

El Arte de la Estrategia

TRUCOS PSICOLOGICOS La Negociación

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

1.

ORIGEN

La **PNL** tiene sus orígenes en la década del '70 en la Universidad de California, en Santa Cruz, EEUU, donde Richard Bandler (matemático, psicólogo gestáltico y experto en informática) y John Grinder (lingüista) estudiaron los patrones de conducta de los seres humanos para desarrollar modelos y técnicas que pudieran explicar la magia y la ilusión del comportamiento y la comunicación humana. El origen de su investigación fue su curiosidad por entender cómo a través de la comunicación y del lenguaje se producían cambios en el comportamiento de las personas. Objetos de su observación fueron: la exitosa terapeuta familiar Virginia Satir, el padre de la hipnología médica moderna Milton Erickson, y el creador de la gestalt Fritz Perls. Además tuvieron gran influencia teórica de Gregory Bateson. Bandler y Grinder habían llegado a la conclusión de que estos maestros del cambio tenían en común ciertos modelos de interacción que aplicaban la mayoría de las veces de manera inconsciente. Partieron del principio de que las estructuras en las que se basan los trabajos de terapeutas eficaces se pueden descubrir y, una vez comprendidas, se pueden reproducir y enseñar. El conjunto de los patrones que modelaron y sus influencias intelectuales dieron origen a la PNL.

¿QUE ES LA PNL?

La **PNL** es el estudio de la experiencia humana subjetiva, **cómo organizamos lo que percibimos y cómo revisamos y filtramos el mundo exterior mediante nuestros sentidos**. Además explora cómo transmitimos nuestra representación del mundo a través del lenguaje. La **Programación Neurolingüística** es una escuela de pensamiento pragmática que provee herramientas y habilidades para el desarrollo de estados de excelencia en comunicación y cambio. Promueve la flexibilidad del comportamiento, el pensamiento estratégico y una comprensión de los procesos mentales. En momentos en que la comunicación se ha ubicado en el centro de la preocupación global, la **PNL** ocupó rápidamente un lugar estratégico entre las disciplinas que permiten a los individuos optimizar los recursos.

Originalmente concebida para los procesos terapéuticos, los resultados que se sucedieron en forma extraordinaria lograron que su utilización trascendiera esa frontera. Médicos, psicólogos, educadores, profesionales de distintas áreas y empresas de gran envergadura, aplican actualmente la PNL, tanto para el desarrollo individual como para la optimización de cada grupo humano. Ahora veremos de qué manera funcionan las personas. Existen tres tipos: los **visuales**, los **auditivos** y los **kinestésicos**.

Los visuales

Son aquellos que prefieren, de todo lo que ocurre en el mundo interno y externo, "lo que se ve". Son los que necesitan **ser mirados** cuando les estamos hablando o cuando lo hacen ellos, es decir, **tienen que ver** que se les está prestando atención. Necesitan ser mirados para sentirse queridos, son las personas que dicen cosas como "mira...", "necesito que me aclares tu enfoque sobre...". Hablan más rápido y tienen un volumen más alto, piensan en imágenes y muchas cosas al mismo tiempo. Generalmente empiezan una frase y antes de terminarla pasan a otra, y así constantemente, van como picando distintas cosas sin concluir las ideas e inclusive no les alcanzan las palabras; de la misma manera les ocurre cuando escriben.

Los auditivos

Estas personas tienen un ritmo intermedio, no son ni tan rápidos como los visuales, ni tan lentos como los kinestésicos. Son los que necesitan un "aha...", "mmm...", es decir, una comprobación auditiva que les dé la pauta que **el otro está con ellos, que les presta atención**. Además son aquellos que usan palabras como "me hizo click...", "escúchame...", "me suena...", palabras que describen lo auditivo. Los auditivos piensan de manera secuencial, una cosa por vez, si no terminan una idea no pasan a la otra. Por eso más de una vez, ponen nerviosos a los visuales ya que estos van más rápido, el pensamiento va más rápido. En cambio el auditivo es más profundo comparado con el visual. Este último es más

superficial, pero puede abarcar más cosas a la vez, por eso es también el que hace muchas cosas a la vez.

Los kinestésicos

Tienen mucha capacidad de concentración, son los que más contacto físico necesitan. Son los que nos dan una palmadita en la espalda y nos preguntan "¿cómo estás?"; además son los que se van a sentir atendidos cuando se interesen en alguna de sus sensaciones. Usan palabras como "me siento de tal manera...", "me puso la piel de gallina tal cosa..." o "me huele mal este proyecto...". Todo es a través de sensaciones. Todos tenemos los tres sistemas representacionales y a lo largo de la vida se van desarrollando más uno que otros y esto depende de diferentes cosas: de las personas que tenemos alrededor, de la experiencia laboral, inclusive hasta de los docentes. Existen familias más visuales, más auditivas o kinestésicas.

EJERCICIOS

Alineación de los Niveles Neuro-Lógicos

El siguiente ejercicio permite que todos los niveles estén alineados, con respecto a un aspecto específico. Se sugiere que pidas ayuda a alguien de confianza para que vaya leyendo los pasos (despacio y dando tiempo a que proceses) o que te los grabes en un cassette:

Ubícate en un espacio que te permita caminar unos 5 o 6 pasos. Identifica la actividad o aspecto específico.

1. Parándote en un lugar cualquiera. Piensa por varios segundos en tu medio ambiente, donde y cuando realizas la actividad en la que quieres ser más congruente: Lugar, personas, objetos, tiempos.
2. Da un paso al frente. Este es el próximo nivel. Explora tu conducta. ¿Qué estás haciendo realmente? ¿Cuáles son tus acciones, movimientos, gestos, pensamientos?
3. Cuando estés listo, da otro paso al frente y piensa en tus capacidades y habilidades: en el cómo ¿Cuales estas usando? ¿Estás usando todas las que tienes o sólo una parte de ellas?
4. Da otro paso mas y piensa en tus creencias y valores. ¿Por qué haces eso? ¿Qué es lo que te motiva? ¿Qué crees de las personas que están a tu alrededor? ¿Qué encuentras valioso de eso que haces? ¿Qué

- es lo importante para ti de esa situación? Toma tu tiempo para pensar en las respuestas.
5. Un nuevo paso al frente y piensa en tu identidad. ¿Quién eres tu? ¿Qué te hace único(a), especial? ¿Cuál es tu misión en la vida? ¿Cómo tu actividad se conecta con la misión?
 6. Da un último paso. Piensa en lo que te conecta con otros seres vivientes. En lo que te conecta con algo espiritual. Puedes incluir si lo deseas tus creencias religiosas o filosóficas. Tomate tu tiempo para pensar.
 7. Mantén tu conexión con los pensamientos y da media vuelta. Regresa lentamente al punto de partida, deteniéndote unos segundos en cada punto y siente como se incrementa la conexión y la alineación de cada paso con los anteriores.
 8. Al llegar al último paso, permite por unos segundos que se completen la integración y la alineación.

1.

Desarrollo de la Autoestima

Este es un ejercicio sencillo y tremendamente útil y efectivo. Te va a hacer sentir bien. ¡Practícalo todas las veces que quieras!

1. Haz una imagen mental de ti misma/o. Piensa en cómo te ves. ¿Cómo es la imagen? (Fuerte o débil, grande o pequeña, con o sin movimiento, brillante u oscura...). En resumen: ¿Es positiva o negativa?
2. Elimina lo negativo: Por ejemplo: Si ves una imagen que no logra metas, cámbiala. Si tu imagen física no es la que tu quieres, ajústala, etc. Que la imagen represente tus puntos fuertes, tus mejores habilidades, que te veas como cuando has logrado una meta que habías deseado mucho.
3. Hazle cambios a la imagen que sean muy atractivos y motivadores para ti, por ejemplo: Hazla grande, brillante, en colores, en tres dimensiones, con movimiento. Agrega todo aquello que la haga más atractiva y que te estimule a actuar. Puedes probar e ir haciendo ajustes, hasta que te sientas bien satisfecho, con cambios en los siguientes parámetros:

Visual:

Color / Blanco y negro
Brillo
Contraste
Foco
Plano/ Tres dimensiones
Detalles
Tamaño
Distancia
Ubicación
Movimiento (o no)

Auditivo:

De dónde viene (el sonido)
Tono
Volumen
Melodía
Ritmo
Duración

Kinestésico:

Tipo de sensación (calor, frío, tensión...)
Intensidad
Lugar
¿Se mueve? (La sensación)
Continua o intermitente
Lenta o rápida

4. ¿Cómo te sientes con la nueva imagen? La mayoría de las personas que se toman el tiempo para hacer este sencillo ejercicio, descubren que su sensación de autoestima mejora notablemente. Se ha encontrado que cuando las imágenes que una persona tiene de sí misma, son positivas e intensas, sienten un gran autoestima.

Ejercicio de Auto-motivación

Este es un ejercicio sencillo y tremendamente útil. Para hacerlo realmente efectivo lee varias veces el texto, antes de realizar el ejercicio, para que te familiarices con el contenido, la secuencia y los términos.

Búscate a alguien de tu confianza para que te lo lea y te guíe, o lo grabas en un cassette.

Es importante usar una voz muy suave.

Asegúrate que no habrá distracciones ni interrupciones. Adopta una posición muy cómoda, la más cómoda posible (vale estar acostado o reclinado). No debes tener nada en las manos. Preferible si no cruzas piernas ni brazos.

Cierra los ojos y respira con suavidad.

Leer el texto tal cual está escrito. No introduzcas cambios ni modificaciones, no agregues cosas "de tu propia cosecha". Deja pausas, para que puedas responder a la guía.

AUTO-MOTIVACION - PARTE 1

- 1.
2. 1. Piensa en una tarea o una actividad que sea realmente atractiva, motivante para ti, cuando la

haces. Imagina que estás viendo la película de esa actividad. Nota las cualidades de la imagen al pensar en esa tarea: la escena, la iluminación, el sonido, los movimientos. Observa una imagen rica, con muchos detalles... OK "apaga el proyector".

3. 2. Descansa y mira a tu alrededor, respira tranquilo.
4. 3. Ahora piensa en algo que no te despierta ningún interés: Nota lo que se siente pensar en algo que te es totalmente indiferente. De nuevo mira la imagen y sus cualidades... OK, apaga la imagen.
5. 4. Descansa y mira a tu alrededor, respira tranquilo.
6. 5. Haz una comparación entre las dos "películas" y nota las diferencias que encontraste en las cualidades de las imágenes: Iluminación, brillo, colores, tamaño, distancia, ubicación, sonidos, sensaciones, etc.
7. 6. Escribe tu propia lista para que tengas los elementos que tu mente (tu cerebro) utiliza para indicarte que algo es valioso y te motiva. Estas serán tus claves de motivación.

Toma ahora una imagen cualquiera de una experiencia agradable, placentera, que hayas tenido. Vas a hacer el siguiente juego con esa imagen:

Cambia las características visuales, es decir, aumenta o disminuye: Colores / blanco y negro, iluminación, brillo, contraste, foco (nitidez), detalle, tamaño, distancia, si la imagen tienen borde o no, ubicación (arriba, abajo, al frente, etc.), se mueve o está quieta, proporción. Quédate con aquellos cambios que te parezcan más atractivos, más agradables, más motivantes.

Haz lo mismo con las características auditivas: Fuente (origen) del sonido, tonalidad (aguda, grave), sonido monótono o melódico, volumen, ritmo (rápido, lento), duración (sonido continuo o intermitente), mono o estéreo.

Y ahora con las características kinestésicas (sensaciones, sentimientos): Calidad de la sensación, intensidad, ubicación, velocidad, duración. Quédate con la combinación de características que te resultó más atractiva y motivante (anótalas). La vas a usar después.

AUTO-MOTIVACION - PARTE 2

1. 1. Piensa en algo que tu sabes que para ti es valioso hacerlo, pero te resulta difícil o cuesta arriba, hacerlo.
2. 2. Concéntrate y pregunta a todas tus partes internas, si existe alguna objeción a cumplir con esa tarea. Se

sensible a esas objeciones (de haberlas). Si no puedes satisfacer la objeción con comodidad, ajusta (o cambia) la tarea de manera que no existan objeciones.

3. 3. Piensa en las consecuencias de hacer la tarea, no en el trabajo de hacerla. Piensa en los beneficios que obtendrás una vez que esté completada. Piensa en tu ganancia.
4. 4. Ahora, usa la lista de elementos que encontraste en el ejercicio anterior, los que anotaste. Recuerda que son los más atractivos y motivantes. Úsalos para cambiar lo que piensas acerca de tener esa tarea hecha, completada. Ponle a la tarea completada los elementos visuales, auditivos y kinestésicos que anotaste. Continúa haciendo esto hasta que te sientas fuertemente atraído, motivado, a realizar esa tarea.

AUTO-MOTIVACION - PARTE 3

1. 1. Toma una posición cómoda. Dirige tu mirada hacia la derecha, algo hacia arriba. Imagina que ves a una persona igual a ti, a corta distancia. Este "otro tu" hará el ejercicio, mientras tu lo observas. Solamente cuando esté completamente satisfecho con el proceso, será que las habilidades se integrarán a ti. Para asegurarte de que así será, quizás te gustaría imaginar que estás metido dentro de una burbuja de plexiglás, para que realmente estés separado de las actividades que va a hacer tu otro yo.
2. 2. Escoge algo que tu quieres ser capaz de motivarte a hacerlo. Para este ejercicio, escoge algo muy simple, como limpiar tu cuarto, o acomodar tu closet. Algo que tu no disfrutas haciéndolo, pero deseas mucho que sea completado, debido a los beneficios que obtendrás como resultado.
3. 3. Observa a tu otro yo y mira lo que se verá cuando la tarea haya sido realizada, incluyendo las consecuencias positivas, lo beneficios directos e inmediatos y los futuros.
4. 4. Ahora, mira a ese "otro tu" haciendo la tarea con facilidad. Mientras el "otro tu" la hace, se mantiene mirando la imagen de la tarea terminada y se siente bien como respuesta a verla totalmente completada. Nota como la voz interna del "otro tu" es estimulante y te recuerda las recompensas futuras y lo que hasta el momento has logrado con respecto al objetivo. Finalmente, ve a "otro tu" encantado de haber terminado y disfrutando de la recompensa obtenida por una tarea que ya se completó.
5. 5. Si lo que ves no te satisface por completo, deja que una suave neblina cubra por un momento la imagen, mientras tu inconsciente hace los ajustes que sean apropiados. En unos segundos, cuando la neblina se

quite, verás los ajustes, que serán satisfactorios para ti (pausa...).

6. 6. Ahora que tienes la completa satisfacción, permite que la burbuja de plexiglás desaparezca. Toma la imagen del otro tu que tiene todos esos aprendizajes y deslízala hacia ti. Puedes, si te resulta cómodo, extender tus brazos, tomar la imagen, traerla hacia ti, e integrarla contigo. Algunas personas sienten un estremecimiento (o se "erizan") o una liberación de energía, al hacer esto.
7. 7. Finalmente, tómate un momento adicional para que pienses cuándo será la próxima ocasión en la que tendrás que realizar la tarea para a cual te acabas de auto-motivar a completarla...

Objetivos Bien Formados

Como habrás notado el lenguaje afecta nuestros pensamientos, conductas y acciones. Sería para nuestra ventaja entender como el método que utilizamos para establecer y lograr nuestras metas y objetivos son apropiados o no.

Típicamente, cuando tenemos problemas logrando nuestros objetivos nos hacemos las siguientes preguntas:

1. • ¿Que está mal?
2. • ¿Por qué tengo este problema?
3. • ¿De que manera me limita y que puedo hacer?
4. • ¿ Como este problema me detiene para hacer lo que yo quiero?
5. • ¿De quien es la culpa de que tengamos este problema?
6. • ¿Cual es el peor momento en el cual has experimentado este problema?
7. • ¿Por cuanto tiempo lo has tenido?

Date cuenta que estas preguntas tienden a guiarnos a considerar, a quien culpar, que está mal y nos separa de lograr la meta o el objetivo.

AHORA, CONSIDERA LAS SIGUIENTES PREGUNTAS PARA LOGRAR UN OBJETIVO BIEN FORMADO:

1. • ¿Que es lo que quiero, realmente?. Asegúrate que está definido en términos positivos. Piense más en lo QUE QUIERE que en lo que no quiere.
2. • ¿Que veré y oíré cuando halla logrado el objetivo?. Describe el objetivo con todos los detalles sensoriales, es decir, con todos los detalles de vista, oído, tacto, gusto y olfato.
3. • ¿Puede ser iniciado y mantenido bajo mi responsabilidad?.

Cualquier objetivo debe ser iniciado, mantenido y promovido por usted, el objetivo escogido debe reflejar cosas en la que pueda influir personalmente.

4. • ¿Tiene el objetivo el tamaño adecuado?. Si es muy grande, pregúntese ¿Que es lo que me impide alcanzarlo? y convierta los problemas en pequeños objetivos, hágalos lo bastante pequeños y alcanzables. Si es muy pequeño para motivarle, pregúntese, ¿Es parte de un objetivo superior?. ¿Por que es importante para mi lograr este objetivo?
5. • ¿Como sabré cuando logre el objetivo?.¿Cual es la evidencia?. Piense en la evidencia de base sensorial que le permitirá saber que ha logrado lo que quería.
6. • ¿Donde, cuando, con quién lo quiero? ¿En que contexto?. Imagínese el objetivo de la manera más específica posible. Una vez identificado el contexto, pregúntese ¿Es ecológico el contexto escogido. ¿Esta basado en información sensorial?
7. • ¿Como el objetivo escogido afectará mis actividades y las actividades de otros? ¿Que ganaré o perderé s? ¿Que ganará o perderán otros?. Sopese las consecuencias en su vida y en su relaciones si consiguiera su objetivo. Considere los sentimientos de duda que comiencen con un "si, pero. ¿Que consideraciones representan estos sentimientos de duda? ¿Cómo podrías cambiar tus objetivos para tenerlos en cuenta?
8. • ¿Que te detiene de LOGRAR EL OBJETIVO DESEADO, AHORA?.Identifica las creencias limitantes. Esta información tiene que estar basada en información y descrita sensorialmente.
9. • ¿Que recursos tengo ya, para obtener mi objetivo?
10. • ¿Que recursos necesitas con el fin de lograr tu objetivo?
11. • ¿Como puedo empezar a lograr mi objetivo y como puedo mantenerlo?

Después de estas preguntas el paso más importante es ACTUAR. Toda jornada comienza con el primer paso.

Nota la diferencia entre usar la primera serie de preguntas y la última serie.

Considera que las como hacen las diferentes preguntas para alterar cómo te sientes, cómo cambia la dirección de tu mente hacia la solución del problema, y cómo te inspira.

Círculo de la Excelencia

Recuerda una experiencia en la cual hiciste algo muy bien.

1. • ¿Qué ves?
2. • ¿Qué oyes?
3. • ¿Qué sientes?
4. • Apenas tengas claras las imágenes, sonidos y sensaciones, imagina un círculo en el piso. Ponle un color.?
5. • Toma una respiración profunda. Da un paso y entra en el círculo.?
1. • Dentro del círculo, intensifica el recuerdo.?

2. • Disfruta de lo natural que es la sensación de estar haciendo algo muy bien.?

Repite la secuencia, agregando una palabra código:

1. 1. Recuerda de nuevo la experiencia de algo que hiciste muy bien.
2. 2. Imagina el círculo y le pones el color.
3. 3. Di (mentalmente) una palabra código, que ayudará en el futuro a disparar esa sensación...
4. 4. ... a la vez que dices la palabra código, das un paso y entras en el círculo.
5. 5. Intensifica la sensación.
6. 6. Permanece en el círculo el tiempo necesario para experimentar la sensación de tener esos recursos.

Repite ambos pasos dos veces más (sólo para la instalación). En el futuro, cuando quieras tener esos recursos activos e intensos, bastará que te imagines que entras al círculo o que estás dentro del mismo (no importa que sea sentado, parado o acostado).

Botones automáticos

Esta es una de las herramientas clásicas de PNL. Su gama de aplicación es amplia: Ha sido utilizado para tratar una amplia variedad de conductas no deseadas. Típicamente, los botones automáticos han sido aplicados con buen porcentaje de éxitos, para el control de hábitos (comerse la uñas, fumar, comer en exceso, etc).

En cuanto a manejo de emociones, esta herramienta será muy útil para situaciones del tipo "ante determinado estímulo o contexto, tengo una conducta que no quisiera tener". Por ejemplo: "Cuando me contradicen en público, me da rabia" o "Me emociono más de la cuenta (por ejemplo, se me aguan los ojos) cuando tengo que felicitar a alguien".

Note el lector lo siguiente: Lo que el botón trabaja es un cambio de conducta. Si por ejemplo se tratara de disminuir de peso, el botón puede ayudar a cambiar la conducta de comer en exceso, pero si alguien tratara de usar el botón para modificar su imagen física (de "gordo" a "delgado") probablemente no le va a funcionar.

He aquí una de las versiones sencillas

3. • Escoge la conducta que deseas cambiar (Recuerda: La conducta).
4. • Imagina que ya superaste la situación: Escoge la conducta que tendrás una vez superada la situación.
5. • Imagina que desde aquí, desde donde estás sentado/a, ves proyectada en la pared, una imagen tuya con la conducta que hasta hoy habías tenido (la que no deseas más). Asegúrate de que la imagen sea pequeña (digamos del tamaño de un cuaderno) y que tiene algún marco alrededor. Esta es la imagen "1". Ahora pon la pantalla en blanco.

6. • Ahora crea una imagen de lo que será tu conducta en el futuro, a partir de hoy. Esta imagen es brillante, iluminada. Date cuenta de las sensaciones que te produce ver esta imagen. Asegúrate de que te genera sensaciones agradables, positivas (en caso contrario, haz los ajustes que creas convenientes). Esta es la imagen "2". Pon la pantalla en blanco.
7. • Mientras permaneces allí en tu puesto, vuelve a proyectar en la pantalla, la imagen de la conducta que vas a cambiar... y en una de las esquinas inferiores (la que tu desees) coloca en un cuadrado pequeño, como de dos o tres centímetros, la imagen que creaste de lo que será tu conducta futura. Esta imagen pequeñita, estará oscura.
8. • Muy bien. Ahora harás lo siguiente: Simultáneamente vas a oscurecer y hacer pequeña la imagen grande -la N° 1- , mientras haces grande y brillante la N° 2. Para que practiques, hazlo despacio (y a la vez haces un lento sonido "swiiiiisshh". Haz este sonido en voz alta)... muy bien. Pon la pantalla en blanco.
Ahora, lo haces un poco más rápido: Reduces y oscureces la imagen 1 y agrandas y a la vez pones brillante la imagen 2: ¡swiisshh!. muy bien. Pon la pantalla en blanco (P.B.)
9. • Ahora que ya lo sabes hacer lo vas a hacer muy rápido seis veces: ¡swish!, P.B., ¡swish!, P.B., ¡swish!, P.B., ¡swish!, P.B., ¡swish!, P.B., ¡swish!
10. • Chequeo: Piensa en la primera imagen: ¿Qué pasa? La respuesta típica es que resulta muy difícil o imposible formarse la primera imagen o que la imagen es difusa, oscura. O si la formas, no hay sensación de desagrado, sino neutra.

NOTA: Este ejercicio lo puedes hacer tu mismo/a, o le pides a alguien que te vaya leyendo los pasos. También lo puedes grabar en un cassette.
