

Introducción a PNL

Programación Neurolingüística

¿Qué es la Programación Neurolingüística? - Algunas definiciones-

- “No es más que una manera de pensar y organizar la fantástica y hermosa complejidad del pensamiento y comunicación humanos”
- “La PNL es práctica; es un conjunto de modelos, habilidades y técnicas para pensar y actuar de forma efectiva en el mundo”
- “La PNL es una habilidad práctica que crea los resultados que nosotros verdaderamente queremos en el mundo ... Es el estudio de lo que marca la diferencia entre lo excelente y lo normal. También va dejando detrás todo un conjunto de técnicas sobre educación, asesoramiento, negocios y terapias, extremadamente efectivas”

¿Por qué estamos hablando de PNL?

NEURO: Todo comportamiento proviene de nuestros procesos neurológicos de visión, audición, olfato, gusto, tacto y sentimiento. Tomamos contacto con el mundo mediante los cinco sentidos, damos "sentido" a la información y actuamos según ello. Nuestra neurología cubre no sólo los procesos del pensamiento, sino también nuestras reacciones fisiológicas visibles frente a las ideas y acontecimientos.

LINGÜÍSTICA: Usamos nuestro lenguaje para ordenar nuestros pensamientos y conductas y para comunicarnos con los demás.

PROGRAMACIÓN: Maneras que podemos escoger para organizar nuestras ideas o acciones a fin de producir resultados



La PNL trata de la estructura de la experiencia humana subjetiva; cómo organizamos lo que vemos, oímos y sentimos, y cómo revisamos y filtramos el mundo exterior mediante nuestros sentidos. También explora cómo reaccionamos, tanto intencionadamente como no, para producir resultados

Algunos conceptos de PNL: Mapas y Filtros



- Usamos nuestro sentido para explorar y delimitar nuestro mundo exterior.
- Para darle sentido al mundo debemos simplificarlo.
- Nuestros **mapas mentales** son selectivos, dejan de lado información al mismo tiempo que nos la brindan.
- Los **filtros** que ponemos en nuestras percepciones determinan en qué clase de mundo vivimos. Tenemos muchos filtros naturales útiles y necesarios: el lenguaje es un filtro, nuestras convicciones también lo son.



- La PNL ofrece una **manera de pensar sobre nosotros mismos y el mundo; es un filtro en sí misma.**
- Los filtros básicos de la PNL son llamados **Marcos de Conducta**, estos consisten en formas de pensar acerca de cómo actuamos.



1er Marco de conducta: Orientación hacia *objetivos* más que hacia *problemas*

2do Marco de conducta: Preguntarse *cómo* más que *por qué*

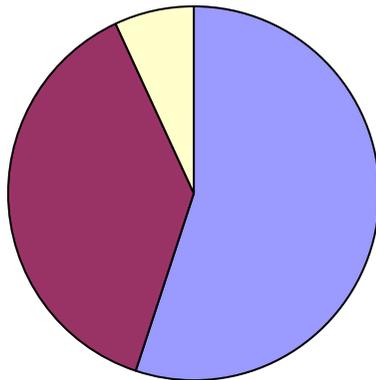
3er Marco de conducta: *Interacción* frente a *Fracaso*

4to Marco de conducta: Considerar *Posibilidades* más que *Necesidades*

5to Marco de conducta: Actitud de *Curiosidad* y *Fascinación*

Comunicación

¿Cómo nos comunicamos?



55% lenguaje corporal

38% tono de voz

7% palabras

De esta manera, si no somos concientes de estos porcentajes, no hay garantías de que la otra persona capte el significado que intentamos comunicar.

“El significado de la comunicación es el respuesta que usted obtiene”

Comunicación y Sintonía

- En educación, terapia, asesoramiento negocios, ventas y capacitación, la sintonía es esencial para establecer una atmósfera de credibilidad, confianza y participación donde la gente pueda responder libremente.

¿cómo sabemos que dos personas están en sintonía?

Al mirar por ejemplo las personas sentadas en las mesas de un restaurant, ¿cómo podemos saber quiénes están en sintonía y quiénes no?

- ✓ Cuando dos personas están en sintonía, la comunicación parece fluir; tanto sus cuerpos como sus palabras están en armonía.
- ✓ Lo que decimos puede crear o destruir la sintonía, pero eso es solo un 7% de la comunicación.
- ✓ Las personas que sintonizan tienden a reflejarse y complementarse en posturas, gestos y contacto visual.
- ✓ Su lenguaje corporal es complementario.
- ✓ Es como un baile donde cada uno responde a y refleja los movimientos del otro con movimientos propios; están metidos en un baile de mutua correspondencia. Su lenguaje corporal es complementario.

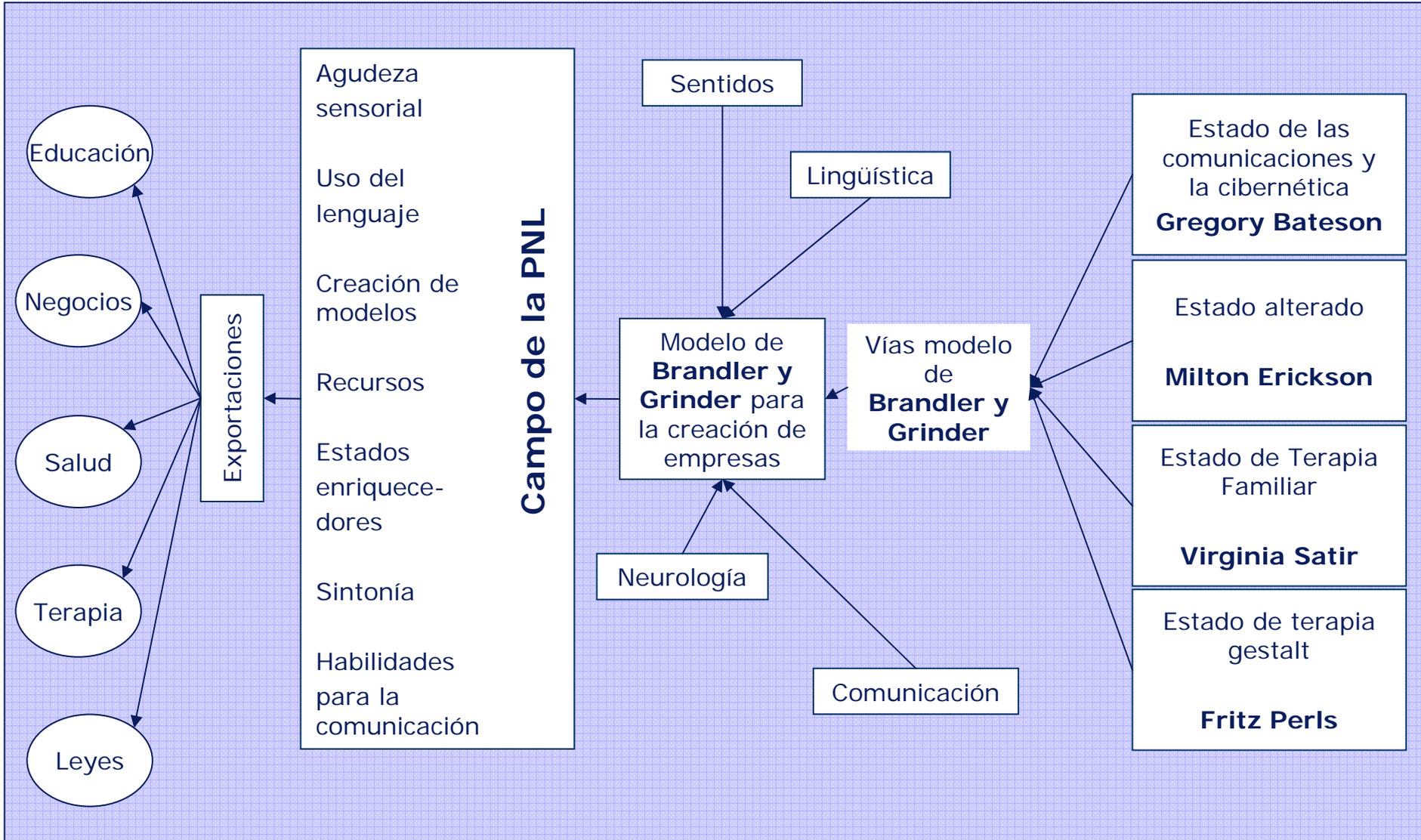
Compartir y Dirigir a través de PNL

- La gente de éxito crea sintonía, y la sintonía crea credibilidad. Usted puede crear sintonía con la persona que usted desee mediante una depuración consciente de las habilidades naturales para la sintonía que usted emplea cada día.
- Para crear sintonía, únase al baile de la otra persona igualando su lenguaje corporal de forma sensible y respetuosa.
- La igualdad de tono en la voz es otra de las formas por las que puede mejorar su sintonía.
- Estará usted creando un puente para comprenderla mejor. **Conseguir sintonía es la habilidad para provocar respuestas.**

- La sintonía le permite construir un puente hacia la otra persona; tienen así algún punto de comprensión y de contacto. Con esto establecido puede usted comenzar a cambiar su conducta y ellos estarán en situación de seguirle.
- Compartir es establecer un puente entre la sintonía y el respeto.
- Dirigir es cambiar su propia conducta para que la otra persona le siga; el **liderazgo** no funcionará sin sintonía.

“La PNL es el arte marcial de la comunicación: elegante, agradable y muy efectiva”.

Cuadro Fundamental de la PNL



Capacitación

Formación laboral y desarrollo de competencias colectivas



Formación laboral y desarrollo de competencias colectivas - Ernesto Gore-



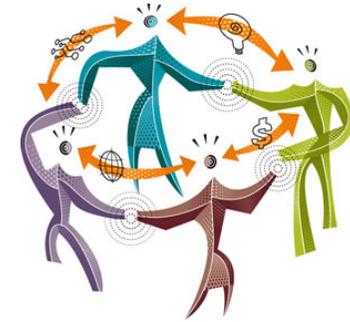
- La capacitación brinda **conocimientos individuales y explícitos**, pero la organización se mueve con conocimientos **colectivos y tácitos**.
- Para que los aprendizajes singulares se transfieran en **acción conjunta y eficaz** es necesario que los instructores, organizadores y las personas a ser capacitadas se constituyan en **elementos de una red**.
- **“Red de Programa”** es la trama de conversaciones y acuerdos previos que dan sentido a la acción de la capacitación.
- La clave de éxito de un programa de capacitación no suelen ser cuestiones técnicas o pedagógicas, sino la propia génesis del programa, su inserción en la organización, y que sus destinatarios hayan **comprendido que lo necesitan y sepan por qué y para qué se los capacita**.

Formación laboral y desarrollo de competencias colectivas - Ernesto Gore-



- La transferencia de aprendizajes requiere **coordinación** con otros y **depende de las experiencias mutuas**. Implica **acuerdos, explícitos o implícitos**, y está sujeta a **pautas normativas y estructurales establecidas** en la organización.
- Para poner en práctica una nueva noción no basta con adquirirla: **es necesario también encontrarle sentido y significado**.
- La capacitación es parte de un proceso mayor de **generación de capacidades organizativas**.

Trabajo en Grupo



Pauta: En grupos analizar uno de los 3 casos presentados en el texto con foco en las **pautas para la generación de conocimientos colectivos** que son presentadas por Gore en cada uno de los casos.

1. Telecom:

- Manejar marcos temporales más amplio
- Preguntarse por la génesis del programa
- Considerar el macrodiseño de la actividad como una acción participativa y como parte del proceso de generación de capacidades colectivas
- Preguntarse por las coaliciones y los grupos
- Preguntarse por los aprendizajes colectivos

2. Cervecerías Quilmes:

- Ampliar el papel de los expertos
- Asegurar una estrecha relación entre actividades, contenidos, objetivos, y feedback en el microdiseño
- Determinar los criterios de evaluación y acordar los indicadores de seguimiento

3. Supermercados Norte

- Utilizar el enfoque independientemente de las tecnologías. Cuestionar el lugar institucional de la gestión de conocimiento en las organizaciones
- Llevar las redes de aprendizaje más allá de los límites de la organización.