



# CAPACITARTE

*Es ser líder de tu vida*



## Módulo 1

### Programación Neurolingüística

#### Definiciones

La PNL es una disciplina que surge de los avances de la neurociencia y se relacionan con el cerebro..

A mediados de la década del 70 John Grinder y Richard Bandler estudiaron los patrones de conducta de los grandes terapeutas de la época. Los modelos estudiados fueron: el padre de la hipnología médica Milton Erickson, el creador de la gestalt Fritz Perls y la terapeuta familiar Virginia Satir.

Llegaron a la conclusión de que los tres terapeutas tenían patrones que aplicaban, muchas veces de modo inconsciente.

Al investigar esas conductas buscaban comprender como a través del lenguaje se producen cambios en el comportamiento de las personas.

***La PNL es el estudio de la experiencia subjetiva del hombre.***

**Programación:** Acción de planificación ordenada de las distintas partes o actividades que componen una cosa que se va a realizar.

**Neuro:** Prefijo, "nervio" o "sistema nervioso".

**Lingüística:** Ciencia que estudia el lenguaje y las lenguas.

#### Otras definiciones de la PNL

- ***Una caja de herramientas para alcanzar objetivos y mejorar nuestras vidas.***

- **Es un enfoque holístico y sistémico que permite comprender a fondo la efectividad personal y organizativa, a la vez que posibilita el cambio y el crecimiento.**
- **Una metodología que afirma que toda conducta humana tiene una estructura, y que esta estructura puede ser modelada, aprendida, modificada y cambiada (o reprogramada).**
- **El estudio de la excelencia.**

### Pilares de la PNL

- **Agudeza sensorial:** observación profunda del otro, libre de prejuicios, para notar todo lo que la otra persona nos comunica a nivel consciente e inconsciente.
- **Rapport:** sintonía para alcanzar el éxito en la comunicación.
- **Flexibilidad:** capacidad de intentar estrategias distintas.
- **Resultados:** los objetivos que queremos alcanzar.

La PNL es un set de herramientas y una disciplina eminentemente práctica.

### El modelo básico de la PNL

Cada etapa del modelo se relaciona con uno de los pilares.

- 1) Comenzamos determinando nuestro objetivo, de manera clara, positiva y específica.
- 2) En el paso siguiente necesitaremos del rapport para implementar e objetivo.
- 3) El tercer paso será estar atentos a la respuesta que desencadene nuestro accionar, para ello necesitaremos de nuestra agudeza.
- 4) Por último, necesitaremos de nuestra flexibilidad para tener un abanico de opciones de donde elegir nuestra manera de actuar al respecto.

### Tipos de Presuposiciones

La PNL trabaja con lo que se conoce como **PRESUPOSICIONES**: supuestos que damos por verdaderos y que utilizamos como guía.

- **EL MAPA NO ES EL TERRITORIO:** Korzybsky (1933)

No existe una realidad única y válida para todas las personas. Incorporar este concepto nos permite mejorar nuestras relaciones y aceptar la opinión del otro. La PNL nos propone ser “flexibles”, ya que a mayor flexibilidad más amplio será nuestro mapa.

- **CUERPO Y MENTE SON PARTE DE UN MISMO SISTEMA:**

Mente y cuerpo operan como un sistema, por lo cual interactúan y se influyen de manera recíproca. Nuestros pensamientos afectan a nuestro cuerpo.

- **TODO COMPORTAMIENTO TIENE UNA INTENCION POSITIVA:**

Todas las conductas tienen como objetivo conseguir algún beneficio, independientemente de la consecución del mismo.

Este supuesto distingue entre la intención y la conducta o el resultado.

La PNL nos propone que amplíemos esas opciones al máximo de nuestras posibilidades para elegir libremente la conducta más efectiva.

- **TENEMOS LOS RECURSOS NECESARIOS:**

Contamos con los recursos necesarios para actuar de manera eficiente. A veces esos recursos están dormidos o latentes. En esos casos la PNL nos propone rescatar los recursos de situaciones anteriores en que los hayamos utilizado.

- **EL RESULTADO Y SIGNIFICADO DE NUESTRA COMUNICACIÓN ES LA RESPUESTA QUE OBTENEMOS:**

Implica que amoldemos y afinemos nuestra comunicación de acuerdo a la respuesta que queremos obtener.

- **SABER LO QUE REALMENTE QUEREMOS NOS AYUDA A OBTENERLO:**

La PNL nos invita a indagar en nuestro interior para saber QUÉ queremos y CÓMO lo queremos –en que contexto, en que medida, etc.-.

- **SI ES POSIBLE PARA ALGUIEN, ES POSIBLE PARA MI:**

Si alguien tiene la capacidad de hacer algo, nada impide que yo pueda replicar el modelo –estrategia- que esa persona utiliza para poder replicarlas.

El modelaje o la creación de modelos eficaces nos acerca a la excelencia.

- **EL COMPORTAMIENTO DE UNA PERSONA NO ES LA PERSONA.**

Es necesario que aprendamos a distinguir entre la persona y sus acciones. La diferencia es simple si la pensamos en términos de *SER* y *HACER*.

- **EN UN SISTEMA, EL ELEMENTO DE MAYOR INFLUENCIA ES EL DE MAYOR FLEXIBILIDAD**

- **LA COMUNICACIÓN SE REALIZA A DOS NIVELES: VERBAL Y NO VERBAL.**

Las personas nos comunicamos de manera analógica y digital y para comunicarnos adecuadamente tenemos que estar atentos a estos dos niveles, ya que con frecuencia sucede que no coinciden.

- **EL MAPA SE CONVIERTE EN EL TERRITORIO.**

Si bien el mapa no es el territorio, con frecuencia sucede que aquellas cosas en las que creemos, se convierten en realidad.

**Ves cosas y dices, “¿por qué?” Pero yo sueño cosas que nunca fueron y digo: “¿Por qué no?”.**

**George Bernard Shaw**