



EDUCACCIÓ

# Introducción a la PNL

Modulo PNL y comunicación.

**Guillermo Carrión**

Mindfulness, Coaching & PNL y Formación

[www.guillermocarrion.es](http://www.guillermocarrion.es)

# Definición

- La PNL es el estudio de la experiencia humana, y de cómo a través de los sentidos y del significado que atribuimos a la experiencia, nos organizamos para actuar.
- La PNL es el modelado de resultados excelentes para convertirlos en métodos o técnicas de uso cotidiano.
- La PNL es el conjunto de técnicas que utilizamos para mejorar en nuestras conductas y resultados.

A white silhouette of a human head in profile, facing right. Inside the head, there are four interlocking gears of different colors: blue, yellow, green, and red.

## Programación

- Formas de organización de ideas y acciones.
- Producir resultados

A 3D rendering of a human brain, colored in various bright colors like blue, yellow, green, red, and purple, set against a soft, glowing background.

## Neuro

- Procesos neurológicos de visión, audición, olfato, gusto, tacto y sentimiento.
- Dar "sentido" a la información y actuar en consecuencia.

A black silhouette of a human head in profile, facing right. Inside the head, there are three interlocking gears of different colors (blue, green, and grey). To the right of the head, there are several blue letters (a, b, c, d, e, f, g, h, i, j, k, l, m, n, o, p, q, r, s, t, u, v, w, x, y, z) arranged in a circular pattern.

## Lingüística

- Uso del lenguaje para ordenar pensamientos y conductas.
- Comunicarse con los demás.

# Origen de la PNL

La Programación Neuro-lingüística (PNL) nace en California en la década de los '70. Sus creadores fueron John Grinder y Richard Bandler.



Su objetivo era sistematizar las estrategias de los terapeutas eficaces clínicamente, para poder aprenderlas y reproducirlas en otros contextos.

# “La estructura de la magia”

Milton Erickson  
(1901. Nevada)



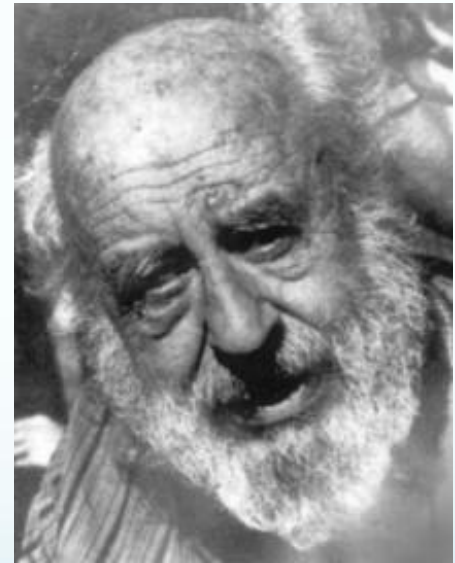
Hipnosis

Virginia Satir  
(1916. Wisconsin)



Terapia sistémica

Fritz Perls  
(1893. Berlin)



Terapia Gestalt

# Fundamentos teóricos de la PNL

La PNL estudia los programas mentales que determinan el accionar y sentir de los seres humanos.

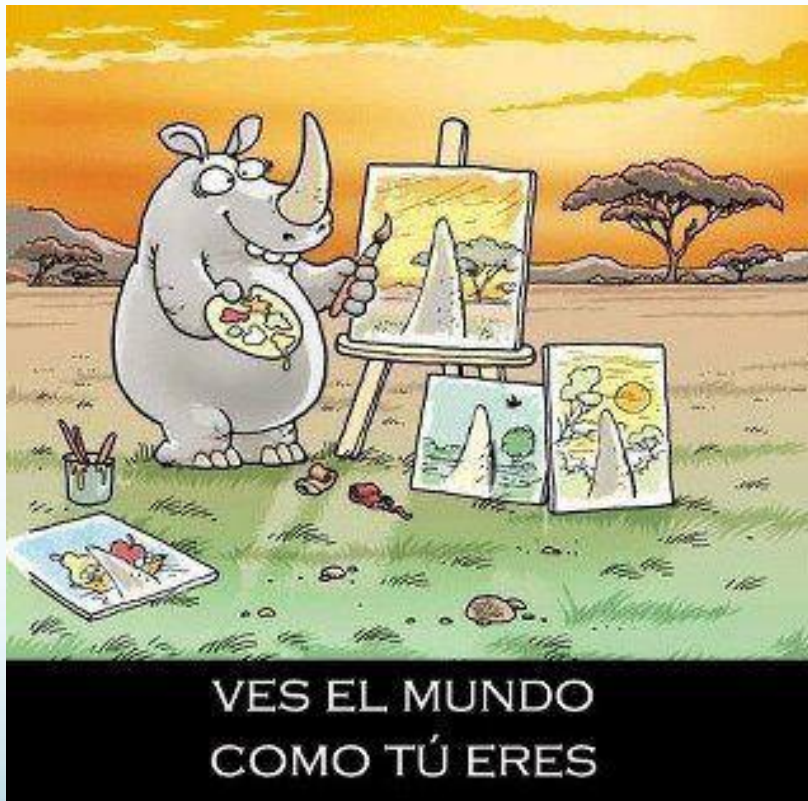


Observando y escuchando cómo una persona se comporta y comunica podemos comprender cómo ha ordenado o programado su experiencia.

# Presuposiciones de la PNL

- Las tomamos como guías que definen nuestra actuación en los diversos contextos en los cuales nos desempeñamos.
- Estas presuposiciones configuran el Sistema de Creencias básico que avala la técnica.
- Actuar como si estas presuposiciones fuesen verdaderas nos permitirá obtener el máximo provecho de todos los modelos de la PNL

# 1.El Mapa no es el Territorio





*Seis hindúes sabios, inclinados al estudio, quisieron saber qué era un elefante. Como eran ciegos, decidieron hacerlo mediante el tacto. El primero en llegar junto al elefante, chocó contra su ancho y duro lomo y dijo: «Ya veo, es como una pared». El segundo, palpando el colmillo, gritó: «Esto es tan agudo, redondo y liso que el elefante es como una lanza». El tercero tocó la trompa retorcida y gritó: «¡Dios me libre! El elefante es como una serpiente». El cuarto extendió su mano hasta la rodilla, palpó en torno y dijo: «Está claro, el elefante, es como un árbol». El quinto, que casualmente tocó una oreja, exclamó: «Aún el más ciego de los hombres se daría cuenta de que el elefante es como un abanico». El sexto, quien tocó la oscilante cola acotó: «El elefante es muy parecido a una soga». Y así, los sabios discutían largo y tendido, cada uno excesivamente terco y violento en su propia opinión y, aunque parcialmente en lo cierto, estaban todos equivocados.*

*“Parábola de los Seis Sabios Ciegos y el Elefante”.*

*Atribuida a Rumi, sufí persa del s. XIII.*

- Korzybsky (1933), el lenguaje constituye un mapa usado por las personas para representar la realidad que perciben.
- La realidad pasa por diversos filtros antes de ser percibida por nosotros, lo cual impide que percibamos íntegramente lo que es la realidad. (filtros en limitantes neurológicos, sociales e individuales.)

**“La realidad (el territorio) es diferente de mi experiencia de la realidad (mapa)”**

## 2. No existe el fracaso, sino los resultados, que nos dan nueva información y aprendizaje (retro-alimentación o feedback)

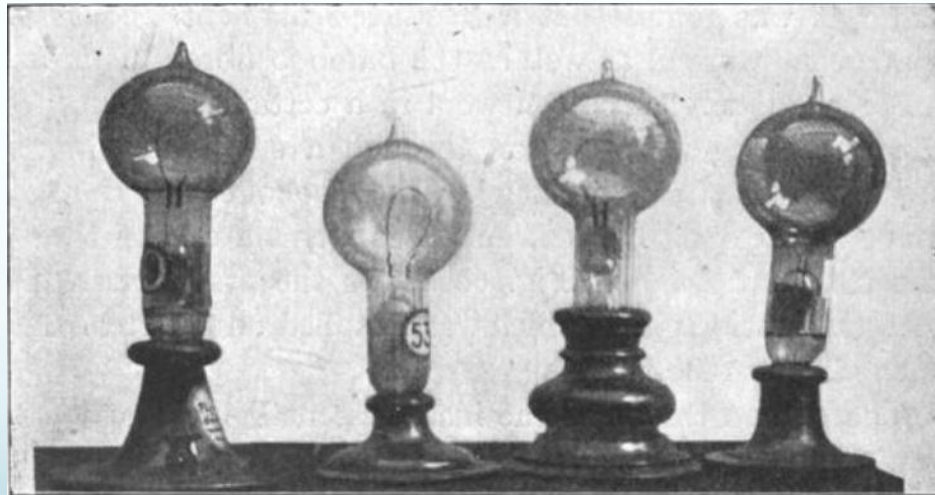
Thomas Edison, inventor de la bombilla lo ejemplifica en esta anécdota:

**“No pierdo el ánimo, porque cada intento fallido que dejo atrás es un nuevo paso adelante”**

Dicen que Edison va a realizar mil intentos antes de conseguir que el hilo de la bombilla quedara incandescente dentro de un recipiente de vidrio. Cuando le preguntaron:

“Y usted como se siente después de mil fracasos? El respondió:

**"No fueron mil intentos fallidos, fue un invento de mil pasos"**



# 3. Toda conducta tiene una intención positiva para aquel que la ejecuta.

Detrás de cada una de nuestras conductas existe la búsqueda de un beneficio, consciente o inconsciente.

- ¿Y cuando hago algo mal?
- ¿Y cuando tengo miedo?
- ¿Y cuando me enfado?

El inconsciente nos protege usando **mecanismos de defensa** que ya nos sirvieron en el pasado, y nos proporcionan BENEFICIOS APARENTES

4. Las personas cuando toman decisiones lo hacen de acuerdo con el mapa que utilizan (o el mapa que poseen) En este sentido, son las mejores elecciones que pueden hacer.

Solo podemos actuar con las herramientas que tenemos, la información que disponemos, los recursos que conocemos.

**“Digamos que nadie se equivoca a propósito”**

5. Cada persona en cada momento utiliza la mejor conducta que tiene disponible dentro de su catalogo de conductas.

Porque si tuviera una mejor la utilizaría.

# 6. Las personas tienen los recursos necesarios para producir los cambios.

Por eso nos orientamos hacia el descubrimiento de los mismos y a su uso y puesta en acción.

**“Tanto si crees que puedes como si crees que no puedes, no te preocupes porque en los dos casos, tienes razón”**

**Henry Ford**



# 7. Cada conducta puede servir en algún contexto.

Porque un comportamiento es un recurso

# 8. El efecto de la comunicación es el resultado que se obtiene de ella.

Esta presuposición nos responsabiliza del resultado de la comunicación.

**“Si no te gusta lo que recibes, presta atención a lo que emites”**

9. Si algo no funciona,  
prueba a hacer otra cosa,  
no importa que, pero algo  
distinto.

Por eso es tan importante tener opciones ante una  
misma situación.

# 10. Mente y cuerpo se influyen mutuamente.

Tanto a nivel neurológico como experiencial, lo que sucede en cada uno de estos dos ámbitos de nuestra realidad se refleja en el otro.

Ser humano= cuerpo + mente + emoción

# 11. No podemos no comunicar.



# 12. Para reconocer las respuestas es necesario tener los canales limpios y abiertos

- Perdemos información
- Predisponemos a la otra persona para que se ponga a la defensiva
- Entorpecemos la comunicación
- Creamos malos entendidos
- Cuando estamos presentes disponemos de mayor conocimiento



**VIVIR AQUÍ Y AHORA POTENCIA NUESTRAS FACULTADES**

**Escucha activa: Interés, sin juzgar**

...Quién controla su mente, controla su vida...

Vigila tus Pensamientos; se convierten en tus Palabras.

Vigila tus Palabras; se convierten en tus Acciones.

Vigila tus Acciones; se convierten en tus Hábitos.

Vigila tus Hábitos; se convierten en tu Carácter.

Vigila tu Carácter; se convierte en tu Destino.