito con los demás.

Nuestro éxito encuentra relacionado proporcionalmente al dominio que tengamos de nuestra comunicación interna y externa. De modo que la mejor inversión que podemos hacer para tener éxito en nuestra vida está determinada por nuestro control sobre nosotros mismos y sobre nuestras comunicaciones con los demás.

LA REGLA DE ORO DE LA COMUNICACION:

Para ser un comunicador excelente, sé necesitan 3 cosas.

- 1.Un objetivo claro: Un conocimiento claro de lo que desean lograr.
- 2.Flexibilidad en la conducta, de modo de poder variar su conducta.
- 3.Experiencia Sensorial, de modo de darse cuenta las respuestas que están obteniendo o si han logrado lo que deseaban.

Si tenemos estas tres capacidades, basta con alterar su conducta hasta que obtengan las respuestas que quieren.

La Programación Neuro–Lingüística nos proporciona un conjunto de modelos y técnicas que nos ofrecen un amplio rango de vías para comunicarnos con nosotros mismos y con otros, para persuadir e influir.

PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA

Espejismo para ejecutivos

El discurso de los caza–incautos se perfecciona y cada vez dice cosas más interesantes. Ahora es la programación neurolingüística (PNL). ¿Qué es eso? ¿Una variante más del neochamanismo o una fábula transc científica? La alarma suena cuando descubrimos que la neurolingüística es rehén inocente de una legión de psicoprogramadores que retoman un verso ya añejo Con pretensiones de nueva psicoterapia.

La programación neurolingüística (PNL) pretende ser un sistema de procedimientos y modelos para incrementar la eficacia de nuestra comunicación e influencia sobre la gente. Debido a que la PNL es el resultado de una mezcla teórica formidable (toma elementos de la hipnosis médica, de la terapia familiar, de la corriente sistémica, del psicoanálisis, de la terapia gestáltica, y de la terapia del comportamiento) es eminentemente pragmática: busca resultados sin importarle una teoría que los sustente y explique. Tal teoría es imposible e incómoda: debería aglutinar corrientes contrapuestas, aparte del hecho previo fundamental de que los resultados fueran positivos, esto es, que la PNL fuera eficaz.

Como postulados básicos, la PNL se refiere a los sistemas de representación, sistemas que poseería una persona y que podrían ser visuales, auditivos, o kinestésicos, de acuerdo a la forma que se representara internamente el mundo exterior o los elementos externos e internos con los que se involucre. Así, sostiene que hay gente que tiene preferencia por lo visual: se expresa en términos visuales ("veo que la situación es tal"), describe las cosas apelando a imágenes visuales ("me hizo ver las estrellas"), etc. De modo que cada uno tendría un sistema representacional preferido (SRP).

Por otro lado, afirma que fijándonos atentamente en el SRP de una persona y adaptándonos a él, podemos influir en su comportamiento a la vez que logramos una mejor comunicación. ¿Cómo sabemos cuál es el SRP de Fulano? Aquí la PNL comienza a trastabillar: dicen que existen seis sistemas de representación.

Pero lo más interesante y se agrava la pendiente es que se presupone que estos seis sistemas están correlacionados con el movimiento de los ojos y con la postura corporal aunque luego se agregaron la voz y la respiración, ¿Quiere decir esto que si uno mira hacia arriba, a la derecha, está evocando imágenes visuales? Sí, y siguiendo estos movimientos nos enteramos del SRP de Fulano. Pero hay una observación: aunque Fulano tenga un SRP visual esto sólo indicaría que predomina ese sistema, sin perjuicio de que puede utilizar otros (Cudicio, 1991). Esto se parece mucho a "si sale cara gano yo, si sale seca perdés vos".

Siguiendo este esquema simple (los partidarios de la PNL nos tratarán de reduccionistas) el tipo visual mantendría una postura rígida, con movimientos oculares hacia arriba, respiración superficial y rápida, voz aguda y entrecortada, utilizando palabras visuales. El tipo auditivo mantendría una postura distendida, de

"escucha telefónica", respiración amplia, voz bien timbrada a mediano ritmo, usando palabras auditivas. Y el tipo kinestésico mantendría una postura muy distendida, con movimientos que "miman" (?) las palabras, respiración profunda, voz grave, con ritmo lento y pausas, apelando a las sensaciones cuando elige las palabras (Cudicio, 1991).

Al sostener que las correlaciones entre los movimientos de los ojos y los sistemas de representación están basadas en la lateralidad cerebral, y particularmente el lenguaje (con su área localizada en el hemisferio izquierdo), la PNL sería válida sólo para los diestros. Pero la acomodaticia teoría de la PNL hizo que Bandler uno de sus creadores declarase que esto no era necesariamente así y que no se lo debía considerar como una restricción para el modelo general. Y para no quedarse corto, Bandler también pontificó en julio de 1986 que los SRP ya no se consideraban como elementos importantes. El chicle de la PNL comenzaba a estirarse como pasa con todas las pseudociencias: cuando algo no cuaja, puede dejar de ser importante.

Resultados queréis, resultados tendréis

Por otra parte, los resultados obtenidos indican que la PNL a veces pueden ser contraproducentes: el hecho de prestar atención extrema a los movimientos, posturas, y palabras de un interlocutor, puede distraernos y confundirnos.

El Mapa mental

La era de la información nos abrirá la puerta de acceso a enormes cantidades de datos. El problema con el que nos encontraremos desde ahora en adelante será cómo organizar toda esta información. Hoy en día hay una forma sencilla de resumir la información para poder acceder a ella inmediatamente: Mindmapping. Esta técnica es muy recomendable para la gente que tiene que organizar y recordar grandes cantidades de material.

TENIENDO PESAMIENTOS POSITIVOS

Por favor, le pido que se detenga por unos minutos y analice los mensajes que usted manda al inconsciente con respecto a los pensamientos que usted tiene y también los mensajes que manda a los demás (cómo les habla). Se dará cuenta que la mayor parte de nuestros pensamientos y mensajes lo ocupan cosas que no deseamos, y así le decimos al hijo: "No te vayas a portar mal", si lo que deseamos es que se porte bien. A nosotros nos decimos " No quiero sentirme triste", si lo que deseamos es sentirnos felices. A la pareja le decimos "tu no me atiendes" si lo que deseamos es ser atendidos.

Cada ser humano tiene dentro de su ser un gran poder y eso se llama pensamiento, que pueden ser pensamientos positivos o negativos, en este caso lo que deseamos es tener pensamientos positivos y claro que se puede; ¡lo mas importante es creer que se puede!

Acostumbro a decirles a mis clientes en la primera sesión: "¿Usted cree en los milagros?", algunos me dicen sí y otros no. Eso no importa, si usted cree en los milagros, entonces sabe que puede ser posible esto de lo que le estoy hablando, y si usted no cree en los milagros, pues es tiempo de que los conozca, para que crea en ellos.

Por que con nuestros pensamientos y sentimientos creamos situaciones buenas o malas en la vida, ya que nuestros pensamientos crean nuestros sentimientos y de acuerdo a los sentimientos formamos creencias entonces nos comportamos de acuerdo a nuestras creencias.

Todo lo que usted ha experimentado en el transcurso de su vida fueron creados por sus pensamientos y creencias. Pero habrá que entender que la mente no esta al mando, de nosotros, sino que tu eres quien dirige tu mente; con esto les quiero decir que cuando nosotros nos responsabilizamos en forma consciente de nuestras palabras y pensamientos entonces es cuando tenemos las herramientas necesarias para cambiar.

Las creencias son importante en el ser humano y en la PNL por supuesto, pero en otra ocasión hablare de esto.

Lo primero que tenemos que hacer es escucharnos a nosotros mismos, escuchar nuestros mensajes, darnos cuenta si pronunciamos palabras negativas o limitadoras y entender que estamos dispuestos a cambiar nuestros pensamientos negativos a positivos, con solo hacer esto, logramos cambios increíbles en nuestra mente, en nuestro cuerpo, en nuestro comportamiento , en nuestro ser y en nuestra vida y en de los demás.

Cuando una persona lo único que se dice es que es un inútil, entonces no le quedará otra opción que comportarse como una persona inútil, cuando se lo decimos a nuestros hijos o amistades, ellos sólo se comportan de la manera que nosotros les estamos diciendo; por que nuestras ideas y nuestras palabras son como leyes en nuestra mente y la mayoría de nosotros suele hablar en términos negativos... no hagas, ...no dejes...no me digas....no me gusta...no quiero..etc

Ahora que ya estas dispuesto a cambiar tu diálogo interno negativo y convertirlo en positivo lo único que tendrás que hacer es lo siguiente:

1.-PIENSE SÓLO EN LO QUE DESEA, NUNCA EN LO QUE NO DESEA:

porque nuestro subconsciente sólo acepta lo que decimos y esto se relaciona con nuestras creencias, si nuestros pensamientos son de desgano, de rencor etc., entonces nuestro subconsciente hará que nos comportemos de esta manera, nuestro subconsciente no distingue lo verdadero y lo falso, lo correcto o lo incorrecto de ahí que cualquier frase que utilicemos de desprecio hacia nosotros nuestro subconsciente la tomará como verdadera , cuando decimos soy un inútil así nos comportamos, y cuando se los decimos a los demás lo mismo pasa; la diferencia se da cuando empezamos a decir, "yo soy inteligente", y no "yo soy un inútil", siempre es importante decir nuestros deseos en forma positiva.

2.- PIENSE EN PRIMERA PERSONA

cuando los mensajes son dirigidos a ti, siempre dirás: YO estoy contenta, YO me siento tranquila. Cuando los mensajes son para la otra persona siempre los dirás directo a la persona que se dirija, TU eres feliz, PÓRTATE bien.

3.- TENGA SUS PENSAMIENTOS EN TIEMPO PRESENTE:

Pensar y hablar en presente es tan extraordinario porque en el presente podemos tener el pasado como esto que acabas de leer es ya pasado y también con el presente podemos tener el futuro, como éstas líneas que siguen de leer son el futuro. Te das cuenta de lo extraordinario de tener un buen presente, estamos formando un buen pasado y un buen futuro. Entonces recuerda hablar en presente, por que así tu mente se pone lista a actuar de inmediato, si lo haces en futuro esperará a que algún día llegue y si lo haces en pasado ya no podrás hacer nada.

4. UTILIZAR LA PALABRA "NO" LE CREARÁ DIFICULTADES

Es necesario enunciar los deseos en forma positiva por que si introduces pensamientos negativos salen experiencias negativas. El subconsciente no sabe de "NO" solamente recibe el mensaje, cuando le decimos a nuestro hijo "no te vayas a portar mal" el subconsciente entiende "portar mal", debemos decir lo que deseamos ósea "pórtate bien".

Ahora sí podrá usted darse cuenta en forma consciente, ¿cuáles son sus últimos pensamientos antes de dormir?, ¿cuáles son sus primeros pensamientos al despertar?, ¿cuáles son los pensamientos mas frecuentes en el día?

Cuando inicie a realizar estos cambios a pensamientos positivos, podrá sentirlos falsos, no importa, usted sólo repítalos todas las veces que pueda en el día, si es posible escríbalos y leo varias veces al día, su subconsciente se encargará de lo demás.

Si esta dispuesto a cambiar su vida, entonces esta dispuesto a cambiar sus pensamientos.

Yo ahora estoy pensando lo siguiente: "¡YO TENGO PENSAMIENTOS POSITIVOS!"

EL NUEVO RAJA YOGA O YOGA DE LA MENTE

El mundo que nos rodea es ilusorio, pero la imagen que tenemos de él, nuestra interpretación de esa "realidad" es real, para nosotros, aunque solo sea ilusión. Esto lo dicen los textos antiguos "Maya" es la interpretación que tenemos del mundo.

Si todo es "ilusión" también es magia y encantamiento, con la PNL puedes comenzar siendo un aprendiz de mago y llegar a ser un gran mago. Tan solo con tu magia interior, puedes lograr lo que más deseas en este mundo, eso que sólo tu sabes.

En Self Project te ofrecemos un nuevo paradigma, para una vida mejor. Desvelaremos para ti la estructura de la magia para comprender los mecanismos de tu mente, para que desarrolles y apliques tus recursos en el momento y lugar adecuado.

Y esto cómo es posible te preguntaras: reconociendo los recursos que ahora ya posees, descubriendo las capacidades que ya hay en ti y facilitándote las estrategias necesarias para que seas tu mismo/a, tal y como quieres ser.

La PNL fue creada por un lingüista John Grinder y un matemático Richard Bandler hace unos 20 años en la Universidad de Paño Alto en California. Estos dos genios se preguntaron ¿Cual es la diferencia entre una persona competente un verdadero mago de la comunicación?. Y a partir de esta pregunta se dedicaron a observar a personas de éxito. Al principio tomaron como modelos a los tres mejores terapeutas del momento: Milton Erickson, Virginia Satir y Fritz Perls. Descubrieron los patrones y estrategias que hacen a estas personas diferentes a las demás. Al descubrir estos patrones que aparecían de manera sistemática establecieron una estructura lógica de tal manera que a partir de eso momento cualquier persona las pudiera aprender conscientemente e incorporarlas como estrategias personales.

Para esto Bandler y Grinder estudiaron, dieron forma y sistematizaron los tres elementos que están presentes en toda actividad humana:

–La conducta Externa o aquello que la persona dice.

–El procesamiento Interno o aquello que la persona piensa y como lo piensa.

–El estado Interno o lo que la persona siente y cómo la siente.

La PNL es el estudio de la experiencia subjetiva y su relación con otras técnicas es muy amplia. Pero lo que marca la diferencia entre la PNL y las otras técnicas es que explica las pautas o patrones de comportamiento y cambio.

EMPRESA Y PNL

PNL, un modelo para la comunicación organizacional

Hablar de comunicación interpersonal es hablar de relación entre personas. En efecto, los seres humanos iniciamos, mantenemos, modificamos, consolidamos, distorsionamos, deterioramos y terminamos nuestras relaciones comunicándonos. En toda organización, un elemento crucial es precisamente el conjunto o sistema de relaciones que se establece entre las personas, incluyendo las conversaciones que esas personas sostienen consigo mismas. En ese sistema, tanto el gerente, el líder, o los profesionales de recursos humanos, como cualquier miembro de un equipo dentro de la organización, son esencialmente unos comunicadores profesionales: su labor puede ser caracterizada la mayor parte del tiempo como una tarea comunicacional por excelencia, ya que la comunicación humana es su herramienta fundamental de trabajo. Por ello, en el caso específico del gerente o ejecutivo puede decirse entonces que, antes que un instrumento de control, autoridad o poder, es más bien un instrumento de comunicación dentro de la dinámica organizacional.

En realidad, siendo la gente el recurso más importante en toda organización, la principal función de ese gerente, ejecutivo o supervisor es la de afinar su capacidad para tratar y comunicarse con las personas, y para lidiar con el factor humano en el contexto organizacional. De hecho, desde hace tiempo se viene sosteniendo que "no existe excelencia gerencial sin excelencia comunicacional". Sin embargo, a pesar de la gran importancia que tiene, con frecuencia se observa que el proceso de comunicación en la organización presenta dificultades, fallas y bloqueos que afectan negativamente la eficiencia en el trabajo y producen incomprensión y frustración entre aquellos involucrados en ese proceso. De allí la importancia de que los miembros de la organización tomen conciencia de su propio estilo particular de comunicación, de la modalidad relacional característica que tienen los demás, identifiquen así ciertos patrones típicos de relación intra e interpersonal presentes en la organización, y desarrollen algunas destrezas de comunicación aplicables en su ámbito de trabajo, con miras a hacer más fluido y efectivo el funcionamiento de ese complejo sistema de transacciones en que se encuentran cotidianamente inmersos.

Estos aspectos pueden abordarse con bastante efectividad mediante diversos enfoques. La Programación Neuro-Lingüística (PNL), de aparición relativamente reciente en el campo de las ciencias de la conducta, constituye precisamente uno de ellos. La PNL es, en efecto, un modelo de comunicación y de cambio de comportamiento que se ocupa de describir y sistematizar en términos de QUÉ y CÓMO, aquellos sutiles aspectos verbales y extra-verbales de la conducta, siempre presentes en toda relación entre personas, y que de alguna forma contribuyen a que se produzca algún resultado o algún cambio en la forma de actuar de los que están envueltos en esa relación. Se trata, en realidad, de una "tecnología", cuya adecuada aplicación en cualquier contexto en que ocurra la comunicación humana repercutirá en un incremento significativo del potencial persuasivo del comunicador. La PNL surge inicialmente en el dominio de la psicoterapia y las profesiones de ayuda y rápidamente se ha extendido hacia el campo educativo y hacia el área organizacional, en aspectos relacionados con gerencia, supervisión, consultoría, negociación, ventas y, en general, con todas aquellas actividades profesionales en las que un efectivo modelo de comunicación e influencia individual juega un papel importante en el logro de resultados. Este enfoque ofrece un conjunto de procedimientos y estrategias que pueden resultar muy útiles en el medio organizacional.

Su punto de partida es que cada persona tiene la capacidad de construir en su cerebro o mente su propio "mapa", "modelo" o "representación" del mundo, a partir de la manera peculiar como procesa y estructura las experiencias que vive y la información que recibe del medio que la rodea, y que ingresa por sus órganos de los sentidos. Esas modalidades sensoriales características, a las cuales se denomina "sistemas de representación", se manifiestan en la forma específica como la persona lidia con el mundo y como se comunica y se relaciona con los demás a través del lenguaje. La labor de quien trabaja con personas y entre personas es, entonces, identificar –en sí mismo y en los otros– los sistemas de representación, los patrones de lenguaje verbal, e incluso las estrategias de acción empleadas para obtener ciertos resultados, con el fin de poder así conocer y aproximarse a ese "mapa" del mundo, a esos "modelos mentales" y a ese estilo particular de relacionarse con la realidad que tiene cada quien. De esta forma podrá establecer con el interlocutor, sea éste un cliente interno o externo, un supervisor, un supervisor, un compañero de equipo, etc., una comunicación más fluida y efectiva, con mayor poder persuasivo, que permita promover cambios deseables...

La familiarización con los conceptos básicos y los procedimientos esenciales de este enfoque contribuiría al logro de cuestiones como estas:

- 1) El establecimiento de una óptima relación ("rapport") con las personas con quienes se trabaja, para disminuir así grandemente la resistencia hacia la ejecución de la tarea.
- 2) La recolección adecuada de la información que se necesita, basando esa información tanto como sea posible en un lenguaje sensorial específico (ver, oír, sentir, gustar y oler) y prestando cuidadosa atención a las señales verbales y no verbales del interlocutor.
- 3) La conducción efectiva de entrevistas y presentaciones de ideas y sugerencias en una forma consistente y congruente con los estilos y "modelos" de los interlocutores.
- 4) La detección más fina del efecto que el mensaje y los metamensajes del comunicador –gerente o líder– provoca en los demás, para responder adecuadamente, variando flexiblemente la conducta según sea la retroalimentación recibida.
- 5) La observación cuidadosa del lenguaje verbal y no verbal del interlocutor para identificar, por ejemplo, ciertos estilos de comportamiento o estilos de interacción, o para manejar objeciones en procesos de venta o negociación.
- 6) La identificación de las estrategias de acción que usan las personas para el logro de resultados, con el fin de evaluar la funcionalidad de esas estrategias o instalar unas más efectivas.
- 7) La aplicación de procedimientos de modelado o modelaje, como herramientas para el aprendizaje de alguna destreza efectiva de otra persona, o para actuar como modelo de sí mismo y reproducir la propia excelencia demostrada en alguna ocasión anterior. Hoy es bastante conocido el proceso denominado "benchmarking", mediante el cual toda una organización puede aprender la eficacia de otra mediante instrumentos de modelado.
- 8) La posibilidad de "anclar" conductas positivas y "desanclar" comportamientos limitantes, en forma controlada e intencional, tanto en otras personas como en sí mismo, mediante procedimientos de anclaje y autoanclaje.
- 9) La oportunidad que ofrecen los procedimientos de reencuadre –una destreza eminentemente lingüística– para aprender a redefinir o resignificar situaciones aparentemente negativas, a través de un cambio de perspectiva que permita percibir los hechos de manera distinta y en consecuencia actuar en forma diferente.

En fin, son muchas las situaciones de trabajo y son diversos los aspectos de las interacciones humanas que ocurren en una organización o empresa que pueden ser considerados y atendidos por la Programación Neuro–Lingüística. Su manejo apropiado resultaría de especial provecho tanto para el gerente, líder o ejecutivo, como para cualquier miembro de un equipo de trabajo... Por otra parte, resulta algo lamentable que hoy la Programación Neuro–Lingüística pretenda ser utilizada como otro de los tantos instrumentos de los llamados movimientos de "auto–ayuda", dentro de los cuales proliferan manejos distorsionantes, a menudo inescrupulosos, que intentan asociar la PNL con prácticas irracionales, presuntamente "esotéricas" y muchas veces altamente manipuladoras. Enfrentar estos intentos con las armas de la ética y del entrenamiento adecuado es un importante reto profesional.

HERRAMIENTA DEL CAMBIO EN LAS ORGANIZACIONES CON PNL

La Programación Neuro Lingüística o PNL es el conjunto de herramientas más poderoso que conocemos hasta ahora los seres humanos para producir cambios asombrosos en nosotros mismos. El término fue acuñado por

los coacreadores de ese enfoque los doctores Richard Bandler y John Grinder en los años setenta y arropa a un extenso conjunto de técnicas que sirven para programar la mente humana y lograr resultados con asombrosa rapidez y elegancia.

¿Cuáles son sus aplicaciones para la gerencia de las empresas venezolanas?

El área principal de acción, a mi juicio, debe ser el conjunto de creencias limitantes que sobre nosotros mismos tenemos los venezolanos. El corazón de las creencias sobre nuestra identidad como pueblo está plagado de creencias denigrantes que producen nuestra propia subvaloración y que signan nuestras conductas desde las profundidades del inconsciente. Con este bagaje cultural, representado en imágenes y expresado en el lenguaje plagado de metáforas negativas que surgen en nuestra diaria conversación, tenemos que competir en mercados globales, que se insertan en nuestra propia sociedad para exigirnos desempeños sobresalientes en las labores productivas. La PNL ofrece un conjunto de técnicas para, primero, hacernos conscientes de las creencias que programan nuestras respuestas y, en segundo lugar, para cambiar esas creencias.

INVENTARIO DE CREENCIAS POSITIVAS

El primer paso para diagnosticar nuestras creencias auto-limitantes, es analizar las presuposiciones de la PNL:

Si alguien puede hacer algo, cualquiera puede aprenderlo. Podemos modelar los mapas mentales de las personas exitosas en diversos campos y podemos enseñar éstos a otras personas. La única limitación para estos son los impedimentos físicos. El modelaje es una de las técnicas más importantes de la PNL. Su descubrimiento fue hecho cuando ellos observaron al Dr. Milton Erickson, el más grande hipnoterapeuta que se ha conocido hasta ahora. Milton lograba milagros con sus pacientes y por más que otros terapeutas estudiaran con él, no lograban saber cómo lo hacía. Él tampoco sabía explicarlo. Lo hacía en forma intuitiva. Bandler y Grinder se propusieron estudiarlo y filmarlo, hasta que empezaron a hacer lo mismo que él hacía imitándolo o modelándolo, para sentir y pensar lo mismo que él. Erickson, había sufrido de polio y estaba en silla de ruedas. Poniéndose en la misma posición corporal, hablando con palabras similares y con el mismo tono de voz descubrieron los patrones de comunicación que el genio de la hipnosis usaba y descartaron por prueba y error las cosas triviales hasta quedarse con las técnicas de la hipnosis ericksoniana depuradas. Con ello descubrieron cómo modelar a los exitosos en muchas otras áreas del desempeño humano. Imagínense lo que se puede hacer modelando a los mejores en las organizaciones.

Imagínense a cualquier estrella de una empresa siendo haciendo coaching (tutoría) con otro que está siendo entrenado y manejando con destreza las habilidades de la PNL para que el pupilo pueda modelar sus estrategias mentales. Yo lo he probado con las estrategias para ejercitar moderadamente con el objeto de mantenerme en buenas condiciones físicas. Modelé a un amigo que mantiene una excelente forma. A mí me daba mucha flojera. Mi proyecto de modelaje, que incluyó las estrategias mentales de mi amigo, lo describiré en la próxima entrega.

Descomponer tareas (los procesos o fenómenos observados) en componentes pequeños (chunking). Cualquier cosa puede ser lograda si descomponemos la tarea en partes lo suficientemente pequeñas. Para lograr el entusiasmo de mi amigo en el ejercitar yo tuve que ayudarlo a descomponer sus procesos mentales (ver próxima entrega). De igual forma, para modelar la creatividad de Walt Disney, puedo descomponer sus conductas cuando estaba soñando y adoptar hasta su posición corporal para sentir y pensar como él. Es toda una técnica desarrollada por Robert Dilts, que les prometo describir en el futuro.

La mente y el cuerpo son parte de un sistema. Por ello es posible modelar. Nuestros pensamientos afectan en forma instantánea a nuestra tensión muscular, respiración, fisiología y emociones. Estos, a su vez, también afectan a nuestros pensamientos. Así, cuando estoy agotado, siento que no hay opciones y mi mente no es muy productiva. Es el síndrome del gerente trabajólico que por compulsión trabaja horas y horas

improductivamente, pensando que es un excelente trabajador, pero no es creativo y por tanto su trabajo es de muy baja calidad. Sus relaciones son interferidas por su mal carácter – racionalizando que lo que pasa es que él es exigente –, malgastándose él y malgastando a sus subordinados por no entender cómo funciona el sistema integrado de la mente–cuerpo.

No hay fracasos, sólo hay resultados. Cada resultado insatisfactorio es el producto de unas estrategias inadecuadas. Cada resultado es una fuente potencial de enseñanzas de cómo no hacer las cosas. Si sigo haciendo lo que siempre he hecho obtendré los mismos resultados. Si hago algo diferente – cambio mi estrategia – obtendré otros resultados.

La gente funciona perfectamente. Nadie es malo o está irreparable. Averigua como funciona tu mente, las estrategias que sigues (o que sigue otra persona) y adopta nuevas estrategias, incluyendo otras creencias más positivas con respecto a ti, a los demás y al mundo en general.

El mapa no es el territorio. Nosotros respondemos a nuestro mapa de la realidad, no a la realidad por sí misma. Los mapas son representaciones mentales de nuestras experiencias mediatas o inmediatas. Al actualizar y cambiar nuestros mapas, especialmente nuestras interpretaciones de las cosas, cambian nuestras respuestas y con frecuencia las respuestas que obtenemos de los demás.

La flexibilidad es poder. En un sistema, el elemento con mayor flexibilidad será el que usualmente controle al sistema. Por ello, el tener opciones es mejor que el no tener ninguna opción. La PNL es la ciencia de las opciones. Sus herramientas permiten abrirle a las personas una diversidad de opciones. Por ello es factible concluir que la gente siempre toma las mejores opciones disponibles para ellos en un momento dado. Durante toda su vida aprenden a valorar o desear determinadas opciones – limitándose – hasta que aprenden que existen mejores opciones.

No es posible no comunicar. La comunicación es redundante. Siempre nos estamos comunicando en los tres grandes sistemas sensoriales o de representación además de las palabras.

El significado de tu comunicación es la respuesta que logras. La comunicación no es la intención ni tampoco el decir las palabras correctas. Comunicar es crear una experiencia y una respuesta esperada en el receptor. El criterio final está dado por la respuesta que provocamos.

La gente tiene todos los recursos que necesita. Venezolanos, norteamericanos, colombianos, japoneses y suizos, tenemos imágenes mentales, voces internas, sensaciones y sentimientos que son los materiales con los cuales está construida nuestra estructura de recursos mentales y físicos. Podemos construir y crear pensamientos, emociones o habilidades y colocarlos en nuestras vidas, en donde y cuando los necesitemos y los deseamos.

Ni condonar, ni condenar. Detrás de cada conducta hay una intención positiva. Cada conducta, por dañina que sea, tiene su origen profundo en una intención positiva para el protagonista. Gritar para ser reconocido. Pegar para alejar el peligro. Esconderse para sentirse seguro. Podemos separar las conductas negativas de las intenciones positivas y añadir opciones de conductas consolas con las intenciones.

Pregúntese, ¿cuáles de estas presuposiciones están realmente en mi repertorio inconsciente y consciente? ¿Cuáles no forman parte de mis creencias? ¿En qué circunstancias aplico un de ellas específicamente y en cuáles actué de forma contraria?

Una de las herramientas más poderosas que ofrece la Programación Neuro Lingüística (PNL) para los gerentes es la detección de los Meta Programas (MP) cuya descripción mas acertada es la de patrones o filtros para percibir la realidad que muestran una relativa estabilidad en su funcionamiento en un rango de contextos y sus procesos.

¿Estás bien o no te va mal? ¿Quieres ir a un sitio o quieres irte de acá? ¿El vaso está medio vacío o medio lleno?.

Los MP funcionan porque el mapa de nuestra realidad lo construimos por medio de distinciones en las experiencias. Distinguir es nuestra manera de percibir. La experiencia está hecha de distinciones.

¿Cuáles son sus aplicaciones para la gerencia de las empresas venezolanas?

El área principal de acción, a mi juicio, debe ser el conjunto de creencias limitantes que sobre nosotros mismos tenemos los venezolanos. El corazón de las creencias sobre nuestra identidad como pueblo está plagado de creencias denigrantes que producen nuestra propia subvaloración y que signan nuestras conductas desde las profundidades del inconsciente. Con este bagaje cultural, representado en imágenes y expresado en el lenguaje plagado de metáforas negativas que surgen en nuestra diaria conversación, tenemos que competir en mercados globales, que se insertan en nuestra propia sociedad para exigirnos desempeños sobresalientes en las labores productivas. La PNL ofrece un conjunto de técnicas para, primero, hacernos conscientes de las creencias que programan nuestras respuestas y, en segundo lugar, para cambiar esas creencias.

Glosario de Términos Básicos

Acompasamiento Futuro: El proceso de imaginarse a uno mismo en una situación futura para ayudar a asegurar que el comportamiento adecuado ocurrirá natural y automáticamente.

Anclaje: El proceso de asociar una respuesta interna a un disparador externo de modo que la respuesta pueda ser rápidamente y a veces cubiertamente reacesada.

Auditivo: Relativo a oír o al sentido auditivo.

Comportamiento: Las acciones y reacciones físicas específicas a través de las cuales nos relacionamos con la gente y el ambiente que nos rodea.

Condiciones Bien Formadas: En PNL, un objetivo particular está bien formado si:

- Está expresado en positivo.
- Es iniciado y mantenido bajo la responsabilidad de la persona.
- Ecológico – mantiene la sintonía de todo los sistemas
- Puede comprobarse en la Experiencia.

Congruencia: Cuando todas las creencias, estrategias y comportamiento interno de una persona están en acuerdo y orientadas a obtener un resultado deseado.

Estado: Las condiciones mentales y físicas desde una persona actúa.

Estrategias: Una serie de pasos mentales y de conducta explícitos usados para lograr un resultado específico.

Estructura Profunda: Los mapas sensoriales que la gente utiliza para organizar y crear su comportamiento.

Flexibilidad en el Comportamiento: La habilidad de variar el comportamiento con el objetivo de inducir o asegurar una respuesta de otra persona.

Gustativo: Relativo al sentido del gusto.

Instalación: El proceso de facilitar la adquisición de una nueva estrategia o comportamiento. Una nueva

estrategia puede ser instalada a través de cualquiera de las destrezas y técnicas de la PNL o a través de una combinación de ellas.

Kinestésico: Relacionado con las sensaciones corporales. En PNL el término kinestésico es usado para enmarcar todo tipo de sentimientos incluyendo táctiles, viscerales y emocionales.

Metamodelo: Un modelo desarrollado por Richard Bandler y John Grinder cuya intención es reconectar el lenguaje a la experiencia y lograr una comunicación más precisa.

Pista de Acceso: Comportamientos sutiles que indican el sistema de representación que la persona está usando para pensar. Los tipos de pista de acceso más típicos son: movimientos de los ojos, tono de voz, postura corporal, gestos y patrones de respiración.

Objetivos: Metas o estados deseados que una persona u organización desean lograr.

Olfativo: Relacionado al sentido del olfato.

Sistemas de Representativos: Los cinco sentidos: visual, auditivo, tacto, olfativo y gustativo.

Visual: Relativo al sentido de la vista.

INTRODUCCION

La Esencia de la PNL Michael Hall es uno de los autores de material sobre PNL más interesantes de la actualidad. Fue alumno, entre otros, de Bandler. En varios de sus artículos y en su libro "The Spirit of NLP", nos da algunas ideas muy importantes sobre lo que se considera que es realmente la esencia de la PNL. Estos aspectos me pareció que valía la pena compartirlos con los lectores de esta página, con la sugerencia de que cuando les sea posible, adquieran los libros de Michael, ¡Van a aprender mucho con ellos!. A continuación la recopilación que hice:

La PNL está apareada a la pasión de "ve por ello". Se puede decir: Estar siempre dispuestos y listos para ir "a la carga" y a tener la curiosidad por lo que es posible.

La PNL, en principio, es un modelo, no una teoría. Su campo es modelar lo que funciona , no teorizar sobre eso, ni conectar a la PNL con los sistemas o enfoques de psicología o filosofía. Por esta razón, cuando se enseña PNL se va directo a la práctica

La PNL no se limita al conocimiento de cierta terminología y al dominio de ciertas técnicas y herramientas. "Saber" PNL implica tener ese espíritu feroz de "vamos a hacerlo y a lograrlo". Se debe tener curiosidad, un permanente estado de recursos, pasión y compromiso con lo que se hace.

Es insólito, negativo, totalmente errado, y dañino, siquiera imaginar que la PNL es "parte de la Nueva Era", o que es "misticismo", o que es "una herramienta para la manipulación". La PNL tampoco es una escuela de psicología, ni se ocupa de "demostraciones científicas".

Como dijo en una oportunidad Richard Bandler:

"Ahora abre tus ojos y mira al mundo, y te dices a ti mismo:

¡Que papita, esto es más fácil que comerse un dulce!"

CONCLUSION

La Programación Neurolingüística describe, la dinámica fundamental entre la mente (neuro) y el lenguaje (lingüístico) y cómo la relación entre ambos afecta a nuestro cuerpo y a nuestro comportamiento. nos permite ordenar los componentes de nuestro pensamiento y organizar nuestra experiencia de tal forma que, a través de los procesos neurológicos, logremos producir los comportamientos adecuados a los objetivos que queramos alcanzar.

La metodología es modelar. Modelar es el proceso de recrear comportamientos específicos.

Las aplicaciones de la PNL abarcan una amplia variedad de campos: Crecimiento personal, ventas, comunicaciones interpersonales, gerencia, educación, terapia, salud, etc.

¿qué promueven las técnicas de la PNL?

Seis sistemas representacionales:

construcción de imágenes visuales

recuerdos de imágenes visuales

construcción de imágenes auditivas

registro consciente de sensaciones kinestésicas y

mantenimiento de diálogos interiores.

Cada ser humano tiene dentro de su ser un gran poder y eso se llama pensamiento, que pueden ser pensamientos positivos o negativos, en este caso lo que deseamos es tener pensamientos positivos y claro que se puede; ¡lo mas importante es creer que se puede!

La mente es el viento que nos trae el mal olor o la fragancia del mundo. Cuando la mente se dirige al mal olor, los hace infelices; cuando se dirige hacia la fragancia, son felices. Controlen la mente y permanecerán serenos.

Ese es el centro de la paz; esa es la educación que el hombre debe reclamar y obtener primero. Encontramos hoy que el hombre más educado es la persona más descontenta e infeliz. Entonces, ¿ cuál es la ganancia de todo el estudio que se ha hecho de libros, de los hombres y de las cosas?.

Para lograr esta ecuanimidad, lo que se debe hacer no es leer, sino hacer prácticas espirituales sistemáticas. Entonces podrán ser felices, ya sean ricos o pobres, apreciados o rechazados, prósperos o desgraciados. Esa es una armazón sin la cual es tonto entrar a la arena de la vida.