

Introducción a la PNL

Guía básica a la
extraordinaria ciencia de la
excelencia y 5a revolución
de la psicología.

Curriculum de FCS

Curriculum profesional

*Francisco Cáceres Senn es creador del concepto humanístico “Sistema Maestro”. Basado en el condicionamiento de los patrones del lenguaje, la fisiología y las creencias personales como partes fundamentales del desarrollo humano. Es psicólogo por la Facultad de Psicología de la Universidad Complutense de Madrid y ostenta el título de “Practitioner en Programación Neurolingüística”, disciplina orientada a desarrollar patrones de comportamiento de excelencia. Paco Cáceres es experto en la aplicación de la “Programación Neurolingüística” en procesos de cambio organizacional, mismos que, ha desarrollado a lo largo de 14 años de experiencia en **consultoría empresarial** a escala internacional en países como: México, EE.UU., Canadá, Brasil, Costa Rica y España. Ha desarrollado diversos proyectos de Reingeniería y Calidad Total en más de 250 empresas, ha tenido contacto con más de 10,000 ejecutivos de alto nivel en todo el mundo, apoyándolos en la integración de una cultura organizacional orientada hacia el resultado y la productividad, creando en las organizaciones los criterios de liderazgo necesarios para el crecimiento de las mismas. Entre estas organizaciones se encuentran: Kraft, Philip Morris, Lapicera Mexicana, Maseca, Bancomer, Grupo Industrial Saltillo, Condumex, Aurrerá, Seguros Monterrey, Universal Foods, Grupo Gamesa, Compaq Computer, Grupo Trimex, Climate System, Ponds, Nestlé, Partido Acción Nacional, entre otros.*

Paco Cáceres Senn fue Vicepresidente de Análisis de “Proudfoot de México, S.C.” durante nueve años, Vicepresidente de Análisis de “Técnicas Avanzadas de Reingeniería Organizacional, S.C.” durante un año, después de los cuales se asoció con “Senn Consultores, S.A. de C.V.” compañía consultora a nivel internacional con más de siete años en el mercado, de la cual es actualmente director general.

Como parte de las ventajas competitivas como consultor, Paco ofrece a sus clientes programas de calidad total y certificación con ISO9000; así como “personal coaching” a directivos de alto nivel.

A la par de las actividades de consultoría en empresas, Paco imparte diplomados, seminarios y cursos, orientados todos, al desarrollo del poder personal de los individuos y de sus organizaciones; entre los más exitosos están los referentes a: “Ventas”, “Liderazgo”, “Influencia”, “Procesos de Reestructuración Empresarial”; así como de “Programación Neurolingüística”. Todos estos, además de estar adaptados a los diferentes perfiles de los clientes, se imparten con técnicas avanzadas de aprendizaje, que permiten incorporar la información de una manera fácil y rápida; aspecto que ha distinguido y cotizado mucho las intervenciones de Paco en los diferentes escenarios. Entre las instituciones en que más ha colaborado se cuentan, el Colegio de Graduados en Alta Dirección, donde ha sido reconocido con el Galardón a la Excelencia; el I.E.E (Instituto de Especialización para Ejecutivos), La universidad La Salle, El Tecnológico de Monterrey, UNITEC, etc. También ha participado activamente como conferencista distinguido, en foros y congresos tanto en México como en el extranjero, con ponencias de línea vanguardista orientadas a las tendencias de desarrollo del Siglo XXI, con instituciones como AMECREA (Asociación Mexicana de la Creatividad), ACOCRE (Asociación Costarricense de la Creatividad) y el Colegio de Graduados en Alta Dirección.

Introducción a la Guía del Seminario

El material que tienes en tus manos es una guía para el no experto en Programación Neurolingüística que asiste a este seminario, aunque, por supuesto, el experto encontrará en él una valiosa información, pues en el mundo de lo subjetivo, cuantas más interpretaciones, es mejor.

Esta guía es de carácter personalizado, ya que a través del método interactivo que conlleva, tu participas en su conformación, expresando con tus propias palabras, tus ideas, sentimientos y apreciaciones en general.

Aquí, ambos, experto y no experto, encontrarán frases incompletas que deben ser llenadas a lo largo del seminario por el participante. En algunos casos, el instructor leerá la frase completa con las palabras faltantes y en otras, el participante deberá entender por sí mismo cual es el contenido faltante. Estamos seguros que este procedimiento hará del seminario una aventura de descubrimiento y de enorme capacidad de memorización. Aprender debe siempre de ser un proceso divertido; de hecho, si no es divertido, es muy probable que no haya aprendizaje. Además, está pensado para que, cuando sea revisado posteriormente, el participante pueda, casi con claridad cristalina, revivir los momentos más emocionantes del evento.

El seminario está dividido en dos partes: la primera está dedicada a los conceptos básicos de la PNL, que eliminando toda la teoría innecesaria para muchos, según nuestra experiencia en la aplicación de estos conceptos, van a formar los fundamentos de desarrollo que permitirán una mejor comprensión de los principios de influencia enseñados en la segunda parte. No importa que tan impresionante sea el descubrimiento de la PNL, si no contamos con herramientas de aplicación directa, el valor que le podemos sacar a cualquier inversión que estemos haciendo, es nulo.

Así que diviértanse, manejen su fisiología como si fueran niños y abran sus mentes a una experiencia que, tal vez, marque sus vidas para siempre. Pero sobre todo, no **aprendan mucho**, no **crezcan** y no **presten atención** a todas las señales para convertirse en verdaderos magos de la vida.

Beneficios del Seminario

Básicos de PNL

El seminario implantará en los comportamientos de los participantes las siguientes habilidades:

- Inducción de estados emocionales favorables a la relación.
- Establecimiento de relaciones personales de manera automática y subconsciente, cada vez que se contacta con una persona.
- Incremento de la Inteligencia Emocional.
- Comunicación precisa y efectiva con las personas.
- Entender específicamente que desean las personas en términos de estados emocionales y satisfacer totalmente dichas expectativas.
- Manejo del proceso de toma de decisiones propias y de los demás.
- Desarrollo del poder personal y de influencia en los participantes del taller.

CONTENIDO

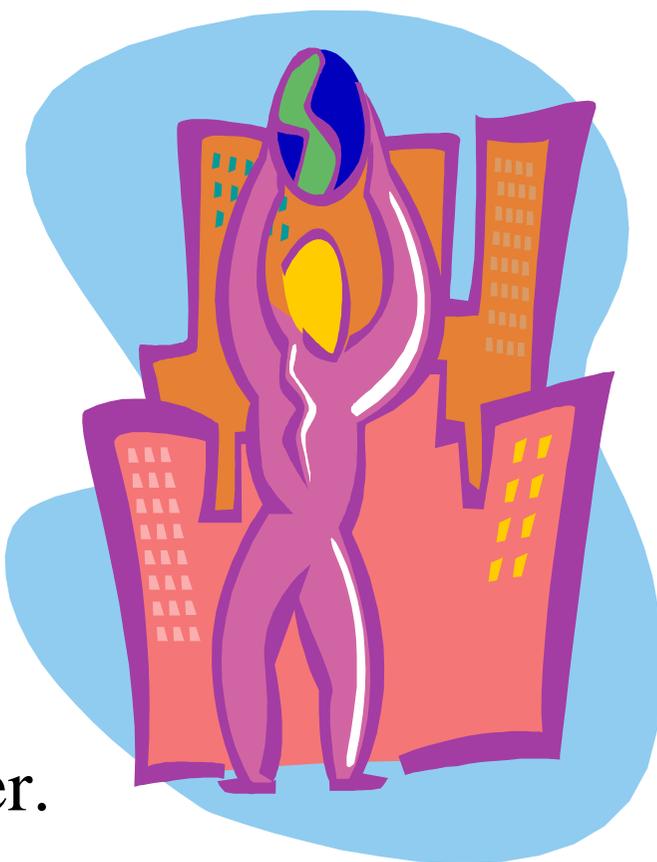
Curriculum profesional Francisco Cáceres	2
Introducción a la Guía del Seminario.	3
Beneficios del Seminario	4
Primera parte	5

BÁSICOS DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

1. Introducción a la PNL.	6
¿Qué es la PNL?	7
Etimología	8
Las Presuposiciones de la PNL	9
Interpretaciones de PNL	11
2. Los Sistemas de Representación Sensorial.	12
Las submodalidades y la representación subjetiva de la realidad	14
Claves de Acceso Visuales	15
3. Estados Emocionales. La Clave del Poder.	16
Inteligencia Emocional	17
4. Elementos de Comunicación Avanzada.	18
Comunicación Avanzada	19
Figuras del Lenguaje de Precisión	20
5. Relaciones Interpersonales.	21
Armonizar y Reflejar	22
Adelantar	22
6. Técnicas de Aplicación de la PNL.	23
7. Compromiso con el éxito	24

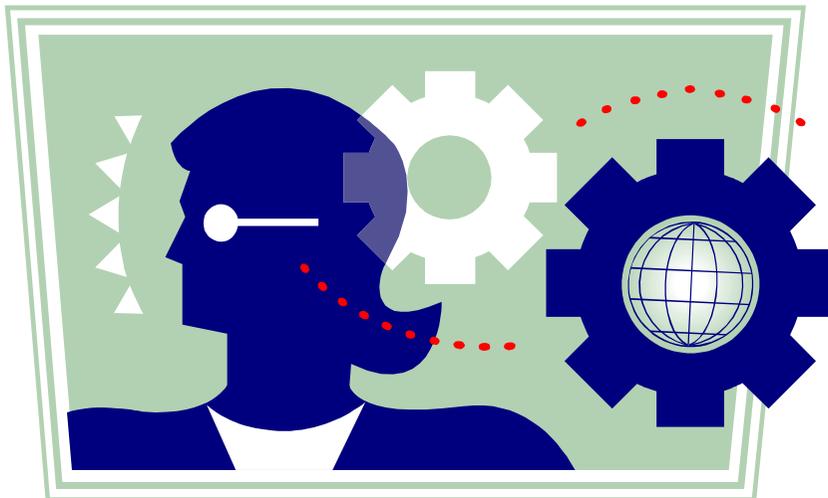
Los 3 pasos al Poder Personal

- Decisión.
- Filosofía.
- Control emocional y energía:
convertir el miedo en poder.



Las 6 dimensiones del Intelecto o la mente consciente

- Razón.
- Voluntad.
- Memoria.
- Percepción.
- Imaginación.
- Intuición.



La fórmula del cumplimiento de la PNL

- Decida.
- Actúe.
- Sea Sensible.
- Cambie. Sea Flexible.

Objetivos bien formados

- Enunciados positivamente.
- Precisos y concretos, con criterios de verificación.
- Descritos en todos los sistemas de representación sensorial.
- Físicamente posibles.
- Con una definición precisa de recursos alcanzables.
- Acorde con el sistema de creencias.
- Con estrategias claras de comportamiento, verificables diariamente.
- Ecológicos

PML

1. Introducción a la PNL

¿Qué es la Programación Neurolingüística?

La Programación Neurolingüística es el estudio de la estructura de la experiencia subjetiva y de lo que se puede derivar de dicho estudio, y está basada en la creencia en que todo comportamiento tiene estructura. Gente como Virginia Satir, Milton Erickson y Fritz Perls, tenían resultados sorprendentes con sus clientes. A partir de los patrones lingüísticos y de comportamiento de dichas personas, Richard Bandler construyó modelos, que aplicó a su trabajo.

Estos modelos al ser formales, permiten la predicción y el cálculo. Patrones que pudieron no estar disponibles en el trabajo de estas personas pudieron ser calculados a partir de las representaciones formales que ellos crearon. Nuevas técnicas y modelos fueron (y todavía lo son) desarrollados. Es decir, la PNL se enfocó al estudio y la descomposición en unidades más simples de las estructuras de patrones específicos de las personas antes mencionadas: al cómo más que al por qué. Una vez que se conocen las leyes subyacentes en la formación de dichas estructuras, se pueden utilizar para formar cualquier estructura de comunicación o comportamiento requerida para alcanzar un resultado deseado, prácticamente sin límite.

Ya que los modelos de la PNL describen el “cómo funciona el cerebro humano”, (modelos mismos que son usados en el proceso su enseñanza), la PNL no puede ser una herramienta de diagnóstico; sólo puede ser aplicada y por lo mismo, sólo puede ser enseñada en la experiencia.

Programadores en PNL bien entrenados, siempre enseñarán por instalación, no enseñando técnica tras técnica. Las técnicas se vuelven obsoletas a sí mismas con demasiada rapidez para basar el campo de la PNL en un conjunto de técnicas. La PNL está basada en la actitud, los modelos y las habilidades que se requieren para una generación constante de nuevas técnicas que son más efectivas y trabajan más rápido.

Existen varios seminarios a través de los cuales se imparten los conocimientos de PNL y aunque algunos instructores exigen ciertos prerequisites para la participación en los cursos, los creadores de la PNL, no establecen prerequisite alguno. El aprendizaje no viene en niveles. Toda vez que el patrón subyacente, a través del cual algo puede ser aprendido, es enseñado, el material no solamente

resulta fácilmente accesible, sino una extensión lógica, por ejemplo, una vez que alguien ha aprendido a leer, ya deja de tener importancia si el libro tiene cinco

Continuación

páginas o doscientas. De manera similar, una vez que alguien ha sido enseñado en la estrategia de deletrear correctamente, ya carece de importancia si la palabra es de dos o de cinco letras, ya que sólo tienes que mirar la imagen. Cada seminario está basado en diferentes agrupaciones de conocimientos, por lo que no es necesario seguirlos en un orden específico.

La Programación Neurolingüística fue creada específicamente para permitirnos hacer magia al crear nuevas formas de comprender como la comunicación verbal y no verbal afecta el cerebro humano. Como tal, nos da a todos la oportunidad no sólo de comunicarnos mejor con los demás, sino de obtener control sobre lo que consideramos ser funciones automáticas de nuestra propia neurología.

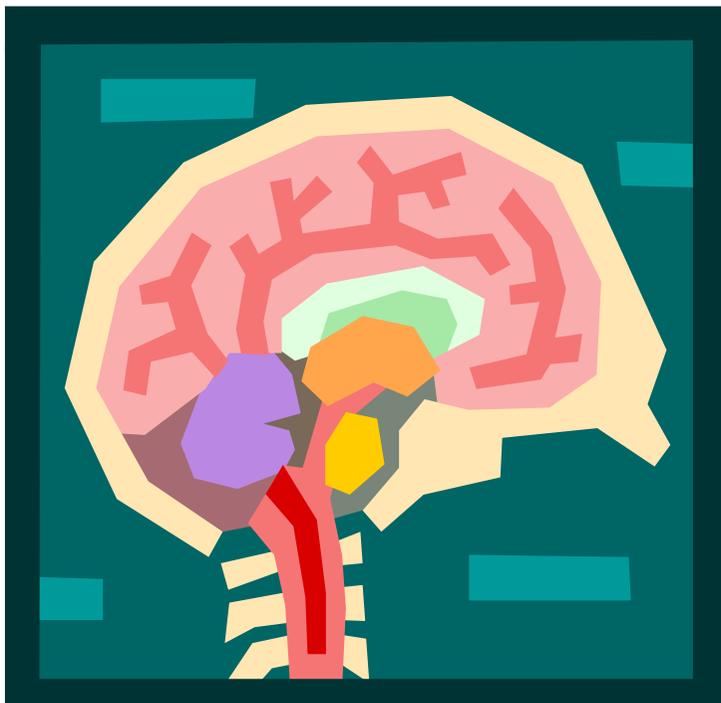
Etimología de la PNL

Programación Neuro- Lingüística.

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.



Las Presuposiciones de la PNL.

- La habilidad de cambiar el proceso a través del cual experimentamos la realidad es a menudo más valiosa que cambiar el contenido de nuestra experiencia de la realidad.
- El significado de la comunicación es la respuesta que obtienes.
- Todas las distinciones que los seres humanos son capaces de hacer en relación a nuestro ambiente y nuestro comportamiento, pueden ser útilmente representadas a través de los sentidos visual, auditivo, cenestésico, olfatorio y gustativo.
- Los recursos que un individuo necesita para efectuar un cambio, ya se encuentran dentro de él.

Las Presuposiciones de la PNL. (Cont.)

- El mapa no es el territorio.
- El potencial valioso de un individuo se mantiene constante, mientras que lo apropiado de su comportamiento externo o interno es cuestionado.
- Hay una intención positiva motivando cada comportamiento, y un contexto en el que cada comportamiento tiene valor.
- Retroalimentación vs. Fracaso. Todos los resultados y comportamientos son logros, ya sea que se trate o no de los resultados deseados para una tarea o contexto dados.

Interpretaciones de Programación Neuro-Lingüística

P

PNL ES UNA ACTITUD... *caracterizada por un sentido de curiosidad y aventura y el deseo de aprender la habilidad de ser capaz de encontrar la clase de comunicación que puede influenciar a alguien y la clase de cosas que vale la pena saber...mirar a la vida como una rara y extraordinaria oportunidad de aprender.*

N

PNL ES UNA METODOLOGÍA *...basada en la presuposición operacional general de que todo comportamiento tiene estructura...y que esa estructura puede ser modelada, aprendida, enseñada y cambiada (reProgramada). Las habilidades de percepción son la manera de saber que puede resultar útil y efectivo.*

L

LA PNL *ha evolucionado como una* **TECNOLOGÍA** *innovadora que posibilita al practicante a organizar la información y las percepciones en formas que le permiten alcanzar resultados que de otro modo resultan inconcebibles.*

2. LOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN SENSORIAL



Los canales de entrada son _____

Los canales de salida son _____

Las _____ impactan la comunicación en un _____%

Las cualidades de la _____ impactan la comunicación en un _____%

La _____ impacta la comunicación en un _____%.

Los sistemas de representación sensorial dominantes son aquellos que usamos con _____ sobre los demás sistemas y, por lo tanto, significan una representación _____ del mundo.



2. LOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN SENSORIAL (Cont)

En general, se dividen en tres:

1. _____

- **Palabras:**
- **Voz:**
- **Fisiología:**



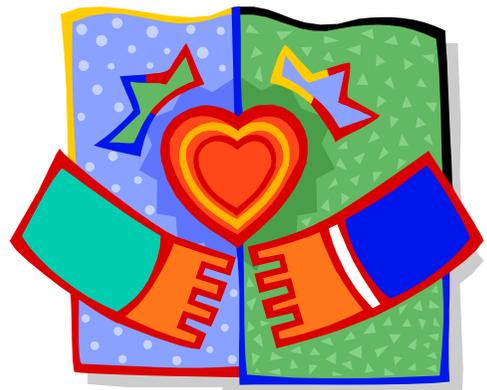
2. _____

- **Palabras:**
- **Voz:**
- **Fisiología:**



3. _____

- **Palabras:**
- **Voz:**
- **Fisiología:**



Modalidades y submodalidades: estrategias para el éxito

Las imágenes mentales que nos hacemos, determinan el comportamiento. Un cambio en las mismas, puede significar una modificación inmediata de comportamientos que no nos dan los _____ que buscamos.

1. Modalidad Visual:

-
-
-
-
-
-



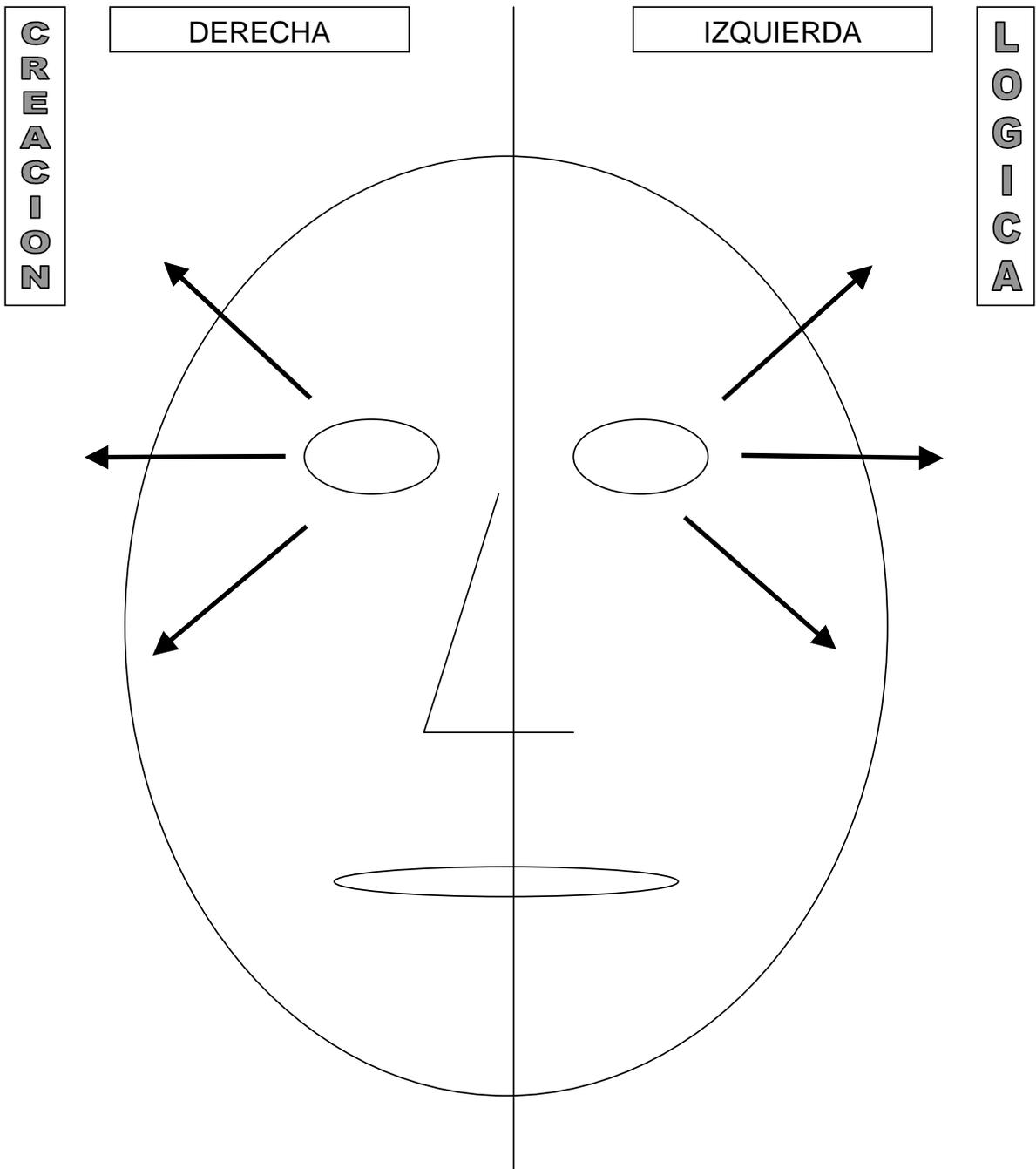
2. Modalidad Auditiva:

-
-
-
-
-
-

3. Modalidad Cenestésica:

-
-
-
-
-

Los ojos, las ventanas del alma.

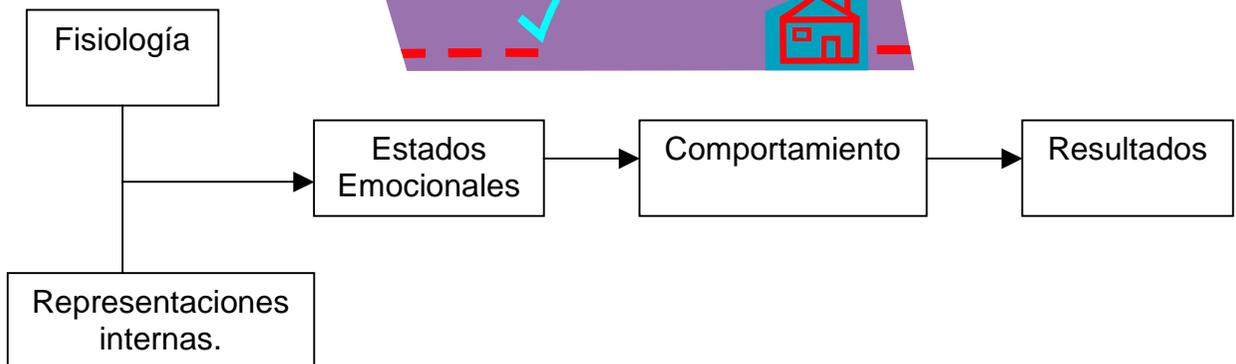


Claves de acceso visuales

3. ESTADOS EMOCIONALES: *La Clave del Poder.*

¿Qué es un estado emocional? Todos los pensamientos, _____ que expresamos en un momento determinado, como consecuencia de un estímulo específico, y se ven reflejados en imágenes mentales, sonidos, sentimientos y todos los gestos, posturas y ritmo respiratorio.

Tú no eres un (*Profesión*): Eres un _____ de _____.



Inteligencia Emocional

Características de la Inteligencia Emocional:

- Autoconciencia:



- Reconocimiento de emociones en los demás.



- Automotivación.



- Control de las emociones.

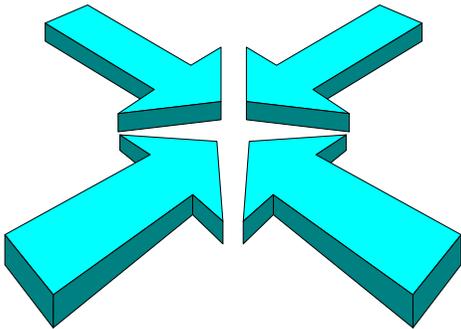
- Manejo de las relaciones.



4. Elementos de Comunicación Avanzada

Congruencia: se es congruente cuando todos los canales de salida mandan el mismo _____.

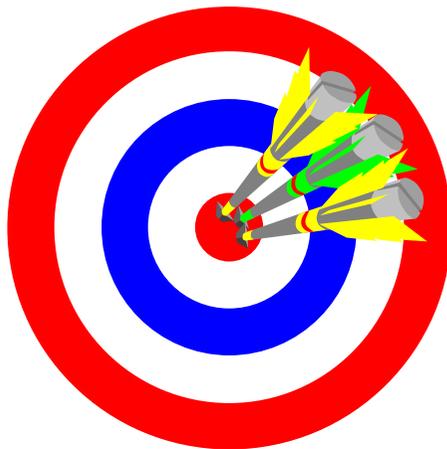
Ejercicios de congruencia:



Comunicación avanzada

Lenguaje de precisión. A través de la precisión en el lenguaje podemos _____ verdaderamente las necesidades del cliente o de cualquier _____.

Lenguaje impreciso: A través del lenguaje impreciso podemos permitir que el cliente se forme sus propias _____.





Figuras del Lenguaje de Precisión

El propósito de este capítulo es el de asegurarse de que lo que usted dice es exactamente lo que usted quiere decir, comprender de la forma más clara posible lo que los demás quieren decir y permitir a los demás que comprendan lo que quieren decir.

El primer paso de la formula del cumplimiento es el de definir el resultado deseado con la mas absoluta precisión posible. Cuanto más preciso le especifique a su cerebro lo que usted desea, más factible le es a su cerebro identificar las distinciones que lo acercan a la consecución de sus metas. Parte importantísima de esta necesidad de precisión, es el manejo del lenguaje y de sus unidades las palabras.

Modelo de precisión

- Las palabras tienen el poder de evocar imágenes, sonidos, sentimientos en el oyente, pueden comenzar o romper relaciones, terminar con relaciones diplomáticas, provocar peleas y guerras...
- Las palabras nos pueden poner de buen o mal humor, son estímulo de una compleja serie de experiencias. Por esto, la única posible respuesta a una pregunta como “¿Qué significa en realidad una palabra?”, es: “¿Para quién?”.

Modelo de precisión

- El lenguaje y las palabras son una interpretación de la realidad y, por supuesto, no son la realidad. Actúan como filtros de la realidad para cada persona. Son el mapa de la misma que no equivale al territorio, aunque con frecuencia nos comportamos como si realmente fueran el territorio. El asunto es que... no todos compartimos exactamente el mismo mapa. Las diferencias en los mapas de las personas son las que crean gran parte de los problemas de comunicación. De hecho, los expertos afirman que el 99% de los problemas en el mundo, son problemas de lingüística. No pretendemos que los seres humanos compartan todos el mismo mapa, ya que esto restaría belleza, variedad y riqueza.

Modelo de precisión

Por lo mismo, el lenguaje es un filtro poderoso para nuestras experiencias individuales; es parte de la cultura en que nacemos y no puede cambiar. Canaliza los pensamientos hacia direcciones establecidas, facilitando pensar de unas formas y dificultando pensar de otras. Los esquimales tienen 49 palabras distintas para la palabra nieve; única en castellano o en inglés, ya que es vital para ellos distinguir los diferentes tipos de nieve. Algo idéntico sucede con el pueblo Hanuoo de Nueva Guinea, que llama de 92 formas distintas al arroz, lo que resulta de extrema importancia para su economía.

La Precisión, la Clave de la Comunicación Eficaz

(cont.)
El lenguaje realiza distinciones pertinentes en unas áreas u otras, dependiendo de lo que sea importante para esa cultura. El mundo es tan rico y variado como queremos hacerlo, y el lenguaje que heredamos desempeña un papel esencial dirigiendo nuestra atención a unas partes u otras. Las palabras son estímulos de experiencias sensoriales, pero la experiencia no es la realidad, y la palabra no es la experiencia. El lenguaje está, por lo tanto, a dos movimientos de la realidad.

Reconocer que hay diferencias entre los modelos de la realidad es solo una etapa, aunque fundamental, pues nos lleva a preguntarnos acerca de los procesos que causan estas diferencias y a reconocer que existen fenómenos de modelaje de la realidad, es decir, que experiencias similares aparecen vividas y de modo diferente en los mapas individuales.

Richard Bandler y John Grindler se fundaron en el trabajo del lingüista Noam Chomsky para definir los tres universales del modelaje de la experiencia que son la omisión, la distorsión y la generalización.

La Precisión, la Clave de la Comunicación Eficaz

(cont.)

La Generalización

La generalización es un proceso por el que un elemento o una parte del modelo de una persona ocupa el espacio de una categoría donde ese elemento se convierte en sólo un ejemplo. Puede llevar a afirmaciones tales como “todos los mexicanos son desorganizados”.

La Precisión, la Clave de la Comunicación Eficaz

(cont.)

La Omisión: Esta sobreviene cuando un elemento o parte de la realidad son silenciados. Es el proceso que lleva a ignorar ciertas dimensiones de la percepción o de la experiencia en detrimento de otras a las que consideramos más válidas o menos peligrosas para nuestra posibilidad de aprender del mundo exterior.

La Distorsión: Más conocida como la presuposición, nos permite operar sustituciones de datos sensoriales en nuestra experiencia. Por ejemplo, si afirmamos que Fulano está enojado, sin verificarlo, por el aspecto en que se ve, en realidad lo que hacemos es que nos visualizamos nosotros como Fulano y deducimos que si actuáramos así estaríamos enojados, entonces suponemos o adivinamos que lo mismo le ocurre al otro.

La Precisión, la Clave de la Comunicación Eficaz (cont.)

Los buenos comunicadores explotan los puntos fuertes y débiles del lenguaje; la habilidad de utilizar el lenguaje con precisión es esencial para cualquier comunicador profesional. Ser capaz de emplear las palabras precisas que tendrán significado en los mapas de los demás y determinar de una manera precisa lo que una persona quiere decir con las palabras que usa, son unas habilidades valiosísimas en la comunicación.

El Metamodelo Mnemotécnico

Estructura profunda:

Estructura superficial:

Metamodelo: serie de preguntas que intentan trastocar y aclarar las omisiones, distorsiones y generalizaciones.

Violaciones al Modelo

- **Sustantivos Inespecificados:** Se dan cuando en una frase, no se menciona el o los sujetos de la acción.

“Están afuera esperándome”.

- Los sustantivos inespecíficos se aclaran preguntando: “¿Qué o quién, específicamente?”

- **Verbos Inespecíficos:** Se dan cuando se usa un verbo pero no se indica como.

“Viajó a París”. “Se corto”.

- Los verbos inespecíficos se aclaran preguntando: “¿Cómo específicamente?”

- **Comparaciones:** Son frases que establecen una afirmación en función de una comparación que no es mencionada.

“Sería mejor trabajar medio tiempo”.

“Lo mejor es subir los precios”.

- Las comparaciones se aclaran preguntando: “ ¿Comparado con qué?”

- **Juicios:** Son muy cercanos a las comparaciones. Son frases que encierran una afirmación o juicio pero no está claro quien lo establece ó lo que fundamenta el juicio. Son muy comunes los que llevan un adverbio acabados en mente.

“Evidentemente, ese mesero es el candidato ideal.”

“Soy un egoísta.”

- Los juicios se aclaran preguntando: “ ¿Quien hace este juicio y con qué base lo está haciendo?”

- **Nominalizaciones:** Se da cuando un verbo que describe un proceso se convierte en sustantivo. Si un sustantivo no se puede ver, oír y tocar, entonces es una nominalización.

“La disciplina es una cualidad importante.”

“Quisiera tener una mejoría de mis condiciones de trabajo.”

- *Una nominalización se aclara convirtiéndola en verbo y preguntando por la información perdida: “¿Quién nominaliza qué y cómo lo hace?”*

- **Operadores Modales de Posibilidad:** Son frases que preestablecen reglas y límites no dichos. Generalmente contienen las frases “no se puede” o “no se debe”.

“No puedo bajar el costo.”

- Los operadores modales de posibilidad -“no puedo”- se aclaran preguntando: “¿Qué pasaría si usted...? ¿Qué le impide...?”

- **Operadores Modales de Necesidad:**

Implican la existencia de una necesidad no mencionada. Se indican con palabras como “debería”, “no debería”, “debo”, “no debo”.

“Siempre debo de poner a las otras personas delante”.

“Los clientes se deben de sentar en la terraza.”

- Los operadores modales de necesidad se aclaran preguntando: “¿Qué habría pasado si yo hubiera o no hubiera...?”

- **Cuantificadores universales:** Es una generalización que se produce cuando un ejemplo se toma como representativo de cierto número de diferentes posibilidades. Estas generalizaciones se expresan con palabras como “todo”, “nada”, “siempre”, “nunca”, “ninguno”.

“La comida india tiene mal sabor.”

“Todas las generalizaciones son erróneas.”

- Los cuantificadores universales se impugnan devolviendo el mismo en forma de pregunta: “¿Todos?”, “¿Nada?”, “¿Siempre?”, “¿Nunca?”.

- **Equivalencia compleja:** Se produce cuando dos afirmaciones se relacionan de tal forma que se entienden por iguales.

“No está sonriendo, no se divierte.”

- Las equivalencias complejas se aclaran preguntando: “¿Cómo es que esto significa lo otro?”

- **Presuposiciones:** Como su nombre indica, son frases que mantienen una suposición implícita no expresada ni cuestionada.

“Lo entenderás cuando seas listo.”

“¿No me contarás otra mentira?”

- Las presuposiciones se impugnan preguntando: “¿Qué le hace creer que...?”, y completando la presuposición.

- **Causa y efecto:** Se dan cuando se establecen relaciones de causa y efecto, en una sobresimplificación del caso.

“Me aburres.” (Me haces sentirme aburrido).

“Me alegro que te vayas” .(Tu partida me hace sentir bien).

- Causa y efecto pueden impugnarse preguntando: “¿Cómo específicamente esto causa lo otro?”, o “¿Qué debería ocurrir para que esto no estuviera causado por lo otro?”, o “Si lo otro no ocurriese, ¿harías esto?”.

- **Leer la Mente:** Se lee la mente de una persona cuando se presume saber sin evidencia directa, lo que otra persona está pensando o sintiendo.

“Pepe es infeliz.”

“Sabía que no le iba a gustar el regalo que le hice.”

- La lectura de la mente, o adivinación, se impugna preguntando: “¿Cómo sabes exactamente que...?”

5. RELACIONES INTERPERSONALES

Una presuposición básica de la comunicación eficaz que se debe considerar consistentemente es que: **las personas se relacionan mejor con aquellos que son parecidos.**

Ejercicio : *en parejas, durante un minuto cada quién, hablará con la otra persona, de forma que el escucha debe de prestar congruentemente atención exagerada y animar con sus gestos a la persona que habla. En una segunda etapa, la persona que escucha, no prestará la más mínima atención a lo que dice la que habla, debe de ignorarla completamente. Después se repite con cambio de posiciones en la pareja.*

La relación es la capacidad de entrar en el mundo del otro, hacerle sentir que usted le comprende, que hay un fuerte lazo de unión. Es la facultad de saltar por completo del mapa del mundo” de usted al “mapa del mundo” de la otra persona, de forma que usted se identifica plenamente con los sentimientos, con las representaciones mentales y las creencias de la otra persona.

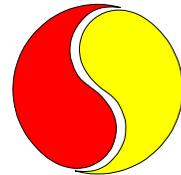
Para ello, quizá tengamos que derribar unas cuantas creencias limitadoras que se nos mostraron como verdades desde nuestra infancia, como por ejemplo la de que “los polos opuestos se atraen”. Como toda mentira, tiene su parte de cierta, ya que entre un montón de similitudes entre dos personas, las diferencias pueden aportar cierto picante a la relación. Pero en términos generales, los iguales o similares se atraen. Y la atracción es 93% a nivel subconsciente.

Armonizar y Reflejar

Así que la pregunta es: **¿Cómo creamos una relación?**

En Programación Neurolingüística, al proceso de crear una relación, se le conoce como <reflejar> o <armonizar>. Recordemos que la comunicación es 7% la palabra, 38% el tono de voz y 55% la postura o fisiología, por lo que si pretendemos armonizar con alguien por el contenido de nuestro mensaje, nos privamos de la mayor parte de los medios que permiten comunicar elementos comunes al cerebro de la otra persona.

Cuando alguien refleja la fisiología del otro, no sólo llega a experimentar el _____, sino incluso las mismas experiencias internas y los mismos pensamientos.



Ejercicio: *en grupos de tres, uno cada vez, recrear una experiencia cualquiera. Otro de los participantes, apoyado por el tercero, debe de reflejar perfectamente por un par de minutos la fisiología y la respiración de la persona que recrea la experiencia.*



Adelantar

Se llama adelantar al procedimiento de reflejar la fisiología de otra persona y una vez establecida la relación, iniciar un proceso de adelantamiento de forma que se guíen los reflejos de la otra persona subconscientemente. Es la forma más elegante de tratar con personas que se encuentran en estados emocionales agresivos o de enojo y llevarlas a situaciones mucho más relajadas y abiertas al diálogo.

6. TECNICAS DE APLICACIÓN DE PNL

- **Eliminación de fobias.**
- **Memoria.**
- **Cambio de creencias.**
- **Puntos de vista.**
- **Técnica de chasquido.**
- **Técnica del borrado.**

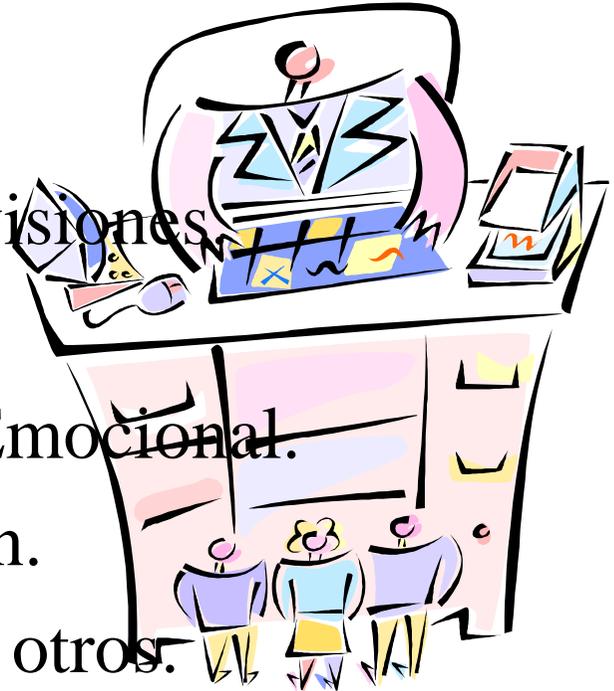
Modelos de Negocio de la PNL

- Ventas.
 - Inducción de estados emocionales.
 - Uso de valores.
 - Anclajes.
 - Movimientos oculares.
 - Auto motivación.
 - Fijación de objetivos.
 - Comunicación.



Modelos de Negocio

- Liderazgo.
 - Creación de visiones.
 - Influencia.
 - Inteligencia Emocional.
 - Comunicación.
 - Desarrollo de otros.
 - Dominio del cambio organizacional.
 - Pasos maestros del cambio.
 - Motivación.
 - Beneficios secundarios.



Éxito

ÉXITO

“ Reír mucho y a menudo; ganar el respeto de la gente inteligente y el afecto de los niños; ganar el aprecio de los críticos honestos y soportar la traición de los falsos amigos; apreciar la belleza; encontrar lo mejor en los demás; dejar el mundo un poquito mejor, ya sea a través de un hijo sano, un bonito jardín o una condición social redimida; saber que incluso la vida de alguien ha resultado más fácil de llevar gracias a que tu viviste. Eso es tener éxito.”

Ralph Waldo Emerson

