

Jonny Martínez

Programación **N**euro **L**ingüística

4 en
Lecciones

eBook 1/4

www.liderazgoymercadeo.com

**Creo que el mejor regalo que puedo recibir de alguien es
ser vista por ellos, ser oída por ellos y ser tocada por ellos.**

**El mejor regalo que puedo dar es
El ver, escuchar, comprender y tocar a otra persona.**

Cuando esto se ha hecho, siento que el contacto se ha realizado.

Virginia Satir, 1976.

Bienvenido al
Curso de PNL en 4 Lecciones
editado por Liderazgo y Mercadeo

Cualquier comentario o sugerencia lo puedes hacer a
contacto@liderazgoymercadeo.com

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA.

EN 4 LECCIONES

I LECCIÓN

Decálogo Del Fracasado.

Programación Neurolingüística: Introducción

Primera Parte: Lo Que Debemos Saber. Definiciones.

El Comienzo

E.O.R. – Mecanismo de la Conducta

II LECCIÓN

Ejercicio nro. 1.

La comunicación y las señales

Ejercicio de sincronización hemisférica

Las técnicas y estrategias

III LECCIÓN

El anclaje

Ejercicio de calibración de anclas

Desactivación de anclas

El reencuadre

IV LECCIÓN

Ejercicio de la autoconciencia

Ejercicio de sincronización

Ejercicio de desincronización

Capacidad de observación

El ejercicio de tu excelencia

DECÁLOGO DEL FRACASADO

¿Quieres saber cómo funciona el pensamiento negativo?. He aquí la muestra:

Fórmula infalible para lograr el fracaso con todo éxito:

- Mira resignadamente el último peldaño de la escalera del éxito.
- Elabora cuidadosamente diez razones por las cuales tú no puedas tener éxito.
- Colecciona fracasos amorosos y de todo tipo.
- No elabores un concepto de renombre ni de éxito para Ti mismo.
- Lloro permanentemente todas tus miserias y cuéntaselas todas a la mayoría de las personas que conozcas.
- Auto acúsate de todo lo negativo.
- Siente alegría cuando las corazonadas negativas se hacen realidad.
- Piensa que para ti no hay oportunidad, que si la hubo ya la perdiste, que todas las puertas se cerraron y que no hay ninguna salida.
- No luches por tus ideales, di siempre “no puedo” (Tu frase preferida).
- Repite permanentemente “el éxito no es para mí”.
- No trabajes, no estudies, no sueñes ni hagas nada, no sientas amor ni pasión, ni interés por nada ni por nadie.
- Entrégate con furor a las adicciones negativas: alcohol, tabaco, etc..

¡Te felicito! ¡Eres un total Éxito en el fracaso!

(Las Definiciones y Términos utilizados en este curso no pretenden tener la precisión científica utilizada por los especialistas y se usan sólo para dar una idea sencilla pero bastante aproximada de lo que se desea enseñar).

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA: INTRODUCCIÓN

Nuestro mundo es un mundo de **Relaciones**. Esto es cierto especialmente en el área de la Psicología, en donde dichas **Relaciones** son objeto especial de estudio en lo que se refiere a las **respuestas-conductas** que ocasionan. Muchas veces esas relaciones con el entorno provocan procesos dentro de nuestro organismo –como por ejemplo, en nuestra forma de ver o interpretar lo que está ocurriendo o de “pensar” acerca de ello- que resultan en acciones inadecuadas para resolver de la manera más rápida y mejor posible los problemas que se nos presentan en la vida cotidiana. A veces esto sucede porque repetimos conductas que fueron buenas para otro evento pero no para el que se está desarrollando.

O simplemente, las generamos sin definir con claridad qué nos impulsa a ellas - como por ejemplo, algunos actos reflejos- con el resultado erróneo. Por supuesto que esto genera frustraciones, ansiedad y muchas veces, agresividad. Actuar exteriorizando emociones intensas puede deformar el resultado que deseamos alcanzar.

A través de la Neurolingüística podemos disociar –separar- muchas de las conductas erróneas, “engavetarlas” y adquirir nuevos patrones que nos conducirán por una vía mejor a controlar ese mundo de interrelaciones, en donde a veces no podemos distinguir con claridad la diferencia entre lo que es blanco, negro o gris.

La Neurolingüística ofrece una solución simple y muy buena a estos problemas y al mismo tiempo una alternativa para el mejoramiento personal y para el crecimiento interno, pero además, **su aplicación laboral** se ha revelado como una herramienta muy eficaz, no sólo para desarrollar el desempeño de los empleados en las empresas, sino que también ha mejorado las técnicas de venta y -considerablemente- el rendimiento del personal. Lo que acabamos de afirmar no es mera especulación, sino que a estas alturas es una realidad definitiva: la Neurolingüística ayuda a incrementar drásticamente la productividad y la eficiencia en las empresas.

Usted debe comenzar aprendiendo algunos conceptos teóricos básicos pero este Curso es primordialmente práctico y sus ejercicios funcionan de verdad. Los mismos deben ser repetidos la mayor cantidad de veces para afianzar los patrones que deseamos adquirir y reforzar los ya adquiridos.

Si sigue estrictamente las instrucciones de este curso –aunque no esté de acuerdo con alguno de los ejercicios- Usted mejorará y optimizará su capacidad de observación y su interrelación con otras personas.

No pretendemos que todas las conductas aquí sugeridas se aprendan de una vez – hay algunas que requieren mucha práctica- pero los conceptos, definiciones y ejercicios han sido redactados de la manera más simple para facilitar su comprensión inmediata.

Estos ejercicios han sido tomados de varios autores –citados en la Bibliografía- y copiados con ligeras modificaciones. Hay también algunos de nuestra propia creación.

Disfrute su Curso y Véalo, Escúchelo y Siéntalo –en una palabra, Vivalo- como una manera de cambiar su vida para bien de aquí en adelante.

PRIMERA PARTE: LO QUE DEBEMOS SABER

DEFINICIONES

Como dijimos en la Introducción, nuestro medio ambiente es rico en el cambio e intercambio de situaciones, en especial si vemos o sentimos esto en los **Receptores** de nuestros **Sentidos**.

Un **Estímulo** es: “Un suceso externo o interno que en iguales circunstancias provoca una alteración en la conducta del organismo” (Kimble, G., 1961).

A veces, ese **Estímulo** lo creamos nosotros mismos al pensar en algo que nos motiva a actuar o –como indica su definición- viene provocado por circunstancias externas.

El **Estímulo** al ser recibido va a generar una **Respuesta**, la cual puede ser una **Sensación** o una **Percepción**. Casi siempre se asocia la **Sensación** con el no conocer bien las características del **Estímulo**. **Percepción** se refiere a comprender el **Estímulo**, a discriminar y separar sus características. Un ejemplo podría referirse a una situación en la cual nos encontramos de espalda a una montaña y oímos un estruendo. Hasta ese momento estamos **Sintiendo**, porque no sabemos lo que ocasiona ese ruido. Cuando volteamos y “vemos” lo que ha estado ocurriendo, entonces **Percibimos**.

Una **Respuesta** es: “Un acto ocasionado por un **Estímulo**. Término general para los actos relacionados con los **Estímulos**, no importa si la relación surge sin entrenamiento o es el resultado de éste”. (Kimble, 1961). Esta afirmación tiene importancia porque significa que Usted puede entrenar y programar las **Respuestas** que desee dar para una situación en particular.

Cuando esa **Respuesta** no es observable a primera vista, -por ejemplo, una situación en la cual el individuo se sienta con deseos de reír pero no se le **observa** ninguna expresión- se denomina **Emoción**. Cuando hay algún cambio de postura corporal, gestos o movimiento debido a la presencia de ese **Estímulo**, se dice que estamos ante la presencia de la **Motivación**.

Todos estos son cambios que se dan dentro del organismo del sujeto. Entonces, la secuencia nos indica que primero se necesita un **Estímulo**, luego el **Organismo** procesa la información y emite una **Respuesta o Conducta**.

En **Psicología**, el mecanismo anterior se denomina **Estímulo-Organismo-Respuesta** o **E-O-R** y es la base para los actuales estudios en la **Psicología del Aprendizaje**.

E – O – R

MECANISMO DE LA CONDUCTA

Si el **Estímulo** fue placentero o agradable, nuestra **Conducta** se dirigirá a que ese **Estímulo** vuelva a aparecer: este deseo de que aparezca otra vez dicho Estímulo tiende a hacer que se incremente la frecuencia de una Conducta específica. Esto se denomina **Condicionamiento** y es fundamental para la aplicación de **Técnicas de Venta**. Cuando aparece el **Estímulo** que estábamos esperando con nuestra **Conducta**, aparece el mecanismo denominado **Reforzamiento**. El **Refuerzo** es todo **Estímulo** –generalmente agradable, pero no siempre- que tiende a incrementar la probabilidad de aparición de una **Respuesta**. El **Reforzamiento** es el mecanismo. Cuando el **Estímulo** genera un **Castigo** – estímulo desagradable que casi siempre tratamos de evitar- lo llamamos **Estímulo Aversivo**. En Ventas, este suele aparecer al estimular al cliente a que nos rechace o nos compre una vez por cansancio (compra una sola vez y no más) –o como otro ejemplo-

cuando insistimos en exceso en cerrar una transacción, o también si nos presentásemos desaliñadamente ante una persona escrupulosamente pulcra.

La **Programación Neurolingüística** busca el estudio de todos estos procesos para poder organizar nuestro *Pensamiento y Conductas* de una manera más eficaz ante nuestro entorno y sus requerimientos, mediante un orden previamente planificado o **Programación**. En otras palabras, vamos a **Organizar nuestras vidas** para sacarle mejor provecho a nuestras capacidades individuales adquiriendo una nueva forma de ver, escuchar y sentir las cosas, desechando los hábitos equivocados. Esto es lo que denominamos **Programación Neurolingüística**.

¿Podría Usted resumir este Concepto? ¿Qué significa -en pocas palabras- **Programación Neurolingüística?**

Si Usted desea cambiar radicalmente su vida y su manera de ver las cosas, haga los ejercicios que encontrará más adelante en esta Manual. Debe practicar para que el entrenamiento que va a recibir sea efectivo.

EL COMIENZO

Como dijimos antes, el hombre es un ser de Relaciones, las cuales se llevan a cabo sobre la base de qué sentimos vemos u oímos y de cómo respondemos a los Estímulos.

Desde el punto de vista **Evolutivo**, las formaciones nerviosas de más reciente aparición dominan a las estructuras más viejas. Esto significa que nuestra última adquisición como especie –la parte frontal de nuestro cerebro- controla a todas las demás estructuras... casi. Decimos esto último porque –a menos que realicemos el proceso denominado Condicionamiento- hay acciones automáticas llamadas **Reflejos** que se “disparan” antes de que tengamos tiempo de pensar en lo que vamos a hacer; sin embargo, el cerebro está siempre recibiendo todo tipo de información, inclusive aquella que no **Percibimos** y a veces también, aquella que *aparentemente* no **Sentimos**.

La comunicación entre las diferentes vías nerviosas se realiza mediante la transmisión química-bioeléctrica del impulso nervioso y un mecanismo denominado Bomba de Sodio y de Potasio, pero volviendo a lo que nos interesa, ya a niveles superiores las ondas cerebrales regulan las variaciones de esa actividad mediante otros elementos, convirtiéndonos a la vez en seres de características individuales: cada uno de nosotros tiene formas distintas de enfrentar un mismo problema. A veces coincidimos en el enfoque y solución de dicho problema, pero todos tenemos un modo diferente y personal de ver la vida.

Esto último implica que –a pesar de tener el mismo mecanismo básico- nos relacionemos de manera distinta con nuestros semejantes.

“Nos conocemos sobre las bases de nuestras semejanzas y crecemos sobre las bases de nuestras diferencias” (V. Satir, p.50).

Pero las estructuras fisiológicas controlan y son controladas en un círculo cerrado con las estructuras más inteligentes de nuestro cuerpo. Nos relacionamos con el exterior a

través de los **Receptores** de nuestros sentidos que captan la información para nuestro sistema nervioso y emitimos una **Respuesta-Conducta**.

Los **Receptores** que usamos con mayor frecuencia son la vista, el oído y el tacto. Para los fines que nos interesan, hemos asociado a este último el olfato y el gusto. Estos tres sentidos los denominaremos **Kinestésicos**.

De manera tal que tenemos para analizar tres tipos distintos de **Receptores** con los cuales tomaremos conciencia de la realidad y de nuestro mundo de relaciones de tres maneras distintas.

Siempre nuestro organismo se inclina a usar una de dichas maneras con mayor frecuencia que la otra: tenemos preferencia e inclinación por el uso de una de las tres formas de ver la vida y de relacionarnos, bien sea **Visual, Auditiva o Kinestésica**.

Cómo funciona cada una de ellas y cómo podemos sacar provecho en nuestra meta de ser mejores personas y crecer interiormente es de lo que la **Programación Neurolingüística** trata.

Dilts y Epstein dicen:

“El cerebro está estableciendo permanentemente nuevas conexiones neurológicas. Seríais como si dejarais el Ordenador (*Computador*) conectado durante el fin de semana y el lunes descubrierais que ha soldado nuevas conexiones en su interior, que ha colocado nuevos cables por su cuenta y ha creado conexiones que vosotros no habíais programado. Los ordenadores no funcionan así, y esa es la diferencia entre los ordenadores y el cerebro humano. Ambos son programables, pero sólo los seres humanos son capaces de <meta-programar> o <recablear> sus propios ordenadores”. (1997, p.45).

Fin 1ra parte:
