

**FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**



BUFETE POPULAR

**Taller para Pasantes del Bufete Popular
"Aportes de la P.N.L."**

Facilitadoras

**Licda Marilu Hernandez E
Licda Aura Marina de Fuentes**



centro de apoyo al
estado de derecho

Con el apoyo de CREA/USAID

Ciudad Guatemala 27 de marzo de 1999



ALGO DE PROGRAMACION NEURO-LINGUISTICA PNL

Viene de Neuro que hace alusión al cerebro y de Lingüística que se refiere al lenguaje. Programar es poner punto a un plan.

La PNL es el estudio de cómo el lenguaje, verbal o no verbal, afecta nuestro sistema nervioso. Pues nuestra capacidad para hacer cualquier cosa en la vida está basada en nuestra aptitud para dirigir nuestro propio sistema nervioso.

La PNL estudia cómo los individuos se comunican consigo mismos de tal manera que originan estados de óptima disponibilidad de sus recursos y por lo tanto crean el mayor número posible de opciones de comportamiento.

La PNL nos enseña cómo dirigir, no sólo nuestros propios comportamientos, sino también los de los demás. Es la ciencia de cómo dirigir el propio cerebro de manera óptima para lograr los resultados que uno espera.

Uno de los postulados de la PNL es que todos los sistemas neurológicos se parecen, de manera que si alguien en el mundo puede hacer algo determinado, usted también puede, siempre que rija o gobierne su sistema nervioso exactamente del mismo modo. Este proceso consiste en descubrir exactamente lo que hacen las personas para obtener un cierto resultado y es lo que se llama "modelado". Basta con modelar como esos otros individuos gobiernan sus sistemas nerviosos. Obviamente algunas tareas son más complicadas que otras y puede requerir de algún tiempo el modelarlas y duplicarlas. Si uno tiene deseo y fe suficientes para perseverar durante el proceso de ajuste y cambio, cabe la posibilidad de modelar cualquier cosa que esté al alcance del ser humano.

Los principales creadores de la PNL fueron JOHN GRINDER, uno de los lingüistas más destacados del mundo, RICHARD BANDLER, matemático, psicólogo gestaltista (de la forma) y experto en informática.

Estos dos hombres decidieron asociar su talento para una tarea extraordinaria: salir a MODELAR LA CONDUCTA de los mejores en su actividad cualquiera que esta fuese. Buscaron a los individuos más eficaces en la creación de lo que más ansía la mayor parte de los humanos. El cambio.

Bandler y Grinder son conocidos gracias a una serie de patrones eficaces para la intervención en el comportamiento, codificados por ellos mediante el modelado del doctor Milton Erickson, uno de los hipnoterapeutas más reconocidos en el mundo, a Virginia Satir extraordinaria terapeuta familiar, y de Gregory Bateson, antropólogo. Puesto que sembraron las mismas semillas, cosecharon los mismos frutos.

En el desarrollo de los patrones fundamentales extraídos del modelado de esos tres maestros, Bandler y Grinder empezaron a crear patrones propios. El conjunto de esos patrones es lo que se llama PNL. Nos proporcionaron lo más importante, un criterio sistemático sobre cómo duplicar cualquier tipo de excelencia humana en un tiempo breve.

La acción es lo que produce los resultados. No se debe ser sólo un "practicón", de la PNL. Se debe convertir en un modelador, apoderarse de la excelencia y convertirla en algo propio, perseguir constantemente las técnicas de rendimiento óptimo. Se va capacitando para buscar permanentemente nuevos y más eficaces medios para producir los resultados deseados.

A menudo los que mueven las palancas del mundo son modeladores profesionales. Son personas que dominan el arte de aprender cualquier cosa siguiendo la experiencia de otros, en vez de fiarlo en la propia. Esos son los que saben cómo ahorrar el tiempo.

Bandler y Grinder descubrieron que son tres los ingredientes básicos que deben duplicarse de acción mental y física:

a) SISTEMA DE CREENCIAS

Lo que una persona cree, lo que juzga factible o no determina lo que es capaz de ser o no.

Es enviar al sistema nervioso mensajes constantes que reflejan la convicción de poder hacer determinadas cosas.

b) SINTAXIS MENTAL

Comunicación interna. Organizar los pensamientos.

c) FISILOGIA

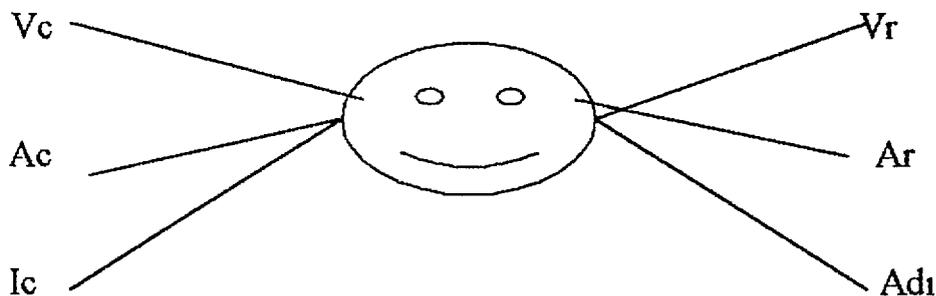
Ya que existe una vinculación entre el cuerpo y la mente, la manera de utilizar la fisiología (manera de respirar, expresiones faciales, movimientos, etc.) determina el estado en que se encuentra.

La diferencia entre quienes triunfan y quienes fracasan, no estriba en lo que tienen, sino en lo que han elegido ver y emprender a partir de sus experiencias en la vida

INDICES OCULARES

Son un reflejo inconsciente de los procesos mentales Se aplica a toda la población mundial

Codigo	PISTAS OCULARES
Vr	Visual recordado = Ver imágenes vistas antes
Vc	Visual creado = Ver imágenes no vistas antes
Ar	Auditivo recordado = recordar sonidos oídos antes
Ac	Auditivo creado = Imagina sonidos no oídos antes
Adi	Auditivo digital = Hablar consigo mismo
Ic	Cinestésico = sensaciones táctiles



METAS U OBJETIVOS

Son eventos futuros que creemos realizables Son fuerzas motivadoras primarias para la vida, y son de tres tipos Corto, Mediano y Largo plazo

Las metas son declaraciones hacia el futuro Nos ayudan psicológicamente porque mantienen la motivación, evitan la depresión, nos dan orientación Físicamente organizan nuestras actividades, seleccionar las exigencias impuestas a nuestro tiempo Socialmente nos ayudan a dar expresión de nuestra responsabilidad Nos sentimos atraídos por los que comparten

nuestras metas Espiritualmente nos proyectan hacia el futuro y nos invitan a crecer

Pistas del acceso ocular

Pensar en imágenes, sonidos o sensaciones

PARA PERSONAS DIENTRAS FUNCIONA ASI

Izquierda	Derecha
RECORDAR Imágenes RECORDAR SONIDOS	IMAGINACION CREATIVA CONSTRUIR SONIDOS/ IMAGENES
VISUALIZAR A LA DISTANCIA	(MIRAR A LO LEJOS)
HABLAR CONSIGO MISMO DIALOGO INTERNO	CONTACTO CON SENSACIONES INTERNAS

PARA PERSONAS ZURDAS FUNCIONA ASI

Izquierda	Derecha
IMAGINACION CRETIVA CONSTRUIR SONIDOS/ IMÁGENES	RECORDAR IMÁGENES RECORDAR SONIDOS
VISUALIZAR A LO LEJOS (MIRAR A LA DISTANCIA)
CONTACTO CON SENSACIONES INTERNAS	HABLAR CONSIGO MISMO DIALOGO INTERNO

La PNL le ofrece depurar sus habilidades, le da más opciones y más flexibilidad para usarlos

Sumario de tres minutos de PNL

OBJETIVO

AGUDEZA (SENSIBILIDAD)

FLEXIBILIDAD

La PNL aspira a dar más opciones en lo que hagan Un mínimo de tres Obtendrá el control de las situaciones

Ser efectivo en el mundo es producir los resultados que usted elige

PODER SIN LIMITES

***LA GRAN FINALIDAD DE LA VIDA NO ES EL CONOCIMIENTO
SINO LA ACCION***

El éxito es la oportunidad de progresar incesantemente en los aspectos emocional, social, espiritual, psicológico, intelectual y económico, al tiempo que uno aporta algo a los demás en algo positivo El camino al éxito esta siempre en construcción Es un proceso permanente y no una meta a alcanzar El poder definitivo consiste en ser capaz de crear los resultados que uno mas desea, generando al mismo tiempo valores que interesen a otros Ya no estamos en una cultura primordialmente industrial sino en la de las comunicaciones, pero no basta sólo con estar informado, es la acción la que da consistencia a todo el éxito

El don principal de quienes destacan sobre los demás es su aptitud para ponerse en accion

Todos producimos dos formas de comunicacion que configuran nuestras experiencias vitales

- 1 Comunicacion interna constituida por las cosas que nos representamos, decimos y sentimos internamente
- 2 Comunicacion externa comunicación por medio de palabras, entonaciones expresiones faciales, corporales y acciones físicas

Cualquier comunicacion realizada es una accion y todas las comunicaciones ejercen algun tipo de efecto sobre nosotros mismos y los demás

La comunicaci3n es poder

El grado de 3xito percibido interiormente (felicidad, amor, Etc) es el resultado directo de comunicaci3n interna, es la interpretaci3n que se le da a lo que ocurre

Uno crea sus propios estados emocionales, estos estados o acciones mentales se pueden modificar, adoptando el punto de vista que produce dicha emoci3n

TECNICAS DEL RENDIMIENTO OPTIMO

FORMULA DEFINITIVA DEL TRIUNFO

- 1 DESEOS
- 2 DEFINIR con precisi3n lo que se desea conseguir(deseos)
- 3 ACCION emprender acciones del tipo que tengan m3s probabilidad de producir los resultados deseados,
- 4 AGUDEZA SENSORIAL Desarrollarla para distinguir qu3 clase de reacciones y resultados obtenemos como consecuencia de nuestras acciones, as3 como conocer a d3nde nos llevan estos actos
- 5 FLEXIBILIDAD para modificar el rumbo de nuestra conducta hasta conseguir lo deseado

La observaci3n del comportamiento de quienes destacan empezaron con una meta u objetivo, puesto que no se puede acertar sin saber a donde se apunta Luego la acci3n, porque no basta s3lo con el saber Cualidad de observar en los dem3s las reacciones que suscitaban sus acciones, y por 3ltimo adaptarse (flexibilidad), corregirse a s3 mismos, modificando su comportamiento hasta conseguir lo deseado

La f3rmula definitiva del triunfo consiste en saber lo que se quiere (acci3n)

- 3 Mostrar agudeza necesaria para saber los resultados obtenidos si su actuaci3n se acerca o se aleja de la meta,
- 4 Flexibilidad para cambiar el comportamiento hasta crear lo deseado

SIETE MECANISMOS ACTIVADORES BASICOS

1 LA PASION

La pasion da vigor a la existencia y le da savia y sentido No se alcanza la grandeza sin una pasión por ser o hacer algo grande

2 LA FE

Son las creencias las que distinguen a quienes destacan el algo grande de quienes fracasan, ya que nuestra fe en lo que somos y podemos llegar a ser determina lo que seremos

3 LA ESTRATEGIA

Es la manera de organizar los recursos Es un camino bien orientado

4 LA CLARIDAD DE LOS VALORES

Los valores son sistemas de creencias que nos sirven para juzgar lo malo y lo bueno en nuestras vidas Son nuestros juicios acerca de lo que vale la pena Etica y Valores

5 LA ENERGIA

Los triunfadores se apoderan de las oportunidades y les dan forma Viven obsesionados por las maravillas de cada día, convencidos de que lo unico que no le sobra o nadie es el tiempo El triunfo es inseparable de la fuerza física, intelectual y psíquica,

6 EL PODER DE ADHESION

Talento para conectar y establecer relaciones con las demás personas Cualidad de crear lazos uniéndolos con millones de contemporaneos

7 LA MAESTRIA EN LAS COMUNICACIONES

El modo de comunicacion con otros y uno mismo determina la calidad de vida Las personas que tienen éxito han aprendido a aceptar cualquier desafío que les presente la vida y comunicar esa experiencia consigo mismos de tal manera que llegan a cambiar las cosas o mejor

LA DIFERENCIA EN QUE SE RESUME TODA LA DIFERENCIA

Pasa algo curioso en la vida Cuando se niega a aceptar nada que no sea lo mejor, muy a menudo lo consigue

Quienes triunfan no tienen menos problemas que quienes fracasan Lo que distingue el fracaso del éxito no son las cosas que nos pasan, la diferencia es en como percibimos (lo que nos pasa) y lo que hacemos en consecuencia

PREGUNTAS QUE IMPLICAN NECESARIAMENTE MEMORIAS VISUALES PARA DAR RESPUESTA PODRIAN SER LAS SIGUIENTES

- 1 DE QUE COLOR ES LA PUERTA DE SU CASA
- 2 QUE VE EN EL CAMINO HACIA LA TIENDA MAS PROXIMA
- 3 EN QUE SENTIDO VAN LAS RAYAS EN EL CUERPO DE UN TIGRE
- 4 CUANTOS PISOS TIENE EL EDIFICIO DE TRIBUNALES?
- 5 QUIEN DE SUS AMIGOS TIENE EL PELO MAS LARGO?

PREGUNTAS QUE IMPLICARIAN UNA CONSTRUCCION VISUAL PARA DAR UNA RESPUESTA

- 1 ¿COMO ESTARIA SU DORMITORIO CON PAPEL TAPIZ DE TOPOS ROSADOS EN LAS PAREDES?
- 2 SI TENEMOS UN MAPA AL REVES DE GUATEMALA, DONDE QUEDA EL SURESTE?
- 3 IMAGINE UN TRIANGULO LILA DENTRO DE UN CUADRADO ROJO
- 4 COMO SE DELETREA SU NOMBRE AL REVES

PARA ACCEDER A LA MEMORIA AUDITIVA, PODRIA PREGUNTAR.

- 1 PUEDE ESCUCHAR SU MELODIA FAVORITA?
- 2 QUE PUERTA SE GOLPEA CON MAS RUIDO EN SU CASA?
- 3 CUAL ES EL SONIDO QUE DA EL TELEFONO CUANDO LA LINEA ESTA OCUPADA?
- 4 ES LA TERCERA NOTA DEL HIMNO NACIONAL MAS ALTA O MAS BAJA QUE LA SEGUNDA?
- 5 PUEDE ESCUCHAR EL CANTO DE LOS PAJARILLOS EN LA MENTE?

PREGUNTAS PARA CONSTRUCCION AUDITIVA

- 1 COMO SONARIAN DIEZ PERSONAS GRITANDO A LA VEZ?
- 2 COMO SONARIA SU VOZ DEBAJO DEL AGUA?
- 3 IMAGINESE SU CANCION FAVORITA A DOBLE VELOCIDAD?

- 4 QUE RUIDO HARIA UN PIANO AL CAER DESDE UN DECIMO PISO
- 5 COMO SONARIA UNA SIERRA EN UN TECHO ONDULADO DE CINC)

PREGUNTAS PARA INICIAR UN DIALOGO INTERNO

- 1 QUE TONO DE VOZ UTILIZA PARA HABLAR CONSIGO MISMO?
- 2 RECITE UN VERSO EN SILENCIO
- 3 CUANDO HABLA CONSIGO MISMO, DE DONDE VIENE EL SONIDO?
- 4 QUE SE DICE A SI MISMO CUANDO LAS COSAS VAN MAL?

PREGUNTAS PARA EL SENTIDO CINESTESICO (INCLUYENDO EL OLFATO Y EL GUSTO)

- 1 QUE SIENTE AL PONERSE CALCETINES MOJADOS?
- 2 QUE SIENTE AL METER EL PIE EN UNA PISCINA DE AGUA HELADA?
- 3 QUE SE SIENTE AL TENER LANA EN CONTACTO CON LA PIEL?
- 4 CUAL ESTA MAS CALIENTE EN ESTE MOMENTO, SU MANO DERECHA O SU MANO IZQUIERDA?
- 5 QUE SIENTE AL METERSE EN UN AGRADABLE BAÑO CALIENTE?
- 6 COMO SE SIENTE DESPUES DE UNA BUENA COMIDA?
- 7 PIENSE EN EL OLOR DEL ALCOHOL?
- 8 QUE SE SIENTE AL TOMAR UNA CUCHARADA DE UNA SOPA MUY SALADA?

TEST DE EXPRESIONES CON BASE SENSORIAL

PREGUNTAS	SI LA UTILIZO
1 YA VEO LO QUE QUIERES DECIR	
2 TIENE UN PUNTO CIEGO	
3 CUANDO VUELVAS A VER TODO ESTE TE REIRAS	
4 DA COLOR A SU VISION DEL MUNDO	
5 TRAS LA SOMBRA DE LA DUDA	
6 DAR UNA VISION OSCURA	
7 EL FUTURO APARECE BRILLANTE	
8 EL OJO DE LA MENTE *	
9 EN LA MISMA ONDA	
10 QUE ONDA VOS	
11 VIVIR EN ARMONIA	
12 ME SUENA A CHINO	
13 HACER OIDOS SORDOS	
14 MUSICA CELESTIAL	
15 PALABRA POR PALABRA	
16 EXPRESADO CLARAMENTE	
17 UNA FORMA DE HABLAR	
18 ALTO Y CLARO	
19 DAR LA NOTA	
20 INAUDITO	
21 LEJOS DE MIS OIDOS *	
22 ESTAREMOS EN CONTACTO	
23 LO SIENTO EN EL ALMA	
24 TENER PIEL DE ELEFANTE	
25 ARAÑAR LA SUPERFICIE	
26 PONER EL DEDO EN LA LLAGA	
27 ESTAR HECHO POLVO	
28 CONTROLATE	
29 BASES FIRMES	
30 NO SEGUIR LA DISCUSION	
31 TENER LA CARNE DE GALLINA	
32 ARRUGARSELE EL OMBLIGO	
33 DISCUSION ACALORADA	
34 PISAR FUERTE	
35 QUITARSE UN PESO	
36 ROMPER EL HIELLO	