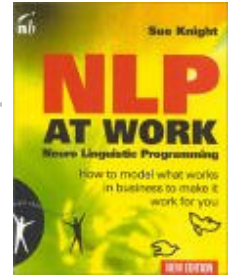




Resumido.com

Libros de Gerencia Resumidos



PNL en acción

Cómo modelar lo que funciona en los negocios
por Sue Knight

RESUMEN EJECUTIVO

La Programación Neuro Lingüística (PNL) examina la interacción entre pensamiento, lenguaje y conducta. Es un método que induce al llamado de conciencia para prestar más atención a los mensajes verbales y no verbales que las personas están constantemente emitiendo a los demás.

Analizando desde el lenguaje corporal hasta el movimiento de los ojos, usted puede llegar a tener una mejor comprensión de lo que usted y los demás están pensando realmente. Al controlar las señales que envía, se asegura que las personas estén obteniendo el mensaje correcto, lo cual es ideal en los negocios y en la vida diaria

La PNL es una de las técnicas más populares en la actualidad, para acelerar el aprendizaje, dominar los pensamientos, emociones y sentimientos, y romper los hábitos y patrones que limitan la creatividad.

Entender la PNL es esencial para toda persona que está en busca de crear relaciones, comenzar un negocio o empezar una nueva fase de su vida. Es particularmente útil para los gerentes que quieren obtener lo mejor de su equipo.

¿Qué es PNL?

La Programación Neuro Lingüística examina cómo trabajan conjuntamente el pensamiento, el lenguaje y la conducta. El objetivo es comprender mejor cómo el lenguaje y la conducta reflejan patrones de pensamiento, para identificar consciente o inconscientemente los patrones de pensamiento que producen resultados positivos.

El nombre proviene de:

- 1.- **Programación**: las estrategias que utilizamos en la vida diaria, así como una computadora utiliza un programa para alcanzar un resultado específico. Cuando una persona entiende las estrategias que utiliza, puede tomar decisiones de manera consciente para cambiarlas, eliminarlas o continuarlas, basándose en los resultados que se desean obtener.
- 2.- **Neuro**: cuando una persona está consciente de los patrones que moldean su propio pensamiento, puede aprender cómo éstos influyen su vida. Ese conocimiento puede emplearse para aprovechar mejor sus propios recursos.
- 3.- **Lingüística**: se refiere al uso del lenguaje. PNL ayuda a la

persona a reconocer y dominar la estructura del lenguaje para comunicarse de manera más eficiente y entender mejor lo que los demás están diciendo.

Pensando acerca del pensamiento

Cuando una persona comprende y concientiza sus propios patrones de pensamiento, consigue modelar su propio destino; sus pensamientos envían señales al mundo sobre lo que la persona desea, cree y es.

El mundo exterior responde ante dichas señales, y la mejor forma para influir ese mundo es cambiando sus propias señales internas. Esta es la meta final del PNL. También ayuda a comprender mejor los estilos de pensamiento de las demás personas, sobre todos los que provienen de diferentes culturas.

Las personas suelen pensar de 3 formas distintas, con frecuencia en forma combinada:

- 1.- **Visual**: los pensamientos se basan en imágenes, que representan las ideas, memorias e imaginación como si fueran imágenes mentales.
- 2.- **Auditivo**: los pensamientos se basan en sonidos, como voces y ruidos.
- 3.- **Sensorial**: los pensamientos se basan en sensaciones, ya sea mediante las emociones internas o mediante el contacto físico; en ciertos casos, sabores y olores.

Los ojos reflejan la forma de pensar. Mirar hacia arriba generalmente indica que está tratando de visualizar. Mirar hacia los lados indica un intento por escuchar. Por ejemplo, si la persona está pensando en cómo escribir una palabra, al mirar hacia arriba seguramente estará tratando de ver la imagen de esta; al ver a los lados, estará tratando de imaginar cómo suena.

Los pensamientos son sumamente poderosos. Cuando una persona piensa en algo, su mente no distingue entre lo que es real y lo que es imaginario. Por ejemplo, si uno ve o piensa en un chocolate, la mente va a disparar el flujo de saliva.

Es posible cambiar sus recuerdos al cambiar la forma como piensa acerca de éstos. Cuando esto se hace de forma consciente, una persona puede llegar a sentirse mejor acerca de alguna experiencia negativa que haya tenido en el pasado, o incluso aumentar la intensidad de una experiencia positiva.

Una persona puede experimentar con las diferencias entre el pensamiento visual, auditivo y sensorial cuando piensa en algo

específico, como por ejemplo revivir las voces cuando recuerda algún sonido leve o fuerte, o añadiendo una imagen graciosa. Así que una persona puede convertir un recuerdo desagradable en uno grato y positivo.

Técnicas de pensamiento

Filtros

Reconocer los filtros ayuda a distinguir cómo ven las personas el mundo que los rodea. Este reconocimiento puede ayudar a crear *rapport* con los demás, ya que la persona puede tomar en cuenta los filtros que la otra está empleando. Cuando hay *rapport* al conversar, las personas están empleando los mismos filtros; cuando usan filtros distintos, a menudo ocurren malentendidos y conflictos.

De forma similar, si se emplean los mismos patrones de lenguaje con otra persona, se incrementan los niveles de confianza e influencia.

Estado de asociación y disociación:

Un estado de asociación: es cuando la persona está consciente de sí misma a través de todos sus sentidos, y busca incluso una mayor concientización para agrandar una experiencia en un momento dado. En un estado de disociación, la persona se desconecta de sus sentidos para distanciarse de una situación desagradable.

Otras técnicas

Otras formas utilizadas en PNL para cambiar el pensamiento propio incluyen:

- 1.- Mover mentalmente su pensamiento hacia lo que usted quiere, alejándolo de aquello que no le gusta.
- 2.- Reconocer si uno y la persona con la cual se interactúa encajan o están descuadrados en cuanto al pensamiento.
- 3.- Reconocer si uno y los demás con quienes se interactúa están viendo el panorama completo, o si están estancados en los detalles de un asunto determinado.
- 4.- Distinguir entre las personas cuyas referencias tienden a ser internas o externas, dependiendo de dónde buscan la auto-realización (fuera de sí mismos o dentro de sí).

Lenguaje corporal

La forma como una persona piensa se refleja en los movimientos y gestos del cuerpo y de los ojos. Por ejemplo, los gestos dan claves sobre la forma de tomar decisiones.

Es prácticamente imposible que el lenguaje corporal mienta, por lo que hay que prestar mucha atención a todo lo que alguien nos trata de comunicar cuando nos está hablando. El tono de la voz, el volumen e intensidad, así como también sus movimientos y gestos.

De hecho, el lenguaje corporal dice cuando una persona está perdiendo interés en lo que usted dice, puede revelar el nivel

de acuerdo que usted ha logrado en la otra persona al comunicarle algo, y puede indicar si hay un buen *rapport* entre dos personas (o si se trata de pura cortesía).

Aparte de recolectar señales de las demás personas, uno puede utilizar su propio lenguaje corporal para alcanzar *rapport* con alguien, al emparejar el lenguaje corporal de ambos. Por ejemplo, desacelerar la velocidad con la que habla si los demás hablan pausadamente y cambiar de posición, para que todos estén sentados de manera similar.

En cuanto a los ojos, los patrones en los movimientos revelan:

- Los ojos se mueven hacia arriba y a la izquierda cuando recuerda algo visualmente.
- Los ojos se mueven hacia arriba y a la derecha cuando está construyendo una nueva imagen.
- Los ojos miran hacia el frente cuando no está enfocada en nada particular.
- Los ojos miran hacia la izquierda cuando recuerda sonidos.
- Los ojos miran a la derecha cuando están creando un nuevo sonido.
- Los ojos miran hacia abajo y la izquierda cuando tiene un diálogo interno o haciéndose preguntas mentales.
- Los ojos miran hacia abajo y a la derecha cuando está experimentando sensaciones.

Lingüística

La lingüística puede ayudar a alcanzar comunicaciones poderosas y claras con los demás, mediante una profunda comprensión del lenguaje y de cómo funciona.

Al desarrollar todas sus habilidades sensoriales en su lenguaje, tendrá la posibilidad de comunicarse en una forma que resulta interesante y convincente.

Una persona puede mejorar notablemente sus comunicaciones con los demás con las siguientes herramientas de lingüística:

- 1.- Comunicación enriquecida: es el lenguaje sensorial que une tanto la mente como el corazón. Mientras más rico sea el lenguaje de una persona, más enriquecida será su propia experiencia interna y la de los demás.

Los mejores comunicadores (sacerdotes, políticos, etc.) utilizan el lenguaje que está construido en las imágenes que atraen a las audiencias por su contenido visual, auditivo y sensorial. Sin embargo, normalmente en ambientes burocráticos se emplea un lenguaje abstracto, frío e insensible.

Para ser un comunicador exitoso se debe ajustar la conversación al estilo de pensamiento de las personas a quienes se les habla. Por ejemplo, es necesario utilizar más imágenes visuales cuando una persona utiliza frases como "entiendo el panorama" o "veo lo que tratas de decir", lo cual sugiere que esta persona utiliza un estilo de pensamiento visual.

2.- **Precisión en la comunicación:** se refiere a la claridad a través del detalle. Las personas a menudo utilizan un lenguaje flojo, en el cual eliminan, tergiversan y generalizan la información de una forma que llega a desconectarse de su contenido. Como resultado, el lenguaje tiende a ser impreciso, situación que ha generado muchos problemas de comunicación en el mundo de los negocios. Para mejorar esto, es necesario hacer preguntas precisas como: ¿a que se refiere cuando dice...? para eliminar la vaguedad.

3.- **Lenguaje hipnótico:** es el que le permite a un comunicador emitir opiniones que sean lo suficientemente específicas para satisfacer al escucha. Los terapeutas han utilizado siempre este estilo de lenguaje para alterar un estado de conciencia y superar la resistencia consciente.

Las personas comunes utilizan este tipo de discurso en su vida diaria (sobre todo los políticos). Ante este tipo de lenguaje hay que estar alerta, para evitar caer presa de estos discursos envolventes. Aprenda a usarlo habilidosamente para cederle a los escuchas el espacio que requieren para crear sus propios significados y entendimientos.

4.- **Metáforas:** son símbolos que reflejan lo que la mente a nivel inconsciente está tratando de comunicar. También reflejan formas comunes de expresar significados, mediante referencias de otras experiencias.

Las metáforas pueden ser palabras, expresiones o historias que expresan una idea. Por ejemplo, cuando una persona piensa en alcanzar el éxito en los negocios, comparando esto con “una batalla”, o cuando cuenta una historia para hacer ver su punto en un tema determinado. Al escuchar las metáforas de su vida, uno puede comenzar a emplear mejor el poder de su mente inconsciente.

5.- **Meta-mensajes:** es información que se comunica, mas no se habla. Con frecuencia, es transmitida a los demás mediante conductas. Muchas veces las personas no están conscientes de sus meta-mensajes; los demás podrían llegar a percibir algo que es muy distinto al mensaje que en realidad se trata de comunicar.

La percepción que uno pueda tener de una persona puede estar equivocada, así que para lograr el mensaje correcto es importante saber cuál es el mensaje que se está comunicando con las conductas.

Entre los factores que contribuyen con el total de mensajes se encuentra el ambiente, la forma de vestirse, la forma como uno se comporta con los demás, y cómo usted demuestra sus habilidades a los demás.

Técnicas de programación

Una vez que haya comprendido los elementos básicos de la PNL, usted podrá aplicarlos mediante la programación.

Un elemento clave de este enfoque es el modelado - el proceso de codificar el talento - que se logra colocándose en el lugar de los demás para poder entenderlos mejor a ellos y a los resultados que ellos obtienen.

Usted puede reproducir las secuencias de pensamiento de las demás personas, el lenguaje y la conducta; con el paso del tiempo, puede que también llegue a comprender y dominar sus identidades y creencias.

Este proceso le va a ayudar a lograr ser un vendedor, gerente o presentador exitoso. Muchas de las personas que tienen un excelente desempeño puede que no conozcan los programas mentales y físicos que utilizan en su haber diario.

Con frecuencia, estos programas son específicos a una industria, cliente, lugar u ocasión. Es posible identificar los elementos de un programa que sea valioso para usted, y por ende puede llegar a modificar y mejorar estos elementos para alcanzar un mayor nivel de habilidades.

Igualmente, al dominar el PNL usted puede estar consciente de sus propias estrategias de vida y modificarlas o incrementarlas. Al desarrollar una conciencia plena de sus patrones o hábitos que le afectan, usted puede escoger las que desea utilizar en su vida, y descartar las que no le funcionen en sus áreas de interés.

En términos de PNL, sus hábitos y patrones se llaman “estrategias” - secuencias de pensamientos y conductas, basados en un grupo de creencias y en un sentido del propio ser. Cuando usted está consciente de lo que hace, al prestarle atención y cuidado a sus pensamientos, gestos, patrones de discurso y otros factores, usted puede cambiar sus pensamientos y acciones para alcanzar un éxito increíble en su trabajo y en su vida personal.

Este Resumen ha sido parcialmente patrocinado por:



Directorio y Buscador de Negocios
en Hispanoamérica



Lo mejor de las revistas de negocios



Estadísticas e Investigación de Mercado Digital
en Latinoamérica

<p>Título original : NLP at Work: The Difference That Makes a Difference in Business.</p> <p>Editorial : Nicholas Brealey</p> <p>Publicado el: Mayo de 2002</p>	<p>Resumido no persigue reproducir de forma parcial ni total contenido alguno de las obras de intelecto citadas para búsqueda, ni la forma en que dicha información ha sido expuesta con relación a los títulos sugeridos, en respeto a la propiedad intelectual y respectivos derechos de autor objeto de las diferentes publicaciones, sino por el contrario ofrece la oportunidad, que las mismas sean no solo conocidas sino también adquiridas en beneficio de sus respectivos creadores, motivo por el cual Meltom Technologies, se reserva el derecho de excluir cualquier título que a su conveniencia o inconveniencia del autor, cuando se presuma la vulneración de derechos subjetivos, particulares y directos de los mismos.</p>
<p>¿Le gustó el Resumido? Compre el libro en: http://www.resumido.com/es/libro.php?cod=259</p>	