

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso el participante identificará los principios y herramientas básicas del modelo de la Programación Neurolingüística, con el fin de modificar las actitudes, habilidades y destrezas personales para mejorar la comunicación en diferentes contextos, sociales y laborales.

Objetivos específicos:

Al término del tema el participante identificara los conceptos las características básicas y los antecedentes de la PNL para entender como modificar actitudes y conductas que requiera cambiar.

Al término del tema el participante comprenderá su manera de actuar y al hacerlo se dará cuenta como influye en la realidad exterior

Al término del tema el participante identificara los diferentes canales de percepción para saber cual canal es el de su preferencia y reconocer su propio idioma de comunicación

El participante identificará las características principales de los estilos de pensamiento, para mejorar la comunicación

INTRODUCCIÓN

“Los hombres deben saber que es desde el cerebro, y sólo desde el cerebro, que surgen nuestros placeres, la risa, las alegrías, al igual que nuestras tristezas, penas y lágrimas.

A través de él, en particular, pensamos, vemos, escuchamos, y distinguimos lo feo de lo hermoso, lo malo de lo bueno, lo placentero de lo que no es”.

HIPOCRATES:

CONOCIMIENTOS BASICOS DE PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Bienvenido al curso de Programación Neurolingüística, donde se dará a conocer de una manera general los principales conceptos de los que se vale, como disciplina de la Psicología Contemporánea.

Las Relaciones interpersonales son inevitables. Especialmente en el área de la Psicología, en donde dichas Relaciones son objeto especial de estudio, en lo que se refiere a la manera de responder a estímulos o contextos y a la reacción que le damos. 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 damos por hecho lo supuesto y 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 la respuesta equivocada. Por supuesto que esto genera frustraciones, ansiedad y muchas veces, agresividad ante los problemas que se nos presentan en la vida cotidiana.

En ocasiones esto de actuar exteriorizando emociones intensas puede deformar el resultado que deseamos alcanzar. A través de la Programación 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.

Esta herramienta es relativamente nueva ya que aparece en los años 70s y en un principio, se implementó principalmente en el campo de la Psicoterapia.

El inicio de esta disciplina se realiza con los estudios de Richard Bandler y John Grinder

La Programación Neurolingüística es considerada la ciencia de los “comos”, es decir nos enseña el cómo lograr por nosotros mismos todo aquello que nos proponemos; se aplica para el crecimiento y desarrollo del ser humano en forma personal, en la familia, en la educación en la vida social y laboral.

Este curso es primordialmente práctico donde identificarás tus preferencias preceptuales, tus recursos internos y una serie de pistas de acceso que te permitirán saber como piensa otra persona, reconocer las señales oculares y poder identificar el proceso de pensamiento de las personas que te rodean. 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

A su vez se pretende generar en los participantes la inquietud para que conozcan a fondo el tema, así como para que utilicen las herramientas y recursos necesarios para el desarrollo laboral y personal.

El curso está conformado por conceptos generales de programación neurolingüística, canales de percepción, habilidades básicas para la buena comunicación interpersonal, los diferentes estilos de pensamientos los cuales tienen cada uno características específicas de personalidad todo esto con un enfoque hacia la comunicación la cual es muy importante en el contexto laboral.
,Porque los seres humanos estamos programados para la sobre vivencia,

1.- CONCEPTOS GENERALES DE LA PROGRAMACION NEUROLINGUISTICA.

1.1 ¿QUE ES LA PROGRAMACION NEUROLINGUISTICA?

La Programación Neurolingüística (PNL) es una habilidad práctica que asegura los resultados que realmente deseamos mediante la fijación de metas para cada situación, la agudización mental para percibir los cambios que se producen, y la flexibilización de las formas de actuar para obtener los resultados deseados.

La PNL constituye un modelo formal y dinámico de como funciona la mente y la percepción humana, cómo procesa la información y la experiencia y las diversas implicaciones que esto tiene para el éxito personal. Con base en este conocimiento es posible identificar las estratégicas internas que utilizan las personas de éxito, aprenderlas y enseñarlas a otros (modelar); para facilitar un cambio evolutivo y positivo.

Es el arte y ciencia de la excelencia personal. Es un arte, porque cada uno da su toque único personal y de estilo, a lo que puede expresar con palabras o técnicas. Es una ciencia, porque hay un método y un proceso para descubrir los modelos empleados por individuos sobresalientes.

LA PNL es una nueva disciplina de las ciencias del comportamiento, que estudia la estructura y el funcionamiento de la experiencia humana y es un modelo generativo de la comunicación, el aprendizaje y el cambio.

Además, la PNL investiga los procesos que hacen que transmitamos nuestra representación del mundo a través del lenguaje. Es por tanto una aplicación práctica que nos permite, mediante técnicas y herramientas precisas, reconocer y desarrollar habilidades para el crecimiento personal y la mejora de las relaciones interpersonales. Pero sobre todo, nos permite conocer de manera objetiva la

percepción de los demás y la de nosotros mismos. Es como si tuviéramos incorporada una "Máquina de la verdad" que podemos manejar de manera infalible en un 90% de los casos

La PNL es práctica; es un conjunto de modelos, habilidades y técnicas para pensar y actuar de forma efectiva en el mundo. Nosotros tenemos la capacidad de crear, los recursos internos que necesitamos para alcanzar nuestras metas. Estarás más cerca de conseguir el éxito si actúas como si esto fuera verdad que si crees lo contrario.

Descubra lo que es útil y lo que funciona haciendo la prueba, o lo que es mas importante descubra donde no funciona y cámbielo hasta que funcione.

Para usar la PNL no hay que cambiar de convicciones o valores sino ser simplemente curioso y estar preparado para experimentar

1.2 DEFINICION DE PROGRAMACION NEUROLINGUITICA:

La palabra *programa* significa *plan* de acción para alcanzar una meta, eligiendo algunas de las alternativas que pueden ser empleadas como medios. Pues bien, desde el punto de vista biológico, tú, lo mismo que todo ser humano, estás *programado* para la autoconservación.

La palabra *neuro* refiere al sistema nervioso, mediante el cual nuestra experiencia es procesada a través de los cinco sentidos. La neurología no sólo cubre los procesos invisibles del pensamiento, sino también nuestras reacciones fisiológicas visibles.

El otro acervo de recursos, el lingüístico está contenido en el *lenguaje y otros sistemas no verbales*. Esto consiste, sobre todo, en representaciones neurológicas que son codificadas, ordenas e interpretadas. Con el lenguaje elaboramos *mapas* que describen nuestra experiencia subjetiva respecto al mundo externo y al mundo

personal. Y así resulta que nos comunicamos con nosotros mismos y con los otros mediante los recursos *lingüísticos*.

La PNL es el estudio de la percepción a través de nuestros sentidos (vista, oído, olfato, gusto y tacto), como organizamos el mundo tal como lo percibimos y como revisamos y filtramos el mundo exterior mediante nuestros sentidos.

PNL es un nombre como “mujer”, “hombre”, “ser humano”, etc. y si éste es el caso, entonces resulta que al, igual que los demás, eres un *programa neuro-lingüístico*. *El ser humano esta programado para la Auto conservación.*

1.3.-ANTECEDENTES HISTÓRICOS.

Panorama General.

La PNL empezó a principios de los años setenta, con John Grinder Profesor de Lingüística y Richard Bandler Estudiante de Psicología en la Universidad de California en Santa Cruz. Juntos Bandler y Grinder estudiaron a tres grandes psiquiatras: Fritz Perl, un innovador psicoterapeuta de la escuela de terapia conocido como Gestalt, Virginia Satir, psiquiatra familiar y Milton Erickson, famoso hipnoterapeuta. Junto con Gregory Bateson, el antropólogo británico que escribe sobre comunicación y la teoría de sistemas, biología, cibernética, antropología y psicoterapia.

Después de un debate que tuvo Ricard Bandler, con un maestro de psicología en la Universidad de California en Santa Cruz (UCSC), se le dio la oportunidad de formar un grupo a quienes él enseñaría terapia Gestalt. Dicho permiso que se le otorgó siempre y cuando tuviera la supervisión de un maestro. El maestro que accedió a supervisar a este joven de 22 años fue el lingüista John Grinder quién quedó maravillado de los resultados que obtenía Bandler , propuso ayudarle a determinar exactamente que hacia (patrones lingüísticos) a cambio de que

Bandler le enseñara a hacerlo. Por varios meses Grinder se dedicó a estudiar a Bandler mientras este aprendía con Satir, Bateson y muchos otros no tan reconocidos. Después de un tiempo iniciaron lo que llamaron grupos espejos donde Grinder experimentaba con los patrones lingüísticos que iban obteniendo.

Richard Bandler estudió el desempeño de gente muy exitosa en su campo de acción, creando ecuaciones que dan forma a un modelo de patrones específicos reproducibles para cualquier persona. Estos modelos están basados en el mínimo común denominador entre diferentes individuos poseedores de una misma habilidad, es decir el mínimo numero de elementos o variables indispensables para obtener un mismo resultado. Bandler fue mucho mas allá que solo determinar patrones lingüísticos y reproducir las habilidades de otros, sus esfuerzos se centraron en crear un modelo matemático del comportamiento humano.

En 1978 Richard Bandler fundó -junto con John Grinder- el primer organismo de PNL en el mundo, The Society of NLP™, siendo su actual presidente John La Valle. A través de este organismo, Bandler asegura la calidad de los entrenamientos, servicios y materiales referente a PNL. Este es el organismo internacional que certifica los entrenamientos en PNL

Grinder y Bandler confiesan que PNL no es una invención, sino un descubrimiento. En consecuencia, PNL aparece como un modelo más que como una teoría. Este , normalmente, explica un fenómeno por sus causas y describe el proceso causal que existe entre ellos, un modelo, en cambio, propone una serie de pasos que, si son seguidos efectivamente conduce a la obtención de los mismos resultados que otros han obtenido.

PNL nace del proceso de modelar o imitar a un modelo viviente o histórico. Y dicho proceso implica comunicación descubrimiento de patrones de conducta,

reconocimiento de que cada cual tiene sus mapas o ideas a cerca del mundo, la repetición de los patrones observados en el modelo y la adopción de sus mapas y estados emocionales, etc.

1.4. COMPONENTES BÁSICOS DE LAS INTERVENCIONES CON PNL.

A continuación, presentamos los elementos que, independientemente de cuál sea el problema que se vaya a tratar o el tipo de intervención que se decida realizar, no pueden faltar en ninguna sesión con PNL; Cada uno es recurrente para el que sigue, y el hecho de que desarrollemos uno al inicio de nuestra intervención no implica que podamos omitir otro(s) de los restantes.

A. Confianza

Este es el ingrediente más importante en cualquier intervención efectiva: no importa cuál sea el contexto en el que nos encontremos (laboral, de amistad, social, familiar), hemos de ser cuidadosos para mantenerlo durante todo nuestro trabajo. La palabra acuñada por PNL para este concepto es la de *rapport*. Implica

B. Objetivos

Una vez que detectamos cuál es nuestro estado actual, necesitamos saber hacia dónde deseamos dirigirnos; de otra manera, no sabremos si realmente estamos logrando lo que deseamos. El cumplimiento de nuestras metas se debe dar de forma gradual pero constante, para ello vamos a aprender a planear nuestras metas, jerarquizándolas para conseguir un cumplimiento más efectivo de las mismas.

C.- Ecología

Cuando ya tenemos claro nuestro objetivo, necesitamos realizar una evaluación (un "*chequeo*") para prever cuáles serían las repercusiones de lo que nos hemos propuesto. Ello quiere decir que necesitamos analizar si no habrá consecuencias

que puedan alterar nuestro bienestar o el de otro para estar seguros de que nuestra decisión es "Ecológica".

C. Técnica

Las técnicas son la última parte de una intervención es decir, si los pasos anteriores ya están dados, la etapa final de nuestro trabajo será seleccionar la técnica adecuada para realizar nuestra meta. Por ejemplo: si utilizas un desarmador para quitar un tornillo, lo más seguro es que sí lo logres; sin embargo, si utilizas un martillo para el mismo fin, probablemente falles.

Supuestos básicos en PNL

En este conocimiento, como en cualquier otro modelo humano, existe una serie de premisas básicas sobre las cuales se desarrollan las intervenciones que realizamos.

Estos supuestos no tienen por qué ser reales o verdaderos, simplemente son las "creencias" desde las cuales operamos.

1.5.- SUPUESTOS BASICOS EN PNL O (AXIOMAS DE PNL)

- **Es imposible no comunicarnos:** Toda comunicación, por lo general, se lleva a cabo de manera simultanea, incluso sin darnos cuenta, en múltiples niveles por medio de todo nuestro lenguaje (el verbal y no verbal) En cualquier interacción nos estamos comunicando a través de los tres sistemas principales de comunicación:
 - Visual,
 - Auditivo y
 - Kinestésico.

Por ejemplo, al afirmar "Me agrada ir a la playa", nuestras palabras se acompañan de algún gesto facial, un ademán de las manos, del tono de voz, de la postura corporal, etc.; con cada uno de estos elementos emitimos una parte del mensaje que, a su vez, complementa las demás facetas de nuestro lenguaje no verbal.

Como comunicadores, nuestra tarea es atender al conjunto completo de mensajes que nos envían nuestros interlocutores.

Tanto digital como analógicamente. Lo verbal comprende el 7%.

El significado de tu comunicación se encuentra en la respuesta que obtienes"

Cuando transmitimos un mensaje, la respuesta que recibimos por parte de nuestro escucha es la referencia que debemos tomar en cuenta para saber si de verdad logramos dar a entender lo que pretendíamos decir; la interpretación que le haya atribuido dicha persona denota si en realidad le hemos comunicado correctamente nuestra idea.

Por ejemplo, si deseo hacerle saber a mi esposo que lo amo y, al comunicárselo, se genera un desacuerdo, quiere decir que mi mensaje, a pesar de la buena intención de trasmitirle mi cariño, tuvo un significado muy distinto, a juzgar por su respuesta. En ello pudo intervenir el tono de mi voz, el modo como se lo dije, el momento, la gesticulación y los ademanes empleados, etc., es decir, lo que expresé con mi lenguaje no verbal.

La comunicación debe separarse de la intención. Debemos estar conscientes de que cuando obtenemos una respuesta que no deseamos, es útil pensar en cambiar de estrategia y ser flexibles. El lenguaje corporal comprende el 55% y el tono de voz el 38% de la comunicación.

La gente responde a su mapa de la realidad, no a la realidad misma"

PNL es una epistemología que propone las formas específicas para cambiar estos mapas (no la realidad).

Esta suposición constituye una de las principales premisas en PNL; en ella se basa la aplicación de todas las intervenciones con las que buscamos modificar los mapas internos que hemos elaborado acerca de la realidad; no pretendemos modificar la realidad en sí, lo que sí queremos es que nuestros mapas mentales sean funcionales. Dicho proceso nos permite ser flexibles y efectivos

La gente selecciona la mejor opción que tiene a cada momento"

Si por un momento pudiéramos sumergirnos totalmente en el mundo interno de nuestra pareja u otra persona, entenderíamos por qué se comporta como se comporta y comprenderíamos profundamente las reacciones que tiene ante los estímulos que recibe de nuestra parte o del medio ambiente que le rodea; aunque las elecciones que tomen los demás nos parezcan, hasta cierto punto absurdas, siempre es bueno saber que toda persona toma sus decisiones considerando como premisas de su razonamiento sólo los datos que, por su experiencia, tiene disponibles en el momento de optar por un "x" tipo de conducta; realmente esa es la única información con la que cuenta y, mientras no implemente datos novedosos y renovadores en su mente, no tendrá otra opción para actuar de manera distinta. Las personas funcionan bien: Nadie está mal. El reto es descubrir cómo funciona y ayudarlo a cambiar para que la persona sea como lo desea, en el contexto adecuado.

La gente siempre tiene todos los recursos que necesita, a cada momento"

Cuando realizamos alguna intervención con PNL no nos preguntamos si nuestro interlocutor -o nosotros mismos- cuenta con alguna experiencia de referencia

positiva en su pasado, más bien lo damos como un hecho (es decir, lo suponemos) . Nuestra tarea consiste en encontrar la forma más adecuada de ayudarlo a recuperar dicha experiencia de manera constructiva para aprovecharla en la situación que está enfrentando actualmente. Las personas siempre eligen la mejor opción de la cual disponen en un momento dado: Pero generalmente existen otras opciones que son mejores.

"Sólo hay retroalimentación, no hay error"

Lo que muchas veces calificamos de "errores graves" o "malas decisiones", si los asimilamos, pueden convertirse en el principio de un proceso muy valioso. Con las técnicas y herramientas de la PNL, a cualquier persona se le facilita el hecho de tomar consciencia de todo el aprendizaje e información que se ha añadido a su experiencia desde que se cometió aquello que, por ciertas creencias o prejuicios, hemos dado en llamar "error. No existe el fracaso, sólo retroalimentación: Toda respuesta es aprendizaje y puede ser utilizada. Es deseable cometer tantos errores como sea posible en un contexto que permita identificarlos y reprogramarlos.

"Si algo es posible para alguien, también es posible para otro"

Este es el fundamento que se ha desarrollado en PNL para afirmar que sí se pueden detectar lo que denominamos "patrones de excelencia". Como estudiosos y practicantes de PNL, nuestra tarea es obtener, como mencionábamos ya, la secuencia de representaciones, la fisiología y creencias que sigue una persona y clasificarlas en unidades pequeñas a fin de poder enseñarle a otra persona cómo reproducir dichos patrones en sí misma, dentro de sus propias circunstancias

Las personas tienen generalmente todos los recursos personales que necesitan: Lo que se requiere en la mayoría de los casos es lograr el acceso a estos recursos, en los lugares y en los momentos oportunos.

"A mayor número de opciones, mayor ventaja competitiva: la variedad como requisito"

En la medida en que contemos con un mayor número de variables o alternativas para dar respuesta a las circunstancias u ofrecer soluciones a nuestros problemas, tendremos más ventajas que en nuestro pasado, en el que teníamos pocas opciones para decidir y actuar. Tener muchas opciones es mejor que no tenerlas.

"En todo sistema, el elemento más flexible será el que mantenga el control"

Ante la rigidez de pensamiento y la estrechez de miras, la flexibilidad es la característica que nos permite salir adelante frente a los problemas más complejos; dejaremos de percibir como "complicadas" ciertas situaciones que no lo son tanto, nos daremos cuenta de que nuestro "mapa" era el elemento que nos hacía verlo o sentirlo así. Dosificar: En el proceso de aprendizaje es necesario subdividir en grupos el conocimiento, de tal manera que pueda ser asimilado.

"Toda conducta es útil en algún contexto"

Lo que hace que una acción o conducta se defina como "pertinente" o "impertinente" es el contexto en el que se presenta. Por ejemplo: "meter un gol es algo maravilloso... a menos que sea en tu propia portería".

Asimismo, en cuanto al significado de un evento o estímulo, éste existe sólo en relación con el contexto en el que ocurre. La pregunta sería: ¿En qué contexto qué?, la búsqueda del contexto y del comportamiento adecuado en el momento preciso, es una propuesta de la PNL

"Toda conducta tiene una intención positiva"

Detrás de cada conducta hay una intención positiva para la persona que emite la conducta. Ella busca obtener algo. En esos casos, validamos la intención, no la conducta, ya que muchas veces, puede ser no ecológica para el receptor.

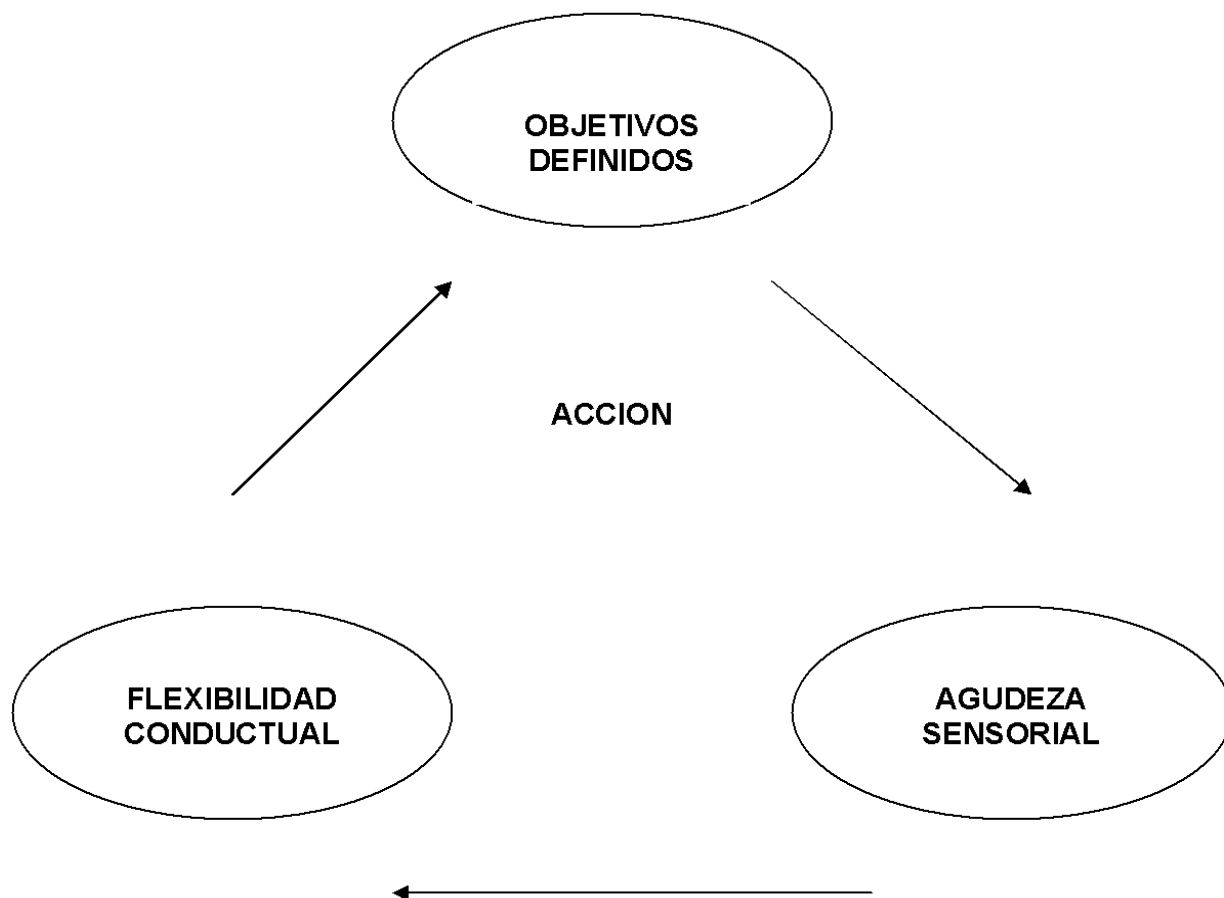
Cualquiera puede hacer cualquier cosa: Con estrategias, neurología valores congruentes. Si una persona puede hacer algo es posible modelarlo y enseñarle a otra persona a hacerlo.

"Las personas funcionan maravillosamente"

Nadie está mal, nadie desea el mal ni hace el mal con la consciencia cabal de lo que ello significa, de todo lo que tal conducta implica ni con la comprensión de las consecuencias que sobrevendrán; lo único que requerimos, en este caso, es comprender a la persona descubriendo cómo funciona en el momento actual, a fin de ayudarle a implementar maneras más adecuadas, útiles y satisfactorias de responder a los estímulos. La gente no necesita ser "reparada".

Variedad requerida: Cuando la norma, o la regla social es infringida, hay que revisar la norma y no necesariamente cambiar al infractor.

1.6.-HABILIDADES COMUNICACIONALES



Estas son las habilidades esenciales para comunicarse eficazmente.

- En primer lugar, saber lo que quieren; tener una idea clara de que meta quiere alcanzar en cada situación.
- En segundo lugar, estar alerta y mantener los sentidos abiertos de forma tal que se de cuenta de lo que esta obteniendo.
- En tercer lugar, tener la flexibilidad de ir cambiando su forma de actuar hasta que obtenga lo que quiere.

1.7. SISTEMAS REPRESENTACIONALES.

Si partimos de la idea de que todas las personas procesan o codifican los mensajes de manera similar, se podría pensar que no existiría problema alguno en cuanto a la comunicación, añadiendo a esto, hay que aclarar que la representación de un evento no es similar para todas las personas.

Afortunadamente este aspecto nos hace ser únicos, diferentes a todas las demás personas; usamos nuestras estrategias para percibir nuestro entorno.

Al entablar cualquier conversación o comunicación hacemos evidente cual es la parte del mundo a la que le prestamos mayor atención y, de manera mas importante aun, mostramos en cual sistema representacional estamos archivando la información correspondiente. Al emplear PNL, nos volvemos muy conscientes de nuestros procesos internos y les prestamos más atención que al contenido de lo que decimos. Algo importante para lograr esto, es escuchar las palabras que nuestros interlocutores utilizan al comunicarse con nosotros.

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

Hay que saber cuál es el sistema de representación propio de un individuo (es decir su canal de percepción), a fin de averiguar sus estrategias y poder hablar el mismo idioma.

Las personas visuales tienden a considerar al 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 del tipo auditivo suelen ser más selectivos en cuanto al vocabulario que usan. Hablan con voz bien equilibrada y un ritmo más lento, más regular y más comedido.

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

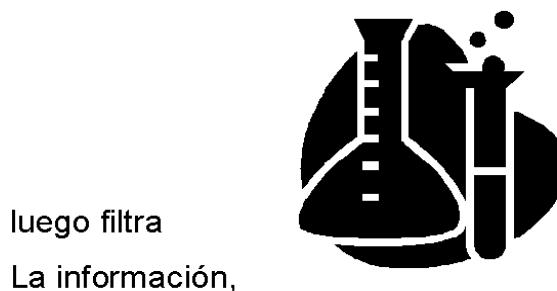
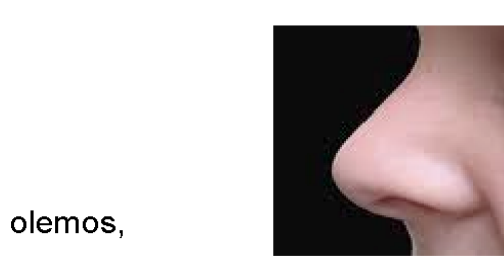
Al conjunto de canales le denominamos Sistemas Representacionales, porque es la manera como nos representamos una experiencia.

Todos tenemos los tres elementos y en la mayoría de nosotros predomina uno de los tres sistemas. A éste le llamaremos canal de acceso.

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

COMO RECIBE Y PERCIBE NUESTRO CEREBRO

Cada uno de nosotros usamos nuestros sentidos para percibir el mundo exterior o realidad; nuestro cerebro, al recibir la información de nuestros sentidos, organiza:



Y la comunica al exterior a través de un lenguaje verbal (lo que decimos), y no verbal (lo que decimos con nuestros gestos, ademanes, movimientos de manos, brazos, piernas, postura e inclinación del cuerpo, movimientos de ojos, tono, volumen y rapidez en la voz).





Ver una vela encendida a diez metros de distancia



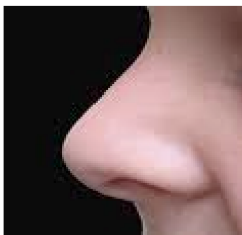
Escuchar el tic tac de un reloj a través de una pared,



Percibir, en un litro de agua destilada, una cucharada de azúcar.



Sentir el ala de una abeja, rozar nuestra mejilla, a 5mm de la piel;



Oler una gota de perfume, en una casa de tres habitaciones



Increíble y poderoso, ¿no te parece? usamos nuestros sentidos externamente para percibir el mundo, y también interiormente para “representaros” la experiencia a nosotros mismos con ayuda de nuestro cerebro en imágenes, sonidos y

sensaciones.

IDIOMA VISUAL

<p>Ver... Panorama... Claro... Mira... Lo veo y no lo creo... Horizonte... Vislumbrar... Te ves y luces muy bien...</p> <p>Fíjate... Visión... Darle una ojeada... Mi punto de vista... Observa... De acuerdo al cristal con que se vea... Se hizo de la vista gorda... Imagínate... Figúrate...</p>	<p>Brillante... Oscuro... Reflejar... Percibir... Desde mi punto de vista... Enfocándolo de esa manera... A mi modo de ver... Ilustrar... Me parece</p> <p>A ojo de buen cubero... Destellos de claridad... Cara a cara Lo vi. en persona... No todo lo que brilla es oro... El león no es como lo pintan...</p>	<p>Ojos que no ven... Tiene perspectiva... Bien definido... Tiene vista de águila... En un abrir y cerrar de ojos... A la luz de...</p> <p>Buena dimensión... Haz el bien sin mirar a quién... Ojos que no ven corazón que no siente... Hay que cuidar la imagen... Está de película... Mi jefe me trae en la mira...</p>
<p>Ya veo lo que quiere decir... Quiero que eche una ojeada a esto... Lo sé si sombra de duda... No lo veo claro... La vida es bella... Tiene Ud. Una imagen clara de las cosas...</p>		

IDIOMA AUDITIVO

<p>Oye...Escucha... Dime... Silencio...Ruido...Bullicio... Suena...Expresar... Platicar...Conversar... Habla...Calla... Tartamudear...Palabras...</p>	<p>Sintonizar... Gritar... Relatar...Contar... Llamar a alguien... Telefonear... El que calla otorga...</p>	<p>Más vale una palabra a tiempo... Soy todo oídos... Comentar... Voz agradable... Las paredes oyen... Armonía...Ritmo...Melodía ...</p>
<p>Timbre... Agudo...Grave... A palabras necias, oídos sordos... Me da pauta para hablar... Repítelo... Descrito de viva voz...</p>	<p>¡Que buena onda!... Dímelo en otro tono... Presten oídos... ¿Cómo te suena eso?... Escucha mi opinión... Me dijo mis verdades...</p>	<p>Susurro...murmullo... Discurso... No paró de hablar... Se desahogó... Hablar al tanteo... Hablar sin ton no son...</p>
<p>Convenció a los oyentes... Oídas las partes... No hay peor sordo que el que no quiere oír... Tener facilidad de palabra... Quien no oye consejos no llega a viejo... Decir a qué venimos...</p>	<p>Lo escucho, prosiga... Quiero decir esto bien algo y bien claro... Esa información es correcta palabra por palabra... No me suena... La vida es armonía... Le suena lo que se ha dicho...</p>	

KINESTÉSICA

IDIOMA TÁCTIL

<p>Sentir...Palpar... Temperatura...Calor...Frío... Tocar...Contactar... Estrechar...Captar... Áspero...Rugoso... Abrazar...Besar...</p>	<p>Seco...Mojado... Masajear...Sostener... Rechazar... Eres muy estirado... Girar...Virar...Doblar... Acariciar...</p>	<p>Me cae bien... Terso...Suave... Pesado...Ligero... Movimiento...Repeler... Estrés...Cansado... Ponerse en los zapatos del otro...</p>
<p>Sensación... Apretado...Condensado... Energía...Fuerza... Ésta es tu casa... El que mucho abarca poco aprieta... Quedamos a mano...</p>	<p>placer...Sufrir... Dueño de sí mismo... ¡Que satisfacción!... Sentir escalofríos... Toma las cosas con calma... Esto me aburre...</p>	<p>Disfrutar... Romper el hielo... Sentirse cómodo... Satisfecho...Tranquilo... Esto es tan emotivo... Limar asperezas...</p>
<p>No lo aguanto... Me cae gordo... Corazón ardiente... Discusión acalorada... Quitarse un peso de encima... Me muero de calor...</p>		

IDIOMA OLFATIVO

Oler... Olfatear... Fragancia...

Ahumado... Rancio... Fresco...

Perfumado... Este asunto huele bien...

No metas la nariz donde no te llaman...

Este lugar huele a encerrado...

Aromático... Aroma...

Con este aire contaminado no huelo nada...

Sus olores llenan ya mi soledad...

IDIOMA GUSTATIVO

Sabor... Delicioso... Exquisito... Amargo...

Un gusto al paladar... ¡Buen provecho!...

¡Qué bien sabe!... Salado... Ácido... Dulce...

Se me antoja... Echando a perder se aprende...

Se me abrió el apetito... Hacerse agua la boca...

Es un deleite... Tengo un nudo en la garganta...

¡Buen provecho!... Jugosas ganancias...

El sabor de la victoria... ¡Qué rico!...

2.- MULTIPLES VERSIONES DE LA REALIDAD

No podemos conocer la realidad tal cual es porque estamos limitados por nuestros sentidos. Sabemos que hay sonidos cuya frecuencia perciben algunos animales, pero nosotros no. Nuestra vista también tiene limitaciones en cuanto a la distancia y el detalle.

A lo largo de su historia, el hombre ha ido creando instrumentos para incrementar la capacidad de percepción de sus sentidos y con ello va construyendo nuevas concepciones de la realidad.

Nuestra realidad interna nos lleva a actuar de determinada manera y al hacerlo influimos sobre la realidad exterior, especialmente sobre los otros con quienes nos relacionamos. Y así surgen las profecías que se auto cumplen.

Si construimos una realidad con la convicción absoluta de que es así, nos condicionamos para actuar de modo que se cumpla. Las cosas no son tan sencillas porque dentro de nosotros hay por lo menos dos construcciones de la realidad que derivan del distinto funcionamiento de nuestros dos hemisferios.

2.1.-Funciones de los hemisferios cerebrales

HEMISFERIO CEREBRAL IZQUIERDO	HEMISFERIO CEREBRAL DERECHO
<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de información verbal • Control motor del aparato del lenguaje (lengua, labios, etc.) • Manejo de información lógica • Pensamiento propositivo (propone, analiza, usa) • Procesamiento de la información en series (de uno en uno). • Manejo de información matemática • Memoria verbal. • Aspectos lógicos-gramaticales del lenguaje. • Organización de la sintaxi • Discriminación fonética • Atención focalizada • Control del tiempo • Planeación, toma y ejecución de decisiones • Menos apto que el H.C.D. para las tareas manipulativas y espaciales (diseño con bloques, dibujos, etc.) A menos que se requiera la intervención de códigos verbales. • Menos apto que el HCD. Para distinguir frecuencias sónicas altas y para la detección de texturas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de información espacial. • Orientación espacial y manejo de la conducta espacialmente dirigida. • Percepción de uno mismo. • Aspectos entonacionales de los sonidos. • Aspectos entonacionales del lenguaje. • Automatismos verbales (contar, decir los días de la semana, etc.) • Aspectos emocionales. • Reconocimiento de palabras sencillas y conocidas (generalmente sustantivos, menos probablemente reconoce adjetivos, pronombres y adverbios, incapaz de reconocer verbos.) • Ordenación de secuencias de letras para formar palabras. • Evaluación de características emocionales de las palabras • Más apto que el H.C.I. para distinguir frecuencias sónicas más altas y para la detección de texturas. • Especialización en tareas que requieren procesamiento o secuencial y espacial. • Atención difusa • Pensamiento totalizador (recibe y compara en forma global, expansiva) • Reconocimiento y producción musical. • Procesa en forma simultánea la información contenida en grandes bloques • A temporalidad.

Se ha estudiado que aproximadamente el 40% de las personas son visuales, otro 40% son sensoriales, y un 15% son auditivas y únicamente el 5% muestra la integración de los tres canales.

Es importante tener en cuenta que al ingresar información por un canal automáticamente se activan los demás, solo que su manifestación y capacidad de percepción es menor.

FILTROS: Algunos filtros básicos suelen llamarse marcos de conducta los cuales consisten en formas de pensar hacia objetivos mas que hacia problemas, estos marcos de conducta son los que nos ayudan a descubrir los recuerdos y utilizarlos hacia nuestra meta. Algunos de los más comunes son: los valores, creencias, (recuerdos, experiencias), y decisiones. Una parte importante de la PNL es el adiestramiento de la agudeza sensorial ; donde enfocar la atención y como cambiar y aumentar los filtros para que uno se de cuenta de las cosas que antes había pasado por alto. Es tomar conciencia sensorial en el momento presente ; la comunicación con otros significa advertir los signos pequeños pero cruciales que nos dejan saber como estan respondiendo. A continuación algunas formas en que los aplicamos:

- **DISTORSION.-** Deformación de los acontecimientos externos. Es el proceso que nos permite hacer cambios en la información sensorial de nuestra experiencia.
- **GENERALIZACION.-** Se extrae una conclusión general de un solo incidente o sólo parte de la evidencia y se espera que ocurra lo mismo una y otra vez.
- **ELIMINACION.-** Omitir parte de la realidad, se toman sólo los detalles negativos de determinada situación y se magnifican y los aspectos positivos no se toman en cuenta y viceversa. Es el proceso de prestar atención a ciertas dimensiones de nuestra experiencia y excluir otras.

3.- ESTILO DE PENSAMIENTO

El hemisferio izquierdo es descrito a veces como analítico debido a que se especializa en reconocer las partes que construyen un conjunto. El proceso del hemisferio izquierdo es también secuencial; pasa de un punto al siguiente de modo gradual, va paso a paso. Es especialmente eficiente para procesar contenido verbal y para codificar y decodificar el habla.

En tanto que el hemisferio izquierdo se ocupa de separar las partes que construyen un todo, el derecho se especializa en combinar esas partes para crear un todo: se dedica a la síntesis. Busca y construye relaciones entre partes separadas.

El hemisferio derecho no actúa lineal, sino que procesa de manera simultánea, en paralelo. Es especialmente eficiente en el proceso visual y espacial. Su capacidad de lenguaje es extremadamente limitada y las palabras parecen desempeñar escasa importancia. Sin embargo la entonación es registrada en grado superlativo.

Es posible comparar el hemisferio izquierdo con una computadora digital y el derecho con un calidoscopio.

De acuerdo al Dr. Ned Hermann hay cuatro estilos de pensamiento:

- **Lógico:** concreto, realista, racional, costo-beneficio, enfoque a resultados
- **Procesos:** Paso a paso, metódico, detallado y conservador,
- **Emocional:** Relaciones Calidez, tono de voz expresivo, amable y buen trato.
- **Creativo:** Visionario, innovador, experimental y juguetón.

CONCLUSIONES

La programación neurolingüística está orientada hacia la práctica, cuando conoces las enseñanzas y entrenamientos de la PNL, para enfrentar dificultades, desafíos y posibilidades, logrando utilizar mejor tus recursos, entonces valoraras realmente lo que es PNL, ya que te enseña el camino práctico para desarrollar y profesionalizar tus talentos y capacidades

Quando aprendemos algo lo hacemos a través de: imágenes, sonidos y sensaciones; si conoces como se representan en tu cerebro sus características, su expresión verbal, podrás comunicarte y relacionarte con las demás personas hablando el mismo idioma.

PNL ha sido descrita también como la psicología de la excelencia y a través de esta disciplina lograrás llegar a la meta para la que estamos programados: una vida saludable y feliz en unión de amor con los demás, la naturaleza y el cosmos.

Gregory Bateson describió a la PNL como el primer acercamiento sistemático a aprender a aprender. Es la primera epistemología aplicada.

La PNL en tanto metáfora nos comunica, otra vez con nuestras experiencias internas.

La meta central de los vivientes, la auto conservación que supone salud y felicidad

"Lo que haces grita tanto que no me deja escuchar"

"la calidad de tu comunicación se mide por la respuesta que obtienes"

"en la naturaleza del ser, el cambio es lo único permanente"

"tienes el poder de transformar tu vida"¹

GLOSARIO.

AGUDEZA SENSORIAL: Proceso por el que aprendemos a hacer distinciones mas sutiles y útiles respecto a la información sensorial que obtenemos del mundo.

AXIOMA: Proposiciones, ideas o afirmaciones que hay que dar por validas o verdades sin necesidad de demostración y que sustentan una teoría.

CALIBRACIÓN: Conocer en forma muy precisa el estado de otra persona leyendo señales no verbales.

CONGRUENCIA, COHERENCIA. Estado del ser unificado, y completamente sincero, en el que todos los aspectos de la persona trabajan juntos con un mismo objetivo

CONCIENTE: Cualquier cosa de la que se tiene conciencia en el momento actual.

ECOLOGÍA: Preocupación por el conjunto de relaciones entre un ser y su entorno.

EPISTEMOLOGIA: Estudio del como sabemos lo que sabemos, pensamos y decimos

FLEXIBILIDAD: Es un habito de la vida que PNL hace incrementar en el ser humano para que distinga de una mayor variedad de alternativas cuando busca un resultado.

IGUALAR: Adoptar parte del comportamiento de otra persona con la intención de aumentar la sintonía.

MAPAS DE REALIDAD: Representación única del mundo que hace cada persona a partir de (o modelo de mundo) sus percepciones y experiencias individuales.

SINTONIA: Capacidad de compartir y establecer un puente de comunicación entre una persona y otra.

BIBLIOGRAFIA:

Bandler, Richard & Grinder, John.
La estructura de la magia 1 y 2
Editorial Cuatro Vientos, Chile, 1988

Bandler, Richard & Grinder, John.
De sapos a príncipes.
Editorial cuatro Vientos, Chile, 1988.

Bandler, Richard.
Use su cabeza para variar.
Editorial cuatro Vientos, Chile, 1989.

Bateson, Gregory.
Espíritu y Naturaleza.
Editorial Amorrortu, Bs As Argentina, 1990.

O "CONNOR, Joseph & Seymour, John.
Introducción a la Programación Neurolingüística.
Editorial Urano, Barcelona, España, 1992.

Robles, Teresa.
Concierto para cuatro cerebros.
Instituto Milton H. Ericsson de la Ciudad de México, México, 1990.

Satir, Virginia.
Talleres de Comunicación con el enfoque satir.
Editorial Pax, México, 1991.

Watzawick, Paul.
El lenguaje del cambio.
Herder, Barcelona, 1989.

ANEXOS

TEST DE LA PÉRCEPCION.

Conteste este test de la siguiente manera, primero va ha calificar con una palomita las frases visuales que se identifiquen con usted, en segundo lugar los descriptores visuales y en tercer lugar, las palabras visuales. De la misma manera va a calificar la parte auditiva y la kinestésica.

1.-FRASES VISUALES	2.-DESCRIPTORES VISUALES.	3.-PALABRAS VISUALES	
Ni siquiera parpadeo	Uso ropa de colores fuertes	Demostrar	
¿Qué te parece?	Imagino cosas y posibilidades	Haber	
A ver que puedo hacer	Exploro e investigo todo	Vista	
Todo esta muy clara	Respiro rápidamente	Claro	
Es una brillante idea	Me fijo en todas las cosas y detalles	Brillante	
Eso es algo turbio	Cuando hablo miro fijamente a los ojos	Forma	
Veremos como lo arreglamos	Voy directamente al grano	Mostrar	
Puedo ver lo que dices	Camino rápido	Mirar	
Míralo bien	Soy muy impaciente	Observar	
No veo luz	Superviso rápidamente sin ver tantos detalles	Panorama	
Observa atentamente	Me importan los resultados y no explicaciones	Oscuro	
Hay un punto oscuro en todo esto	Hablo rápido, fuerte	Percibir	
Puedo percibirlo		Previsto	
Ten todo previsto		Parpadeo	
El panorama es muy amplio		Reflejar	

TOTALES VISUALES

1.-FRASES AUDITIVAS	2.- DESCRIPTORES AUDITIVOS	3.-PALABRAS AUDITIVAS	
No la chifles que es cantada	Enfocados a la tarea	Silbar	
Poner lo puntos sobre la "i" es	Críticos agudos	Tararear	
¡ Suena bien ¡	Muy sensibles al tono de voz	Hablar	
Ya dije y no repito	Primero una cosa y luego otra	Armonía	
Mucho ruido y pocas nueces	Camina despacio y con cuidado	Sintonizar	
Soy toda oídos	Visto conservador con mínimo color	Oye	
¡Qué buena onda!	Ven hacia los lados cuando les hablan	Onda	
Al pie de la letra	Les gusta escuchar la radio	Silencio	
Esto me hace ruido	Les gusta hablar por teléfono	Repetir	
Debo de....y tengo que	Silban o tararean	Expresar	
Ni hablar	Tienen buen timbre de voz	Chisme	
¿Puedes repetirlo?	Casi no se mueven de su lugar	Tono	
Estamos en la misma frecuencia		Ruido	
¿ cómo lo oyes?		Sonar	
Cuéntamelo todo		Murmurar	

TOTALES AUDITIVOS

1.-FRASES KINESTESICAS	2.-DESCRPTORES KINESTESICOS	3.-PALABRAS KINESTESICAS	
Un golpe duro	Gusta de trabajar en equipo	Duro	
Tratame suavemente	Camino muy lento	Tocar	
Es palpable	Mira hacia abajo con frecuencia	Palpable	
Estrechamente ligado	Habla lento y quedo	Estrechar	
Se siente bien	Juega con las manos	Sentir	
Como me gustaría que	Le gusta abrazar a los demás	Sacar	
Me choca	Necesita del contacto físico	Chocar	
Fue un trago amargo	Disfruta de la compañía	Rebotar	
No que muy sabroso	Habla en diminutivo	Rematar	
Esto me huele mal	Se mueve mucho en su lugar	Encajar	
Estamos en contacto	Desordenado y distraído	Atraer	
Me dio mala espina	Buen negociador	Contactar	
Me encanta	Sonriente y optimista	Rechazar	
Agarrar el toro por los cuernos	Da largos ejemplos	Encantar	
Esto no encaja bien	Hace de la comida un placer	Agarrar	

TOTALES KINESTESICOS

MI CANAL DE PERCEPCIÓN PREFERENTE ES:

50			
45			
40			
35			
30			
25			
20			
15			
10			
5	VISUAL	AUDITIVO	KINESTESICO

TEST
ESTILOS DE PENSAMIENTO

PERFIL DE ESTILOS DE PENSAMIENTO

MARCA CON UNA PALOMITA UNICAMENTE LAS ACCIONES QUE PIENSAS, PREFIERES O HACES DIARIMAMENTE.

Me gusta dar ordenes	Soy lógico	Siempre estoy opinando	
Solo me interesan los resultados	Comprendo las instrucciones de manejo del equipo	Me interesa mucho el precio \$ de las cosas	
Soy muy práctico	Voy directo al grano	No mezclo mis sentimientos cuando tomo decisiones	
Soy puntual	Hago uso de razón	Soy realista	
Me gusta como pienso y me molestan los cambios	Analizo las cosas	Me interesa saber que recibo por lo que doy o pago	
Soy objetivo al pensar y hablar	No me fijo en mis estados de ánimo, ni de los demás	No me dejo llevar por mis emociones o las de otros	
Hago mi trabajo con cuidado	Tengo claras las funciones de cada quien	Soy eficiente	
AREA 1			

Hago las cosas siempre de la misma manera	Tengo paciencia	Me fijo en los detalles	
	Me molestan los cambios	Me gusta cumplir la órdenes	
	Me gusta seguir las tradiciones	Soy conservador	
Se organizarme y organizar a los demás	Pienso más de dos veces antes de hacer las cosas	Hago mi tarea con atención y cuidado	
Me fijo en todo con mucha atención	Me gusta la seguridad	Pueden confiar en mi	
Digo lo que pienso y hago lo que digo Me controlo y me gusta controlar todo y a todos	Termino una cosa antes de iniciar otra Soy bueno para supervisar mi trabajo y de los demás	Siempre cumplo con mis compromisos Distingo lo que esta bien de lo que esta mal.	
AREA 2			

Me gusta relacionarme con los demás	Complaciente con los demás	Me muevo y hago gestos al hablar	
Me emociono o enojo fácilmente Soy caritativo	Pido la opinión de los demás Comprendo a mis semejantes	Seguido pido consejos Soy amistoso y cálido	
Soy sensible	Me gusta bailar y cantar	Sé comprometerme	
Me gusta ayudar a los demás y facilitar las cosas	Digo lo que pienso y lo que siento	Soy apasionado y profundo	
Vivo según mis creencias	Me gusta hacer alianzas con los demás	Hago tratos en los que todos quedamos conformes	
Me gusta trabajar en equipo	Me doy gusto a mi y a los demás	Soy leal	
AREA 3			

Me gusta Imaginar	Aprendo de mis experiencias	Me gustan los retos	
Me gusta tomar riesgos	Soy flexible	Pienso en el futuro	
No me preocupo por el tiempo	Disfruto de la belleza de todo	Hago planes	
Soy divertido	Me gusta iniciar cosas nuevas	Casi siempre se que va a pasar en un futuro	
Soy holístico	Me gusta probar con nuevas cosas	Me molesta hacer lo mismo todos los días	
Soy impaciente ante detalles	Pienso en lo que hice	Pienso y hago cosas nuevas	
Se encontrar otras formas de hacer las cosas	Me gusta investigar	Soy espiritual	
AREA 4			

HEMISFERIOS CEREBRALES

CARACTERISTICAS PERSONALES DE LOS ESTILOS DE PENSAMIENTO POR COLORES

AZUL.

TRABAJAR SOLO.
APLICAR FORMULAS.
ACABAR TAREAS.
ORGANIZAR COSAS.
HACER QUE LAS COSAS
FUNCIONES.
SOLUCION DE
PROBLEMAS.
TRABAJO CON NUMEROS.
ENFRENTAR RETOS.
PROCESO LOGICO.
EXPLICAR COSAS.
ANALISAR Y
DIAGNOSTICAR.

AMARILLO

TOMAR RIEGOS
INVENTAR SOLUCIONES.
TENER VISION
VARIAS TAREAS A LA
VEZ.
HACER CAMBIOS.
EXPERIMENTAR.
SABER VENDER IDEAS.
DESARROLLAR NUEVAS
COSAS .
DISEÑAR
GUSTAR DEL ESPACIO.
JUGAR TENER VISION A
FUTURO Y SENTIR
EMOCION.

VERDE.

CONSTRUIR COSAS.
SENTIRSE CONTROLADO.
TENER TU LUGAR
ORDENADO.
TRABAJO DE PAPELEO.
ESTABLECER ORDEN
PLANEACION DE
ACTIVIDADES.
GUSTO POR LO ESTABLE.
HACER LAS COSAS A
TIEMPO.
ATENCION AL DETALLE.
TARES ESTRUCTURADAS.
PROPORCIONAR AYUDA
ADMINISTRAR.

ROJO.

SE COMUNICA BIEN.
EXPRESA SUS IDEAS.
BUENAS RELACIONES
SOCIALES.
ENSEÑA Y CAPACITA.
ESCUCHA Y HABLA.
TRABAJA CON LA GENTE.
PERSUADE A LA GENTE.
ES PARTE DE UN EQUIPO.
INTENGRA EQUIPOS DE
TRABAJO
AYUDA A LA GENTE
SE EXPRESA BIEN POR
ESCRITO.
ANIMA A LOS DEMAS.
ASESORA Y ORIENTA.

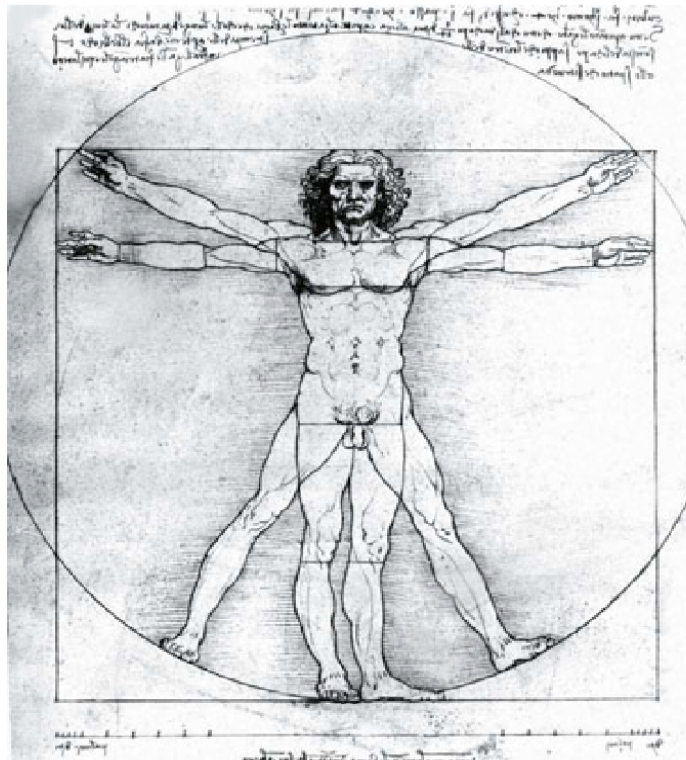
SECRETARÍA
DE SALUD



CURSO:

CONOCIMIENTOS BÁSICOS DE PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

MANUAL DEL PARTICIPANTE



SUBSECRETARÍA DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS
DIRECCIÓN GENERAL DE RECURSOS HUMANOS

DIRECCIÓN GENERAL ADJUNTA DE ADMINISTRACIÓN
DEL SERVICIO PROFESIONAL DE CARRERA
Y CAPACITACIÓN

CENTRO DE PROFESIONALIZACIÓN, CAPACITACIÓN
Y DESARROLLO PERSONAL

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

ELABORADO POR

LIC. LAURA SANTOSCOY RICO

INDICE

OBJETIVO GENERAL	1
Objetivos específicos	
INTRODUCCION	2
CONOCIMIENTOS BASICOS DE PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA.	
1.- CONCEPTOS GENERALES DE LA PROGRAMACION	
NEUROLINGUISTICA.	5
1.1	
¿QUE ES LA PROGRAMACION NEUROLINGUISTICA?.....	5
1.2	
DEFINICION DE PROGRAMACION NEUROLINGUISTICA.	6
1.3	
ANTECEDENTES HISTORICOS.	7
1.4	
COMPONENTES BASICOS DE LAS INTERVENCIONES CON PNL	9
1.5	
SUPUESTOS BASICOS EN PNL O (AXIOMAS DE PNL).....	10
1.6	
HABILIDADES COMUNICACIONALES	16
1.7	
SISTEMAS REPRESENTACIONALES.....	17
2.- MULTIPLES VERSIONES DE LA REALIDAD	25
2.1 Funciones de los hemisferios cerebrales	26
3.- ESTILO DE PENSAMIENTO	28
CONCLUSIONES.....	29
GLOSARIO	30
BIBLIOGRAFIA	31
ANEXOS.....	32