

ESTRATEGIAS TRANSFORMADORAS

PROGRAMACIÓN NEURO LINGÜÍSTICA



PNL

ESTRATEGIAS TRANSFORMADORAS DE LA PROGRAMACIÓN NEURO LINGÜÍSTICA PNL

Es posible que conozcas sobre la PNL o Programación Neurolingüística como una práctica de desarrollo o excelencia personal, y así es. Una definición más exacta sería, un conjunto de técnicas destinadas a analizar, codificar y modificar creencias y conductas por medio del estudio del lenguaje, tanto verbal como gestual y corporal. Vamos a descubrir las estrategias transformadoras de la PNL y por qué tiene tanto éxito.

Se llama «*PROGRAMACIÓN*» porque se trata de un plan de acción o conjunto de operaciones que buscan un objetivo concreto, «*NEURO*» porque estudia los procesos que ocurren en el mismo sistema nervioso, y «*LINGÜÍSTICA*» ya que para ello usamos el lenguaje (verbal y no verbal).

¿Quieres saber más sobre la Programación Neurolingüística?

Este artículo explica en qué consiste y la utilización de las estrategias transformadoras de la PNL que buscan apoyar a las personas para alcanzar el éxito, la calidad de vida o la superación de traumas y fobias. “El cerebro no es un vaso por llenar, sino una lámpara por encender”. Plutarco

El método de la PNL

La PNL ha ocupado un lugar importante entre las disciplinas que asisten en la consecución de objetivos, de manera que muchos psicólogos, médicos y coaches la aplican en el ámbito del desarrollo personal de manera individual o grupal.

Una de las bases de la PNL es la evidencia de que cada uno de nosotros construimos diferentes representaciones de la realidad a la que agregamos nuestras emociones y procesos del lenguaje.

Al modificar nuestras creencias y emociones, nuestra forma de expresarnos, también podemos

cambiar la percepción de la realidad y la autoimagen que disponemos de nosotros mismos.

Por otro lado, la Programación Neuro Lingüística asegura que la memoria e imaginación utilizan los mismos circuitos neurológicos y tienen, de esta forma, el mismo impacto en el ser humano.

1. SUBMODALIDADES O ESTILOS DE APRENDIZAJE

Las submodalidades son variantes de los sistemas de representación, es decir, de la manera en la que nuestro cerebro codifica y clasifica una experiencia. Existen tres tipos: visuales (color, distancia, profundidad, claridad, contraste y luminosidad), auditivas (volumen, tono, ritmo y pausas) y kinestésicas (temperatura, vibración, textura, presión, movimiento y peso).

Todos estos matices nos servirían para, a través de la imaginación, poder cambiar las características de los recuerdos que hemos editado como una película de nuestra vida y modificar así, por ejemplo, la memoria de una infancia infeliz.

Otra manera de aplicarlas sería mediante la «disociación». Nos trasladamos al momento en el que vivimos una experiencia desagradable, sentimos el tacto que tenía un objeto o vemos lo que estaba sucediendo, para después disociarnos, salir de la situación y mirarla como si estuviéramos fuera de ella, observándonos a nosotros mismos.

Para la PNL, el objetivo de disociar es quitar el poder emocional a la vivencia que hemos experimentado. Así, la experiencia pierde fuerza, se desvincula del sufrimiento e incluso se puede asociar a un momento placentero.

2. TÉCNICA DE ANCLAJE

En el proceso de la técnica de anclaje, un estímulo externo o «ancla» se asocia con una conducta positiva que se desee adquirir. Las anclas pueden ser palabras, gestos, olores o colores que nos transporten a un estado mental positivo.

Un ejemplo de este anclaje sería asociar el gesto de tocarse la oreja con sentirse bien para que, en

momentos de crisis o dificultades, con ese pequeño gesto, pudiéramos recuperar el bienestar y sentirnos mejor.

3. REENCUADRE

El reencuadre, en PNL, consiste en modificar el marco de referencia en el que una persona vive la situación para cambiar su significado y, por lo tanto, el estado emocional y la conducta que en principio lo acompañaban. Es ver el vaso medio lleno en lugar de medio vacío, encontrar una arista inesperada en la situación que consigue revertir su impacto y positivizarlo.

4. CALIBRACIÓN

Esta estrategia consiste en reconocer el estado mental del individuo a través de su comportamiento verbal y no verbal, es decir, si está triste, enfadado o incluso si está mintiendo. Fijándonos en su comportamiento podremos conocer mejor al otro y ayudarlo en su proceso de cambio.

5. MODELAJE

Con el modelaje se llega a determinar cómo actuaron otras personas para lograr el éxito en algún área de su vida y poder imitarlas. Con la técnica del modelaje lo que se intenta es la creación de una representación lo más fiel posible de otra persona, sobre todo de sus comportamientos para poder conseguir algo.

6. INDUCCIÓN

Con la técnica de la inducción, se guía a las personas hacia ciertos estados emocionales para modificar situaciones dolorosas. Ya sea inducir sensaciones de malestar que concuerden con la experiencia que vivieron o sensaciones placenteras para poder afrontar sus miedos y preocupaciones en relación con dichas situaciones.

7. SINCRONIZACIÓN

La sincronización sería como una empatía profunda, mediante la cual se comprenden los sentimientos ajenos hasta crear una fuerte vinculación entre el

nivel consciente e inconsciente del interlocutor. Esta técnica sirve para optimizar las comunicaciones interpersonales.

8. RELAJACIÓN

Por último, la PNL considera la relajación una herramienta eficaz para aliviar tensiones, ampliar la conciencia y liberar el espíritu. Relajarnos siempre viene bien para afrontar nuestro día a día.

9.- RAPPORT

Podría definirse como el control del lenguaje no verbal para conseguir un ambiente de confianza entre interlocutores. De esta forma, es posible tomar ventaja en la comunicación con otras personas o grupos: mostrando, o dejando de mostrar, ciertos sentimientos como el nerviosismo. Esto se consigue reprimiendo aquellos comportamientos y actitudes que denoten dicho sentimiento.

La principal ventaja competitiva es saber cómo actúas según la situación en la que te encuentres, si eres capaz de definir todos tus comportamientos y

actitudes en cada escenario posible: nerviosismo, miedo, desconfianza, alegría, interés, etc. también serás capaz de reprimirlos o potenciarlos según lo que te interese mostrar al público con el que te estás comunicando.

El objetivo del Rapport es básicamente “crear sintonía, lograr una sinergia con la persona o personas con la que se esté interactuando”. Con ello se genera un ambiente de confianza y una conexión que de alguna forma provoca que la otra persona se sienta cómoda y se muestre más accesible, o tenga una mejor impresión de nosotros.

10.- ÓRDENES ENCUBIERTAS

Según esta técnica las preguntas se formulan habitualmente acabando con una entonación musical ascendente, mientras que las órdenes se formulan con una entonación descendente.

Así, la PNL propone entonar las preguntas de forma descendente, como una orden, para lograr el efecto deseado.

BENEFICIOS DERIVADOS DEL USO DE LA PNL

Las técnicas usadas en PNL dan una serie de beneficios mediante los cuales se cubren un amplio rango de necesidades y objetivos que cualquier persona puede plantearse en algún momento de su vida.

- *Aumentar* nuestro autoconocimiento.
- *Gestión de las emociones*: una persona puede llegar a controlar y gestionar sus emociones y sus acciones en cualquier situación (por ejemplo, te puede ayudar a afrontar con éxito una entrevista de trabajo).
- *Aumentar nuestras técnicas de comunicación*: la PNL utiliza el anclaje como modo de conseguir objetivos o superar determinados problemas en el afrontamiento de situaciones estresantes. En el ámbito de la comunicación, uno de los problemas más generalizados es el miedo a hablar en público. Esta situación nos suele generar sentimientos de angustia y ansiedad. Mediante la

técnica de anclaje, se “ancla” un momento agradable, relajado y positivo que tengamos en nuestra memoria y lo vamos asociando mediante técnicas de visualización a la situación estresante en el momento exacto.

- *Aprender* estrategias de creatividad.
- *Aumentar* las estrategias de motivación: ayuda a aumentar y a hacer más efectivas las estrategias de motivación ya sea para lograr objetivos personales como profesionales.
- *Entender* nuestro estilo de aprendizaje y el de los demás: nuestras preocupaciones están motivadas muchas veces por algo aprendido en el tiempo. Asociaciones de recuerdos, antecedentes que han generado que se aprenda un patrón de pensamiento porque se ha dado en reiteradas ocasiones y llega un punto en el que es complicado modificarlo.
- *Aumentar* nuestra capacidad para lograr objetivos personales: las excusas ocultas en el

inconsciente y que se efectúan de manera automática incentivan el aplazar ponernos en marcha para lograr nuestros objetivos. Consiste en identificar la excusa, hacerla consciente para así posteriormente poder modificarla y tomar la decisión de acción.

- *Desarrollar* estrategias efectivas para tomar decisiones.
- *Comprender*, aceptar, y aprender a gestionar procesos de cambio personales y profesionales.
- *Eliminación* de miedos y fobias.

LA EFICACIA DE LAS ESTRATEGIAS TRANSFORMADORAS DE LA PNL

Lo positivo de las estrategias transformadoras de la PNL es que gozan de una gran eficacia. Por eso, este tipo de terapia es tan utilizada en la actualidad.

Con estas estrategias, la PNL persigue una transformación personal que eleve la autoestima, incremente la capacidad creativa y nos ayude a expresarnos de manera más satisfactoria mejorando las

relaciones con los demás.

Linkgrafía:

h t t p : / / w w w . nicolasmorenopsicologo.com
http://www.lifeder.com/tecnicas-de-pnl/ Rocio Ruiz
http://www.lamenteesmaravillosa.com/estrategias-transformadoras-la-pnl/

GODACH

"MÁS CAPACITADOS,
MEJORES RESULTADOS"

¡COMPÁRTELO!



PROMOTORES DEL
CONOCIMIENTO

SPONSORS
2020



INFORMACIÓN DE CONTACTO



Gonzalo Dávalos Chiriboga



09 99 66 77 22

godach@hotmail.com
godach@godach.ec
godach@asinmecuador.org
www.godach.ec
www.asinmecuador.org

SPONSORS 2020

