

UNIDAD 1

Conceptos Básicos e Introducción a la P.N.L

Estimado Alumno: Estas 6 páginas son una demostración del curso de P.N.L completo. Aquí podrá visualizar el contenido, la estructura y la interactividad del curso. No se incluyen ni envía tutorías para este demo. Si desea adquirir este curso, inscribese en: www.aprender21.com

Saludos,
El Equipo del Instituto de Formación
Profesional CBTech





Índice de la Unidad 1

1. Historia de la P.N.L.
2. ¿Qué es la P.N.L?
3. Supuestos de la P.N.L.
 - 3.1. Supuestos Básicos.
 - 3.2. Suposiciones Operativas.

1 - Historia de la P.N.L

La PNL surgió a principios de los años setenta en la Universidad de California, EEUU, cuando John Grinder (lingüista) y Richard Bandler (matemático, psicólogo gestáltico y experto en informática) se preguntaron cuál era la diferencia entre una persona competente y un verdadero mago de la comunicación (aquellas personas brillantes que se destacan del resto a la hora de producir cambios en las personas y su entorno).

A partir de esta inquietud se dedicaron a observar la manera que tienen de comunicarse las personas que tienen éxito.



Acceda a una breve introducción como lectura y video adicional en los enlaces del campus virtual.

De manera que, inicialmente, estudiaron a tres de los más grandes terapeutas de este siglo: **Fritz Perls**, el innovador psicoterapeuta y creador de la escuela de terapia conocida como *Gestalt*; **Virginia Satir**, la extraordinaria psiquiatra familiar, capaz de resolver difíciles relaciones familiares que muchos otros terapeutas creían intratables; y **Milton Erikson**, el famoso hipnoterapeuta.

Las líneas teóricas, el modo de trabajo e incluso la personalidad de estos terapeutas eran marcadamente disímiles, pero la intención de Bandler y Grinder **no era la de señalar lo diferente, sino la de encontrar ciertas estrategias comunes en las intervenciones clínicas de los tres, sistematizarlas para poder aprenderlas y reproducirlas en otros contextos.** Bandler y Grinder llamaron a este trabajo "modelar".



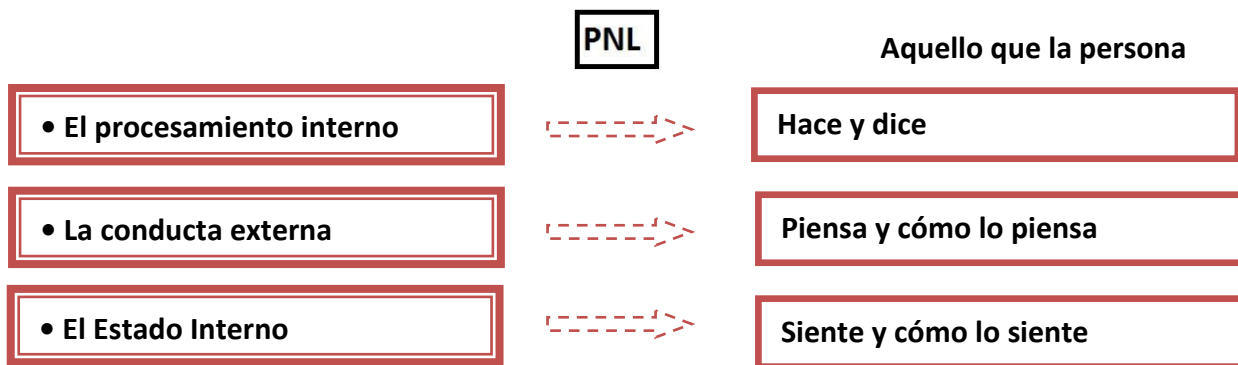
Descubrieron entonces que, en lo que estos magos hacen y cómo lo hacen, y en lo que dicen y cómo lo dicen, hay elementos que se repiten sistemáticamente: encontraron los patrones de comportamiento de aquello que siempre quedó en el terreno del "don natural".

Simplificaron estos patrones, los depuraron, y dieron forma y sistematizaron tres elementos que están presentes en toda actividad humana:

La Conducta Externa

El Procesamiento Interno

El Estado Interno



Así construyeron el modelo de comunicación e intervención más poderoso descubierto hasta la fecha, que funcionaba en la práctica y podía enseñarse.

Sumaron a estas experiencias los apartados teóricos de Gregory Bateson, biólogo-antropólogo británico, especialista en Teoría de los Sistemas.

Bateson realizó profundos aportes al modelo de Bandler y Grinder. Surgieron de esta unión dos orientaciones: una hacia el estudio de los patrones necesarios para sobresalir en cualquier campo (excelencia personal) y otra hacia los patrones de comunicación efectiva.

A partir de 1976 se decide denominar Programación Neuro-lingüística a este modelo.

Originariamente aplicada a procesos terapéuticos, los resultados que se producían en forma extraordinaria hicieron trascender estas fronteras.

Hoy es aplicada en educación, **en Negociación, en Ventas**, en procesos de cambios organizacionales, en grandes empresas, y en todo lo que requiera habilidades de desarrollo personal.

2 - ¿Qué es la P.N.L.?



La PNL (Programación Neuro Lingüística) es el estudio de la “experiencia subjetiva”. Es un modelo coherente, formal y dinámico de cómo funciona la mente humana, de cómo las personas estructuran, perciben, representan y comunican su experiencia y las diversas implicaciones que esto tiene para el éxito personal.

Amplíe su conocimiento accediendo a los materiales adicionales del campus virtual. (Lectura y video)

La PNL es una metodología basada en la presuposición operativa de que todo comportamiento tiene una estructura... y esa estructura puede ser modelada, aprendida, enseñada y cambiada (re-programada).

Es esencialmente un modelo de comunicación efectiva, y es por eso que sus técnicas tienen aplicación en todos aquellos campos en que las personas se relacionan con otras, por ejemplo: Educación, Asesoramiento Empresarial, **Ventas**, Salud, Desarrollo Personal, **Negociación**, etc.

La PNL ofrece a las personas la posibilidad **de conocer sus procesos internos, y de actuar sobre ellos modificándolos, utilizando técnicas sencillas y específicas para el desarrollo de estados de excelencia.**

Propone herramientas efectivas para el cambio humano y la expansión de las opciones individuales y de las organizaciones.

Incorpora material teórico de distintos campos como la cibernética, la lingüística, la teoría de sistemas, la psicoterapia, la teoría de la personalidad, la hipnosis y la neurofisiología.

El nombre engloba los tres elementos fundamentales que producen la experiencia y la conducta humana: neurología, lenguaje y programación:

El término **“Neuro”** (*del griego Neurón o nervio*) recoge la idea fundamental de que todo comportamiento proviene de nuestros **procesos neurológicos**. Percibimos la realidad a través de los sentidos, pero le damos significado mediante un proceso de interpretación, que siempre es subjetivo, y actuamos según ello.



El término **“Lingüística”** (*derivado del latín “lingua”*), indica que usamos el **lenguaje verbal y no verbal** para ordenar nuestros pensamientos y conductas, para construir nuestra realidad y para comunicarnos con los demás.



El término **“Programación”** se refiere a los programas (**de comportamiento**) que producimos, entendiendo programa **como el modo elegido para ordenar una secuencia de ideas y acciones con el fin de producir resultados**. En P.N.L. el concepto de programa (extraído de la Informática) se homologa al concepto de **estrategia**.



PNL es un nuevo camino para resolver viejos problemas.

*"Si siempre haces lo que siempre has hecho,
Siempre obtendrás lo que siempre has obtenido.
Si lo que estás haciendo no te funciona, haz otra cosa"*

Joseph O'Connor

3 - Supuestos de la P.N.L



También llamados **Postulados**, son un conjunto de **principios que tienen distinto origen**. Unos pertenecen a la Psicología Funcional americana, otros tiene sus fuentes en el Empirismo y el Pragmatismo, otros derivan de la Psicología y Psicoterapia Gestáltica y otros más provienen del enfoque sistémico. **Estos principios fundamentan el Sistema de Creencias básico que avala o da soporte a las técnicas de la Programación Neurolingüística.**

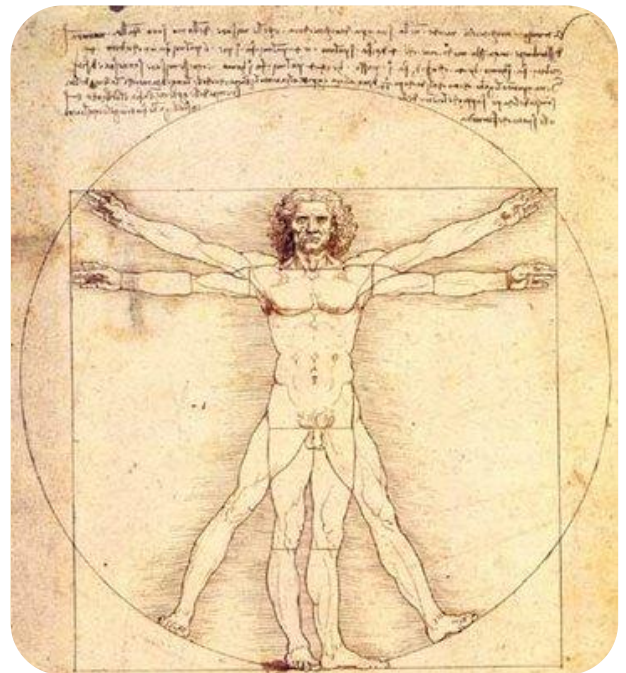
Supuestos Básicos y Suposiciones Operativas

❖ **Supuestos Básicos:**

1. El Mapa no es el Territorio.
2. Cuerpo y mente son procesos sistémicos y se influyen mutuamente.

❖ **Suposiciones Operativas:**

1. Todo comportamiento tiene una intención adaptativa o positiva.
2. Todo comportamiento es útil en determinado contexto.
3. Las personas cuentan potencialmente con todos los recursos necesarios para cambiar y para actuar eficientemente. Si no los tienen los pueden aprender.
4. El significado de nuestra comunicación se encuentra en la respuesta que obtenemos.
5. Las personas, cuando toman decisiones lo hacen de acuerdo con la información que manejan (o el mapa que poseen).
6. No existe el fracaso, sino los resultados, los que tan sólo dan nueva información (*retroalimentación o feed-back*).
7. Procesamos la realidad a través de nuestro cuerpo-mente y por lo tanto somos nosotros los que creamos nuestras experiencias y los responsables por lo que esas experiencias provocan en nosotros.
8. En un sistema, el elemento de mayor flexibilidad es el que dominará dicho sistema.



3.1 - Supuestos Básicos

Si lo desea encontrará enlaces adicionales en el campus virtual acerca de los postulados básicos de la P.N.L en videos explicativos.

3.1.1 -El Mapa no es el Territorio

Frase acuñada por Korzybsky (Science and Sanity, 1933), **usada por él como metáfora para explicar como el lenguaje constituye un mapa usado por las personas para representar la realidad que perciben.**

En tanto que la realidad pasa por diversos filtros (neurológicos, sociales e individuales) antes de ser percibida por nosotros, los seres humanos nunca podremos aprehender la realidad, **tan sólo somos capaces de conocer nuestras representaciones de la propia realidad.**

De hecho, no es la realidad, sino nuestros mapas 'neurolingüísticos' de la realidad los que le dan significado a nuestras experiencias y los que determinan nuestro comportamiento.

Por ende, no es la realidad en sí la que nos **limita** o nos **faculta**, sino más bien nuestro mapa de la realidad.

Ningún mapa refleja al mundo en una forma completa y exacta.

Así es posible afirmar que el mundo perceptible **es siempre más rico que el modelo que se tiene de él.**



¿Que es PNL Creating?

Infórmese y averigüe acerca de la P.N.L creating, e ingresá al debate en el campus virtual sobre este tema.