

FACULTAD DE INGENIERÍA UNAM
DIVISIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA

CURSOS INSTITUCIONALES

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA EN EL DESEMPEÑO LABORAL

Del 23 al 27 de Abril de 2007

APUNTES GENERALES

CI - 60

Instructora: Mtra. Gloria Marruenda y Valle
COFEPRIS

ABRIL DE 2007

INDICE

Introducción	1
1. Visión general de la PNL.	1
2. Los 2 hemisferios cerebrales	3
3. El funcionamiento de la mente inconsciente	8
4. El funcionamiento de la PNL.	8
5. Características de la PNL.	9
6. Canales de percepción	10
7. Aplicaciones de la PNL.	11
8. Técnicas de la PNL.	12
9. Ejercicio de autoconciencia.	12
10 Hábitos de pensamiento y creencias en el desempeño laboral.	14
11. Bibliografía.	15
Anexo: Ejercicios.	16

INTRODUCCIÓN

La PNL empezó a utilizarse por pedagogos y psicólogos; los primeros para mejorar los procesos enseñanza-aprendizaje, los segundos como una forma de terapia eficaz y rápida. De este modo, la PNL se extendió al ámbito empresarial y al autodesarrollo de la mano de directivos y otros profesionales.

Así, profesionales de otras disciplinas la utilizan como herramienta eficaz y de demostrada utilidad en entrevistas personales, comunicación, negociación, etc. La ventaja principal es la capacidad que tenemos para reprogramarnos y superar o afrontar situaciones que en otras condiciones no podríamos: esa es la gran ventaja de la PNL. Otra de las posibilidades hay que buscarlas en la capacidad de automotivación.

1. VISIÓN GENERAL DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜISTICA

El proceso de creación de modelos (o modelado) que analizaremos en este curso se basa en los principios y categorías de la Programación Neurolingüística (PNL). La PNL es una ciencia de la conducta que comprende:

1. Una epistemología: un sistema de conocimiento y de valores
2. Una metodología: procesos y procedimientos para aplicar los conocimientos y los valores
3. Una tecnología: instrumentos de apoyo para aplicar los conocimientos y valores

La PNL contiene un conjunto de principios y categorías especialmente adecuados para analizar e identificar patrones de valores, conductas e interrelaciones cruciales que pueden aplicarse en ejecuciones pragmáticas y verificables.

Se basa en un conjunto relativamente sencillo de patrones y distinciones lingüísticas, neurológicas y de comportamiento formales que, en algún sentido, son más fundamentales y libres de contenidos que otros modelos de pensamiento e interacción humanos.

La perspectiva de la PNL va más allá del contenido conductual de lo que las personas hacen y describe las fuerzas menos visibles de esas conductas, las estructuras mentales que nos permiten desenvolvernos eficazmente. La denominación "Programación Neurolingüística" implica la integración de tres campos científicos:

1. de programas mentales que hemos establecido y no todos los programas son iguales. Algunos programas o estrategias son más eficaces que otros para llevar a cabo cierto 1. El componente neuro de la Neurolingüística versa sobre el sistema nervioso. Una gran parte de la PNL tiene que ver con la comprensión y utilización de principios y patrones del sistema nervioso. En PNL, pensar, recordar, crear, formular visiones y demás procesos

- cognitivos son el resultado de programas ejecutados por el sistema nervioso. La experiencia humana es una combinación o síntesis de la información que recibimos y procesamos a través de nuestro sistema nervioso. En términos de nuestra experiencia, esto tiene que ver con nuestra manera de percibir el mundo: la vista, el tacto, el oído, el olfato y el gusto.
2. La PNL también parte del campo de la Lingüística, desde la perspectiva de la PNL el lenguaje es un producto del sistema nervioso. El lenguaje también estimula y moldea la actividad en nuestro sistema nervioso. Desde luego, es una de las maneras básicas de activar o estimular el sistema nervioso de otras personas. La comunicación eficaz y la interacción tienen que ver con cómo usamos el lenguaje para enseñar, estimular y expresar, conceptos, objetivos y temas relacionados con una tarea o situación específica.
 3. Ahora revisemos el término de programación. La programación Neurolingüística se basa en la idea de que los procesos del aprendizaje, la memoria y la creatividad del ser humano son una función de programas, programas Neurolingüísticos que funcionan más o menos eficazmente para realizar determinados objetivos o conseguir determinados resultados. La implicación de esto es que, como seres humanos, interaccionamos con nuestro mundo a través de nuestra programación interna. Respondemos a los problemas y enfocamos nuevas ideas en relación al tipo de actividades.

La PNL ha tomado conocimiento de otros sistemas, como son: la Psicología, la Teoría General de Sistemas, Ciencias Neurológicas, Lingüística y la Cognición. También se basa en principios de programación informática.

La mayoría de las técnicas y herramientas de la PNL han nacido de un proceso llamado "Creación de Modelos" o "modelado".

El principal enfoque de la PNL ha consistido en modelos de conductas efectivas con los procesos cognitivos que las sustentan.

En la creación de modelos con PNL DESCUBRIMOS cómo opera el cerebro ("neuro") analizando los patrones de lenguaje ("lingüístico") y la comunicación no verbal. Los resultados de este análisis son llevados a estrategias o programas paso a paso ("programación") que pueden utilizarse para transferir las habilidades a otras personas o áreas de aplicación.

La PNL fue desarrollada originalmente por John Grinder y Richard Bandler (Bandler y Grinder, 1975, 1976, 1979) modelando los patrones cognitivos, lingüísticos y de comportamiento comunes a psicoterapeutas excepcionales como Fritz Perls, Virginia Satir y Milton Ericsson.

En resumen:**Programación Neuro Lingüística:**

Neuro se refiere al sistema neurológico, y a la forma en que nosotros utilizamos los sentidos vista, tacto, oído, olfato y gusto. Para traducir estas vivencias en procesos mentales, tanto a nivel consciente como inconsciente. La pnl te enseña a comprender y manejar estos procesos neurológicos

Lingüística se refiere al modo de cómo utilizamos el lenguaje para comunicarnos con los demás y con nosotros mismos. La forma de comunicarnos es la manera de lo que eres y de cómo piensas

Programación es el modo de codificar tu lenguaje y conducta para crear tu programa personal

Para obtener una mejor comprensión de la PNL, es necesario revisar algunos conceptos relacionados con el cerebro y con el funcionamiento de la mente inconsciente mismos que veremos a continuación.

2. LOS HEMISFERIOS CEREBRALES.

Otro metamodelo que surge para explicar como organizamos la información que recibimos es el de los HEMISFERIOS CEREBRALES. Los hemisferios cerebrales forman la mayor parte del encéfalo y están separados por una misma cisura sagital profunda en la línea media, la cisura longitudinal del cerebro. La cisura contiene un pliegue de la duramadre y las arterias cerebrales anteriores. En la profundidad de la cisura, una gran comisura, el cuerpo calloso, conecta los dos hemisferios a través de la línea media.

Para aumentar el área de la superficie de la corteza cerebral al máximo, la superficie de cada hemisferio cerebral forma pliegues o circunvoluciones que están separadas por surcos o cisuras. Para facilitar la descripción se acostumbra a dividir cada hemisferio en lóbulos que se denominan de acuerdo a los huesos craneanos debajo de los cuales se ubican. Los surcos central y parietoccipital; lateral y calcarino son límites utilizados para la división de los hemisferios cerebrales en lóbulos frontales, parietales, temporales y occipitales.

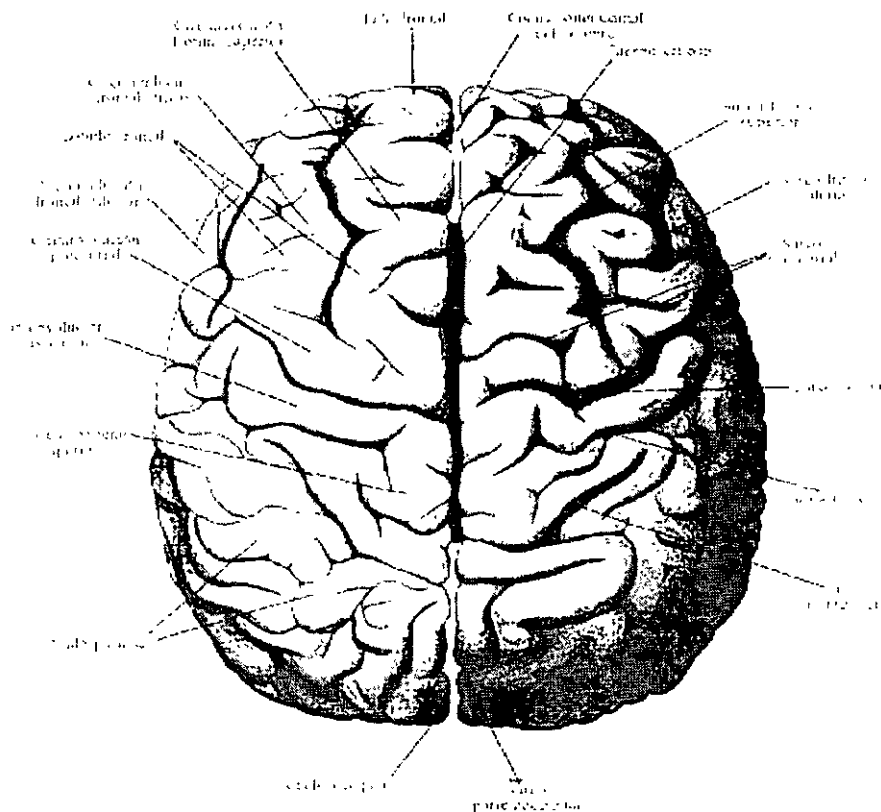


FIG. 1. CEREBRO

El cerebro humano consta de dos hemisferios, unidos por el cuerpo caloso, que se hallan relacionados con áreas muy diversas de actividad y funcionan de modo muy diferente, aunque complementario.

Ningún hemisferio es más importante que el otro. Para poder realizar cualquier tarea necesitamos usar los dos hemisferios, especialmente si es una tarea complicada. Lo que se busca siempre es el equilibrio. El equilibrio se da como resultado de conciliar polaridades, y no mediante tratar de eliminar una de ellas.

Cada hemisferio cerebral tiene un estilo de procesamiento de la información que recibe.

2.1 HEMISFERIO IZQUIERDO

El hemisferio izquierdo procesa la información secuencialmente, paso a paso, de forma lineal. Piensa en palabras y en números, es decir contiene la capacidad para las matemáticas y para leer y escribir. La percepción y la generación verbales dependen del conocimiento del orden o secuencia en el que se producen los sonidos. Conoce el tiempo y su transcurso. Se guía por la lógica lineal y binaria (sí-no, arriba-abajo, antes-después, más-menos, etc.).

Este hemisferio emplea un estilo de pensamiento convergente obteniendo nueva información al usar datos ya disponibles, formando nuevas ideas o datos convencionalmente aceptables.

Aprende de la parte al todo y absorbe rápidamente los detalles, hechos y reglas

Analiza la información paso a paso.

Quiere entender los componentes uno por uno.

El hemisferio lógico piensa en símbolos y conceptos abstractos.

2.2 HEMISFERIO DERECHO

El hemisferio derecho, por otra parte, parece especializado en el proceso simultáneo o de proceso en paralelo; procesa la información de manera global, partiendo del todo para entender las distintas partes que componen ese todo. El hemisferio holístico es intuitivo en vez de lógico, piensa en imágenes, símbolos y sentimientos. Tiene capacidad imaginativa y fantástica.

Este hemisferio se interesa por las relaciones Este método de procesar tiene plena eficiencia para la mayoría de las tareas visuales y espaciales y para reconocer melodías musicales, puesto que estas tareas requieren que la mente construya una sensación del todo al percibir una pauta en estímulos visuales y auditivos

Este hemisferio emplea un estilo de pensamiento divergente, creando una variedad y cantidad de ideas nuevas, más allá de los patrones convencionales

- ◆ Aprende del todo a la parte Para entender las partes necesita partir de la imagen global
- ◆ No analiza la información, la sintetiza.
- ◆ Es relacional, no le preocupan las partes en sí, sino saber como encajan y se relacionan unas partes con otras.
- ◆ El hemisferio holístico piensa en ejemplos concretos

Debemos explicar la materia de clase combinando el lenguaje de los dos modos de pensamiento de cada hemisferio siempre que sea posible

Además, se debe alternar las actividades dirigidas a cada hemisferio, de tal forma que todos los conceptos claves se trabajen desde los dos modos de pensamiento

Con personas que tienen preponderancia de uno de los dos modos de pensamiento sea muy marcada, debemos realizar actividades para potenciar la utilización equilibrada de los dos hemisferios.

2.3 EL USO DE LOS HEMISFERIOS CEREBRALES.

En cualquier situación encontramos personas que tienden a utilizar más el modo de pensamiento asociado con un hemisferio que con otro Una persona de preponderancia del hemisferio izquierdo comprenderá sin problemas una explicación de reglas gramaticales

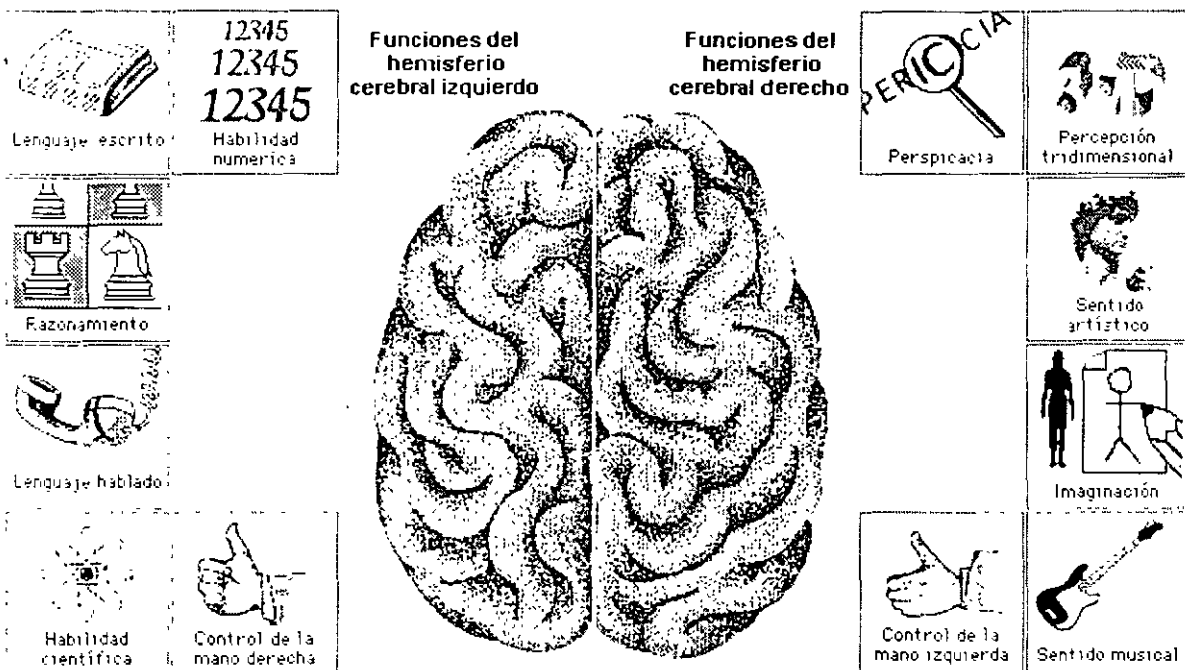
(pensamiento abstracto) mientras que un estudiante hemisferio derecho puede comprender los ejemplos (pensamiento concreto) pero no ser capaz de aplicar bien las reglas.

Además, de los modos de pensamiento tenemos que combinarlo con los sistemas de representación.

Una persona visual y holístico tendrá reacciones distintas que una persona visual que tienda a usar más el hemisferio lógico.

Al hablar de los sistemas de representación decíamos que como docentes nos interesará utilizar todos los estilos. Esto es todavía más importante en el caso de los dos modos de pensamiento. Para poder hacer bien algo necesitamos siempre usar los dos modos de pensamiento, necesitamos activar los dos hemisferios y utilizar ambos modos de pensamiento.

FUNCIONES DE LOS HEMISFERIOS CEREBRALES IZQUIERDO Y DERECHO



Biblioteca de consulta Multimedia de Encarta. Microsoft Corp. Prodigy MSN

Aunque los hemisferios cerebrales tienen una estructura simétrica, con los dos lóbulos que emergen desde el tronco cerebral y con zonas sensoriales y motoras en ambos, ciertas funciones intelectuales son desempeñadas por un único hemisferio. El hemisferio dominante de una persona se suele ocupar del lenguaje y de las operaciones lógicas, mientras que el otro hemisferio controla

las emociones y las capacidades artísticas y espaciales. En casi todas las personas diestras y en muchas personas zurdas, el hemisferio dominante es el izquierdo.

HEMISFERIO LÓGICO	HEMISFERIO HOLÍSTICO
<ul style="list-style-type: none"> • Visualiza símbolos abstractos (letras, números) y no tiene problemas para comprender conceptos abstractos. • Verbaliza sus ideas. • Aprende de la parte al todo y absorbe rápidamente los detalles, hechos y reglas. • Analiza la información paso a paso. • Quiere entender los componentes uno por uno. • Les gustan las cosas bien organizadas y no se pierden por las ramas. • Se siente incómodo con las actividades abiertas y poco estructuradas • Le preocupa el resultado final. Le gusta comprobar los ejercicios y le parece importante no equivocarse. • Lee el libro antes de ir a ver la película. 	<ul style="list-style-type: none"> • Visualiza imágenes de objetos concretos pero no símbolos abstractos como letras o números. • Piensa en imágenes, sonidos, sensaciones, pero no verbaliza esos pensamientos • Aprende del todo a la parte. Para entender las partes necesita partir de la imagen global • No analiza la información, la sintetiza. • Es relacional. no le preocupan las partes en sí, sino saber como encajan y se relacionan unas partes con otras • Aprende mejor con actividades abiertas y poco estructuradas • Les preocupa más el proceso que el resultado final No le gusta comprobar los ejercicios, alcanzan el resultado final por intuición • Necesita imágenes, ve la película antes de leer el libro

ACTIVIDADES PARA LOS DOS HEMISFERIOS

HEMISFERIO LÓGICO	HEMISFERIO HOLÍSTICO
<ul style="list-style-type: none"> • Hacer esquemas • Dar reglas • Explicar paso a paso • Leer los textos desde el principio. • Escribir un texto a partir de fotos o dibujos. • Organizar en apartados • Dar opiniones razonadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Hacer mapas conceptuales. • Dar ejemplos • Empezar por explicar la idea global. • Empezar por leer el final del texto para saber a donde se va a ir a parar • Convertir un texto en un cómic • Organizar por colores • Expresar emociones e impresiones

ACTIVIDADES PARA ACTIVAR LOS DOS HEMISFERIOS

- Trabajar con música
- Cantar
- Escribir
- Recitar poesía
- Ejercicios de Gimnasia cerebral
- Expresar ideas con movimientos y bailar

HABILIDADES ASOCIADOS CON LOS HEMISFERIOS	
HEMISFERIO LÓGICO	HEMISFERIO HOLÍSTICO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Escritura ▪ Símbolos ▪ Lenguaje ▪ Lectura ▪ Ortografía ▪ Oratoria ▪ Escucha ▪ Localización de hechos y detalles ▪ Asociaciones auditivas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Relaciones espaciales ▪ Formas y pautas ▪ Cálculos matemáticos ▪ Canto y música ▪ Sensibilidad al color ▪ Expresión artística ▪ Creatividad ▪ Visualización ▪ Emociones

Para lograr la mejor comprensión de lo que deseamos comunicar a nuestro interlocutor, en este caso en el trabajo, y para mejorar su desempeño laboral, es conveniente el empleo de la mayor cantidad de estímulos, palabras, imágenes, símbolos, colores, música, movimiento, etc.

3. EL FUNCIONAMIENTO DE LA MENTE INCONSCIENTE.

De acuerdo con la PNL, la mente inconsciente se equipara al funcionamiento de una computadora, en este sentido, tiene tres grandes características es literal, sin análisis y sin sentido del humor.

Literal porque tomará y aceptará el mensaje tal cual se le indique

Sin análisis: porque una vez recibido el mensaje no se interpretará ni racionalizará su contenido

Sin sentido del humor: porque cuando el mensaje se recibe como una broma, producto de un momento trivial, esta parte de nuestro proceso mental, no podrá distinguirlo.

Así pues, cualquier proceso de pensamientos o de lenguaje generará de inmediato una programación a esta mente automática, que al codificarse se podrá observar en cambios fisiológicos congruentes con dicho programa

4. EL FUNCIONAMIENTO DE LA PNL

El funcionamiento de la PNL empieza por el aspecto lingüístico de nuestra comunicación, pues con el lenguaje construimos nuestra realidad; y los programas mentales, que se refieren a las estrategias y secuencias internas que son elaborados por la mente al llevar a cabo una tarea, las cuales actúan de manera similar a como lo hacen los programas de ordenador.

Fundamentalmente opera a través de los sentidos: los visuales, los auditivos y los kinestésicos. La PNL es un metamodelo cognitivo que adopta como una de sus estrategias a "Preguntas Claves" para averiguar que significan las palabras para las personas. Se centra en la estructura de la experiencia, más que en el contenido de ella.

Se presenta como el estudio del "cómo" de las experiencias de cada quien, el estudio del mundo subjetivo de las personas y de las formas como se estructura la experiencia subjetiva y se comunica a otros, mediante el lenguaje. Esto permite que la conducta sea concebida como consecuencia o resultado de complejos procesamientos neurofisiológicos de la información percibida por los órganos sensoriales. Procesamientos que son representados, ordenados y sistematizados en modelos y estrategias, a través de sistemas de comunicación como el lenguaje. Estos sistemas tienen componentes que hacen posible la experiencia y pueden ser intencionalmente organizados y "programados" para alcanzar ciertos propósitos.

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 de 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 o en nuestro caso en el proceso de enseñanza – aprendizaje en el aula

5. CARACTERISTICAS DE LA PNL

- a) La PNL ayuda al ser humano a crecer y propicia como resultado una mejor calidad de vida
- b) Presenta un enfoque práctico y potente para lograr cambios personales debido a que posee una serie de técnicas que se asocian entre sí para lograr una conducta que se quiere adquirir.
- c) Se concibe como una poderosa herramienta de comunicación, influencia y persuasión, puesto que, a través del proceso de comunicación se puede dirigir el cerebro para lograr resultados óptimos.
- d) Es esencialmente un modelado. Los especialistas que desarrollaron la PNL estudiaron a quienes hacían las cosas de manera excelente, encontraron cual era su fórmula y proporcionaron los medios para repetir la experiencia.
- e) La PNL es una actitud. La actitud de "voy a lograrlo" con unas enormes ganas.

- f) Va más allá de un simple conjunto de herramientas. Se origina a partir de la Lingüística, la Terapia Gestalt, la Semántica General, Análisis Transaccional, Dominio Corporal, Cognitivo y Emocional.

6. CANALES DE PERCEPCIÓN.

De acuerdo con la PNL la información que el cuerpo recibe se procesa a través de los canales de percepción que son los sentidos, esta información será codificada y procesada para podernos comunicar. La representación del evento captado no será interpretada de la misma manera por todas las personas.

Antes de poder detectar eficazmente las estrategias, es preciso saber lo que se busca, cuáles son las claves que revelan qué parte de su sistema nervioso utiliza una persona en cada momento. Por ejemplo, las personas tienden a usar una parte de su sistema neurológico que puede ser visual, auditiva o cinética, más que otras.

Por consiguiente, hay que saber cuál es el sistema de representación propio de un individuo, a fin de averiguar sus estrategias.

Las personas visuales tienden a considerar el mundo en imágenes, se sienten más fuertes cuando están en comunicación con la parte visual de su cerebro, es decir, plasman las imágenes en palabras

Los de tipo auditivo suelen ser más selectivos en cuanto al vocabulario que usan. Hablan con voz bien timbrada y un ritmo más lento, más regular y más comedido.

Los cinéticos son todavía más lentos, reaccionan principalmente ante las sensaciones táctiles, epidérmicas, hablan más despacio.

Todos tenemos los tres elementos, sin embargo en la mayoría de nosotros predomina uno de los tres sistemas. A este le llamaremos canal de acceso.

Por mínima que sea la comunicación, podemos hallar pistas claras e inconfundibles de cómo funciona la mente de otra persona, qué tipo de mensaje utiliza y a cuál reacciona.

LA PERSONA VISUAL

Las personas visuales entienden el mundo tal como lo ven; cuando recuerda algo lo hacen en forma de imágenes, cuando imaginan algo del futuro o un recuerdo, lo visualizan.

Algunas de las características de estas personas son movimientos rápidos, entorno ordenado y limpio, necesidad de control, de organización y orden.

Los movimientos inconscientes de sus ojos son la clave para conocer sus pensamientos, moverá los ojos constantemente hacia arriba y hacia los costados.

Una persona visual tiende a respirar rápidamente y con inspiraciones cortas, por lo general se presenta bien vestida, arreglada y limpia, su apariencia le es muy importante, su ropa combina bien y la elige con cuidado.

LA PERSONA KINÉTICA

Las personas cinéticas son fáciles de detectar. Son sensitivos y llevan el corazón a flor de piel.

El cinético demuestra su sensibilidad y expresa espontáneamente sus sentimientos. Es la persona que puede llorar, emocionarse y deprimirse fácilmente. Aprecia su sensibilidad y está contento cuando usted muestra sus sentimientos

La comodidad física tiene mucha importancia para la persona cinética. Apenas puede contenerse cuando está triste. Cuando está enojado puede dar puñetazos sobre la mesa, irse abruptamente, dar portazos y arrojar cosas contra el suelo. Actúa llevado por el impulso del momento.

A veces es difícil mirar directamente a los ojos a un cinético porque suele dirigir la mirada hacia abajo. Cuando la persona emotiva mira hacia abajo no quiere decir que esté triste o deprimido, es sólo una señal de que está calibrando sus sentimientos.

La respiración del cinético es profunda. la voz lenta y grave, proviene del estómago.

LA PERSONA AUDITIVA.

La persona auditiva tiende a ser más sedentaria que la visual, no necesita andar observando o explorando para saber qué pasa aunque suele siempre estar haciendo algo, rara vez esa actividad necesita movimiento, es más cerebral que otros y tiene mucha vida interior, podrá no darse cuenta de cómo está usted vestido, pero estará muy interesado en escuchar cómo pasó usted el día y en contarle cómo le fue a él. Sus sentimientos resultan estimulados por las palabras apropiadas dichas en el tono de voz que corresponde

Estas personas prefieren que usted le cuente algo en lugar de tener que verlo personalmente. Prefieren hablar en lugar de mostrarle el objeto de su interés. Tienen buena memoria auditiva y les es fácil hablar de sus sentimientos. Es un excelente conversador y generalmente llega a ser lo que se propone, es flexible y sabe debatir con lógica. Hay ruidos que les molestan mucho. Miran de un lado a otro, hacia sus orejas. discute las cosas consigo mismo y escucha sus voces interiores

La forma de vestir no es tan importante como sus ideas, no sigue los dictados de la moda. Su estilo es más bien conservador y elegante

7. APLICACIONES DE LA PNL

La PNL se puede utilizar para desarrollar de manera rápida y eficaz un proceso de aprendizaje y así superar una situación de estrés, de conflicto o de negociación en un grupo o equipo de trabajo. En realidad nos permite conocer la percepción de las otras personas a quienes tenemos enfrente o a nosotros mismos. Es un complemento en el desarrollo de la Inteligencia emocional

Entre otras cosas, la PNL

- Aumenta de manera notable y rápida la autoconfianza.
- Mejora las relaciones interpersonales
- Desarrolla el crecimiento personal y profesional hacia el éxito.
- Nos permite convertirnos en quien deseamos y queremos ser.
- Sirve para reducir el estrés.
- Negociar y solucionar conflictos de manera positiva.

8. TÉCNICAS PARA EL DESARROLLO DE LA PNL

1. Reencuadre

Este Ejercicio abre un canal para la comunicación entre los dos hemisferios cerebrales y le ayudará a cambiar su concepción de las experiencias vividas.

1. Localice qué conducta quiere cambiar, identifíquela.
2. Pregúntese. ¿qué parte de mí controla esa conducta? ¿Esa parte puede comunicarse conmigo? ¿Qué respuesta me da, sí o no?
3. Distinga entre la conducta que desea y la intención de la parte que controla esa conducta
4. ¿Está dispuesto/a a darse cuenta, concientizarse de la diferencia entre lo que desea y lo que está haciendo la conducta actual?
5. Pídale a la parte que controla esa conducta que continúe, que le deje saber qué intenta.
6. ¿Esa intención es aceptada por su conciencia?
7. Piense en un abanico de posibilidades: ¿Qué puedo hacer como alternativas?
8. Pregúntele a la parte responsable de esa conducta si se responsabiliza de tres alternativas de conducta que usted le ofrezca
9. ¿Hay objeciones? Si es así, regrese al paso 2.

Este Reencuadre le servirá para conectar su conducta inconsciente con su conducta consciente.

9. EJERCICIO DE AUTOCONCIENCIA.

Este Ejercicio se denomina así porque se trata de tomar Conciencia de sus capacidades al ejecutar algo. Se trata de que aprenda a hacer con mayor detalle algo que sabía hacer pero no sabía cómo.

Tome un lápiz y un papel y piense en algo que haga bien:

1. Describa paso a paso: escriba todos los detalles aún aquellos que le parezca sin importancia.
2. Piense ¿qué actividad realizo sin saber cómo lo hago?
3. Al igual que antes, trate de describirla paso por paso.
4. Concéntrese aún más en los detalles.

¿Cuál es el resultado?

A partir de este momento, vamos a comenzar a utilizar las Técnicas que aprenderemos para poder comunicarnos mejor con nuestros relacionados, saber sus gustos, preferencias, actitudes y aptitudes y en algunos casos, sorprenderlos conociendo de ellos algunas cosas que no saben de sí mismos.

Capacidad de observación

Responda el siguiente cuestionario:

Identifique tus propios canales. Siempre es bueno que lo trate de aplicar también a sus compañeros/as. Respóndalo por ellos/ellas y después compare sus respuestas.

Poco a poco aprenderá a sentir cómo se sienten ellos antes de hablarles. No se trata de adivinar sino de observar.

1. ¿Cómo está vestido? (Trate de recordar, no de adivinar. No se mire.)
2. ¿Qué zapatos lleva? Y sus medias, ¿de qué color son?
3. ¿Qué símbolos usa con más frecuencia? (Crucifijos, medallas, amuletos, adornos, zarcillos, insignias, prendedores, etc.)
4. Describa los sueños que repite
5. Describa su letra. se inclina a la derecha, izquierda o es recta
6. ¿Dibuja cuando habla por teléfono? ¿Qué dibujos hace?
7. ¿Usa perfume? ¿De qué tipo?
8. ¿Qué colores prefiere?
9. ¿De qué colores se viste cuando está alegre, cuando está neutral o cuando está triste?
10. ¿Con qué tipo de personas te relaciona mejor? ¿Cree usted que es química?
11. ¿Alguna vez ha rechazado a alguna persona o le ha caído bien desde el mismo momento en que la conoció?
12. ¿Trabaja con su físico? ¿En qué sentido?
13. ¿Cuáles son sus enfermedades más comunes? ¿Y sus enfermedades preferidas?
14. ¿Cómo es la música de su voz? ¿Su tono? ¿Su volumen? ¿Cuáles otras características?
15. ¿Qué palabras utiliza más frecuentemente?
16. Cuando se comunica, ¿"arrinconan" a las personas o le "ahogan"? ¿Por qué?
17. ¿Cómo se siente en un ascensor?
18. ¿Delimita el "espacio de su cuerpo" (su territorio)?
19. ¿Cómo considera que son sus gestos: bruscos, suaves, variados, no tienes gestos, etc.?
20. Y de los gestos de su cara, ¿qué puede decir?
21. ¿Cómo se comporta cuando estás deprimido/a y cuando estás alegre?. ¿Cuál es la diferencia?

Utilice estas preguntas para observarse a sí mismo/a y a otras personas "Lea" sus cuerpos, gestos y conductas.

10. El ejercicio de su excelencia

¿En qué área es excelente? (No importa cuál, la que sea). Asígnale un nombre. Diga por ejemplo *soy excelente pintando*.

Organice y póngale números a su actividad. ¿Cuáles son los pasos que sigue para realizarla? ¿Cuáles son los puntos clave para usted? Numere cada uno de ellos. Descríbalos como en una receta de cocina. Organícelos.

Detalle cada actividad: ¿Cuándo empezó a ser excelente en eso? ¿Cómo le fue la primera vez? ¿Qué camino le llevó a la excelencia: situaciones, personas, sitios, objetos, prácticas etc.? ¿Cómo la enseñaría a alguien que se inicia, de manera tal que igual o mejor que usted? ¿En qué área NO es excelente? ¿Qué puede hacer para aplicar esa excelencia a situaciones en las cuales no es excelente? ¿Qué pasos seguiría?

10. HABITOS DE PENSAMIENTO Y CREENCIAS EN EL DESEMPEÑO LABORAL.

Ser positivo o negativo, optimista o pesimista, muestra una actitud. Es común observar que un vendedor optimista supera a uno pesimista aunque sus capacidades y entrenamiento sean equivalentes.

Así pues un cambio de actitud, sin un cambio en las habilidades o el comportamiento, puede mejorar de manera cuántica su actuación. La investigación con los optimistas y los pesimistas también indica que la diferencia en el rendimiento aumenta con el tiempo. Una venta de un 20 por 100 por parte del optimista se convierte en el 50 por 100 al año siguiente.

En otras palabras, la ley de la productividad decreciente se invirtió y una actitud positiva dio como resultado una espiral ascendente de éxito. Mientras tanto, aquellos que esperaban resultados pobres, los pesimistas, experimentaron una espiral descendente. El modo en que pensamos es tan factible que se convierte en habitual como el modo en que actuamos.

Las actitudes que nos orientan como individuos y culturas son sólo hábitos de pensamiento que se pueden cambiar con conciencia y el tipo adecuado de práctica mental.

Pensemos un rato, cómo la actitud y la programación mental pueden repercutir en los procesos de producción, en el desempeño laboral cotidiano, en el logro de metas de una empresa, la reducción de costes, etc.

La mente pesimista negará la posibilidad de mejora, en tanto que la optimista estará dispuesta a cualquier desafío y pondrá su mejor esfuerzo para el logro de tales objetivos.

Lionel Tigre expresa y demuestra en su obra "Optimism" que las culturas que logran prevalecer y sobrevivir son aquellas que tienen sistemas de creencias optimistas. Esos grupos creen en la valía y en las posibilidades de su propio futuro.

A un nivel más profundo de pensamiento, todos nosotros tenemos nuestras propias creencias y valores. Son mucho más permanentes que las sensaciones efímeras, incluso que las actitudes. Las creencias que afectan lo que usted consigue en su mayor parte se ocupan de lo que cree de sí mismo, o cómo se "ve" a sí mismo: su autoimagen.

Las creencias pueden ser tanto individuales como colectivas, de tal forma tenemos la autoimagen tanto del vendedor o el director, como de la empresa.

Una empresa que se autopercibe a través de sus dirigentes y personal, como productora de bienes y servicios de baja calidad, terminará demostrando que así es.

Las autoCREENCIAS negativas son limitantes para las personas en cuanto a su capacidad de aprender y realizar labores.

Una vez que creemos algo (sea positivo o negativo), nuestro comportamiento se ve afectado a todos niveles.

La PNL ofrece técnicas para cambiar los sistemas de creencias, incluyendo la autoimagen. PNL enfoca las creencias de manera radical. Usted puede crear creencias y desechar las antiguas. Somos capaces de cambiar nuestras creencias, y ello quizá tenga lugar después de un cambio de entorno, circunstancias y logros reales.

En un estudio realizado por Grinder y Bandler se descubrieron siete creencias que capacitan a la gente para emplear a fondo sus recursos:

1. **Todo pasa para mi bien.**
2. **Aún perdiendo se sigue ganando.**
3. **Yo soy y el responsable de mi mundo.**
4. **La buena suerte la mando llamar.**
5. **El trabajo es una diversión.**
6. **El éxito duradero se logra con una entrega personal absoluta.**
7. **Aves del mismo plumaje vuelan juntas.**

11. BIBLIOGRAFÍA:

- Dilts, Robert, Grinder, John, et al PROGRAMACIÓN NEURO-LINGÜÍSTICA, Vol. 1 Editorial Khaos, S. A de C. V 2003, México, D F
- OConnor, J Seymour, J PNL PARA FORMADORES Ediciones Urano, S A.. 1996. Barcelona, España.
- Dilts, R. LIDERAZGO CREATIVO PNL Ediciones Urano, S.A. 1998. Barcelona, España
- Dilts, R CREACIÓN DE MODELOS CON PNL. Ediciones Urano, S A. 1999. Barcelona, España.

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS:

<http://mx.encarta.msn.com/encnet/refpages/RefMedia.aspx?refid=461516672&artrefid=761555359&sec=-1&pn=1>

A N E X O

EJERCICIOS

TEST DE SISTEMA DE REPRESENTACION FAVORITO

Elige la opción que en tu caso sea la más adecuada:

1. Cuando estás en clase y el profesor explica algo que está escrito en la pizarra o en tu libro, te es más fácil seguir las explicaciones.
 - a) Escuchando al profesor
 - b) Leyendo el libro o la pizarra
 - c) Te aburres y esperas que te den algo que hacer a ti

2. Cuando estás en clase
 - a) Te distraen los ruidos
 - b) Te distrae el movimiento
 - c) Te distraes cuando las explicaciones son demasiado largas

3. Cuando te dan instrucciones
 - a) Te pones en movimiento antes de que acaben de hablar y explicar lo que hay que hacer.
 - b) Te cuesta recordar las instrucciones orales. pero no hay problema si te las dan por escrito
 - c) Recuerdas con facilidad las palabras exactas de lo que te dijeron.

4. Cuando tienes que aprender algo de memoria
 - a) Memorizas lo que ves y recuerdas la imagen (por ejemplo. la página del libro)
 - b) Memorizas mejor si repites rítmicamente y recuerdas paso a paso
 - c) Memorizas a base de pasear y mirar; y recuerdas una idea general mejor que los detalles

5. En clase lo que más te gusta es que:
 - a) Se organicen debates y que haya dialogo
 - b) Que se organicen actividades en que las personas tengan que hacer cosas y puedan moverse.
 - c) Que te den el material escrito y con fotos, diagramas.

6. Marca las dos frases con las que te identifiques más:
 - a) Cuando escuchas al profesor te gusta hacer garabatos en un papel bien porqué
 - c) Te gusta tocar las cosas y tiendes a acercarte mucho a la gente cuando hablas con alguien
 - d) Tus cuadernos y libretas están ordenados y bien presentados. te molestan los tachones y las correcciones.
 - e) Prefieres los chistes a los cómics.
 - f) Sueles hablar contigo mismo cuando estás haciendo algún trabajo.

Respuestas:

2. a) auditivo b) visual c) kinestésico
3. a) auditivo b) visual c) kinestésico
4. a) kinestésico b) visual b) auditivo
5. a) visual b) auditivo c) kinestésico
6. a) auditivo b) kinestésico c) visual

a) visual; b) kinestésico; c) kinestésico; d) visual; e) auditivo; f) auditivo.

TEST DE BALANCE CEREBRAL

1. Piensa en tu canción favorita y déjala atravesar tu mente por 15 segundos ¿Te enfocaste en...?
 - a) Las palabras
 - b) La melodía
2. Alguien te pregunta la dirección de cómo llegar a tu casa. Lo más seguro es que:
 - a) Le explicas la dirección paso a paso
 - b) Le dibujas un mapa
3. Cuando compras un nuevo equipo estereofónico para escuchar música, estás más interesado en:
 - a) El análisis de las especificaciones.
 - b) Cómo suena y si te gusta su forma, color, etc.
4. Cuando te "trabas" trabajando en un proyecto o tratando de solucionar un problema es porque:
 - a) Estas "trabado" con los detalles o no sabes por donde empezar
 - b) Trataste muchas cosas al mismo tiempo y terminaste "disperso" en tus pensamientos
5. Tiendes a juzgar a otra persona
 - a) Por lo que dice.
 - b) Por el contacto que hace en tus ojos, lenguaje corporal y apariencia.
6. Cuando ves algún deporte, te gusta.
 - a) Llevar la cuenta (goles, etc) y recordar las estadísticas de los jugadores.
 - b) Piensas en las mejores estrategias para ganar.
7. Trabajas mejor:
 - a) Cuando puedes hacer el trabajo especializado en que eres excelente sin distracciones
 - b) Cuando puedes ver como tu trabajo se acopla al plan general trazado
8. Recuerda lo que comiste en la cena de anoche. Cierra los ojos y recuérdalo por 5 segundos:
 - a) Lo recordaste recitando la lista de lo que comiste en palabras que describen la cena.
 - b) Lo recordaste pensando con imágenes, olores y sabores.
9. Cuando compras algo para leer cuando vas de vacaciones:
 - a) Lees mientras los otros están nadando y disfrutando.
 - b) Difícilmente buscas el libro porque estás muy ocupado divirtiéndote
10. Cuando inicias tu trabajo en un proyecto prefieres:
 - a) Tener todos los detalles para planear la estrategia a seguir cuidadosamente
 - b) Empezar cuanto antes y pensar las cosas "en el camino".
11. Cuando armas algo como una nueva máquina, un juguete, etc.
 - a) Sigues cuidadosamente las instrucciones paso a paso.
 - b) Tratas de hacerlo tu mismo, tal vez mirando a las instrucciones solo si te "trabas"

PUNTUACIÓN	
Si más de la mitad de tus respuestas son "a", tienes la tendencia de depender más de el lado izquierdo de tu cerebro.	Si más de la mitad de tus respuestas es "b", tienes la tendencia de depender más del lado derecho del cerebro.
A más numero de respuestas en "a" o "b", más es tu tendencia a depender de ese lado de tu cerebro.	