



ESCUELA DE NEGOCIOS  
**FORMASELECT**



# El uso de la Programación Neurolingüística en la empresa

23/02/2008

[angel.sanchez@institutoeuropeodecoaching.com](mailto:angel.sanchez@institutoeuropeodecoaching.com)

# El directivo en la empresa



- ámbito organizacional:  
estructuras, objetivos, métodos,...
- ámbito relacional:  
comunicar, comprender, compartir, delegar,...
- ámbito personal

# ¿ para qué sirve la PNL?



- **Aplicaciones organizativas:**

Fijación de objetivos y planes de desarrollo, definir misión, visión, valores, políticas de empresa, métodos y procedimientos; procesos de cambio cultural, establecer sistemas de comunicación claros, toma de decisiones, preparación y desarrollo para el óptimo aprovechamiento de la formación, evaluación y selección de candidatos, etc, etc, etc

- **Aplicaciones relacionales:**

Motivación, empowerment, entrenamiento en habilidades, procesos de negociación y sus desbloques, persuasión, ventas, liderazgo, resolución de conflictos, cambio de actitudes y eliminación de creencias y comportamientos limitadores, gestión eficaz de equipos, movilidad interna y planificación de carreras, etc etc etc

- **Aplicaciones personales:**

Eliminar o controlar la ansiedad, el estrés, los miedos, adicciones, fobias, depresiones, mejorar la confianza y seguridad, gestión de las emociones e inteligencia emocional, conciliación de la vida laboral y familiar, problemas familiares que afectan al trabajo, crisis vitales, recuperación de valores y de sentido a la vida, etc, etc, etc

# ¿ Qué es PNL?



P

Programación: término que hace referencia al proceso que sigue nuestro sistema de representaciones sensoriales para organizar sus estrategias operativas. Es decir, los programas mentales que tenemos establecidos.

# ¿ Qué es PNL?



# N

Neuro: toda acción y toda conducta es el resultado de nuestra actividad neurológica. Los programas son ejecutados por mediación de los impulsos nerviosos.

# ¿ Qué es PNL?



L

Linguística: tanto la actividad neurológica como la organización de estrategias operativas son exteriorizadas a través de la comunicación en general y del lenguaje e particular.

ya, sí, pero... ¿qué es PNL?



- PNL es una forma de percibir el mundo
- PNL es una metodología...
- PNL es una tecnología...
- PNL es una actitud...

# Actitud necesaria para la PNL



- Curiosidad. Actitud investigadora, proactiva,
- Afinar la percepción. Atención. Observación.
- Conexión profunda con uno mismo
- Ausencia de prejuicio
- Apertura y receptividad en lugar de reacción.



PNL:

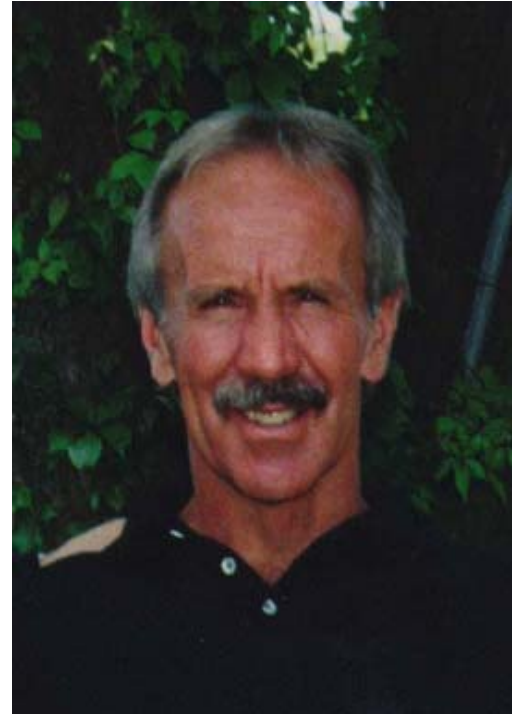
La ciencia  
de la excelencia

La diferencia  
que marca la diferencia

# ¿ Como empezó todo?



**Richard Bandler**



**John Grinder**

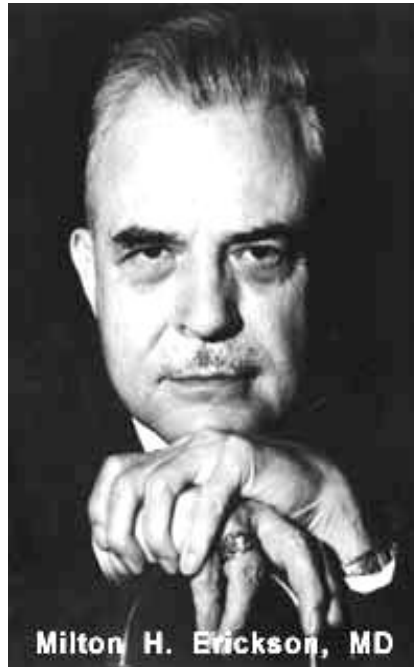
23/02/2008

[angel.sanchez@institutoeuropeodecoaching.com](mailto:angel.sanchez@institutoeuropeodecoaching.com)

# ¿ Como empezó todo?



**Fritz Perls**  
**(1893-1970)**



**Milton Erikson**  
**(1901-1980)**



**Virginia Satir**  
**(1916-1988)**

# ¿ Como empezó todo?



- Santa Cruz, EEUU, años 70.

Richard Bandler (lingüista)- John Grinder (matemático)

¿Cuál es la diferencia entre un comunicador competente y un **mago** de la comunicación?

Fritz Perls

Virginia Satir

Milton Erikson

Patrones verbales

Patrones no verbales

# La estructura de la magia ( I y II)



" Cualquier tecnología suficientemente desarrollada  
es indistinguible de la magia"

(Arthur C. Clarke)



La magia mediante el

MODELADO:

Si alguien lo hace...

NOSOTROS

TAMBIEN PODEMOS HACERLO



# MODELADO

QUE (acciones, palabras, fisiología)

POR QUE (valores, creencias)

COMO (procesos de pensamiento y estrategias)

# PNL: una visión del mundo



## Postulados de partida

- Conjunto de principios que aportan una **visión completa de la realidad** en que existimos.
- Base que da **soporte** a las técnicas de cambio mediante PNL
- **NO SON, NI PRETENDEN SER “LA VERDAD”**

“Cada cual vive en el universo que es capaz de imaginar”

Enrique Barrios

# Presupuestos de partida

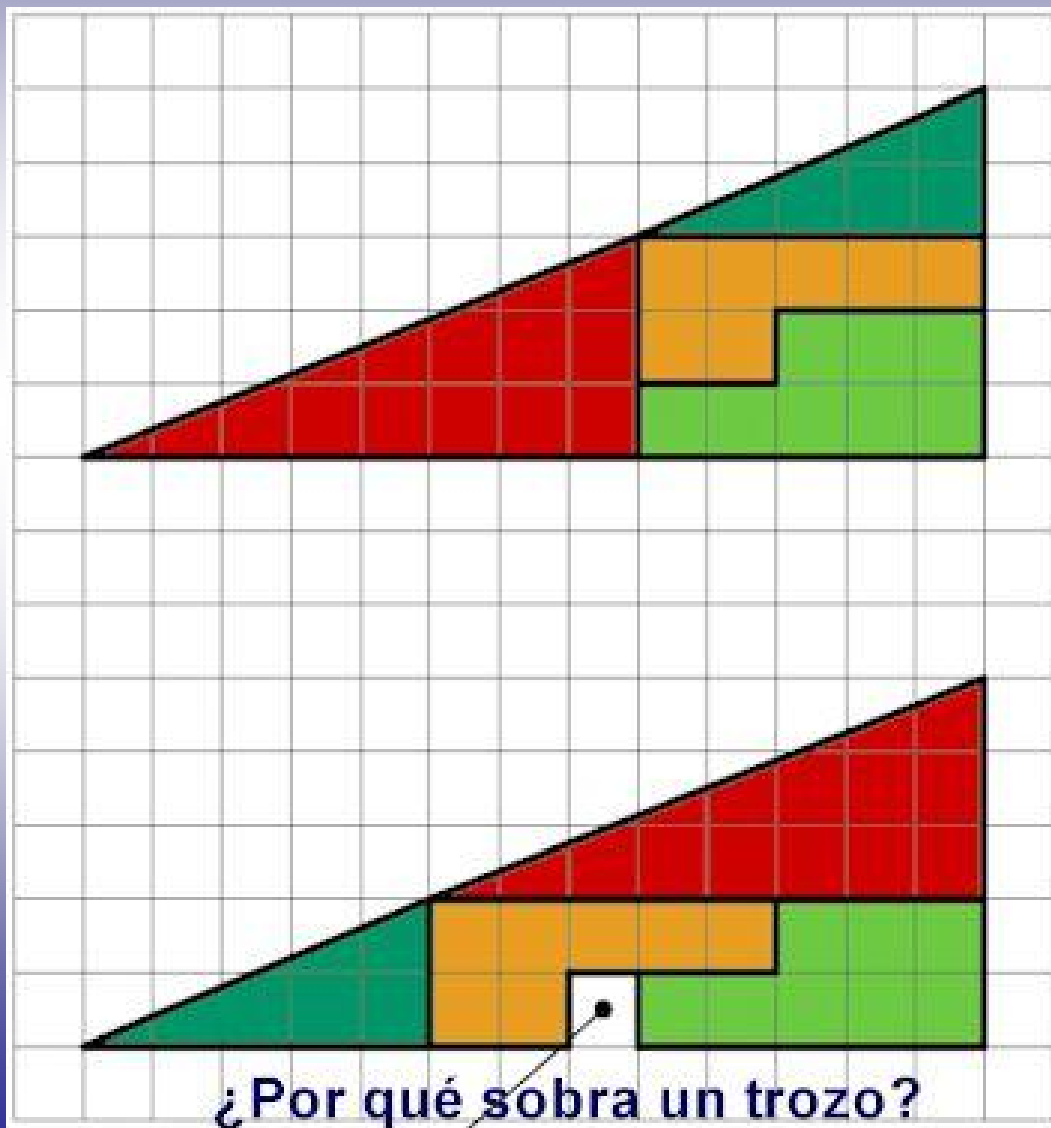


El mapa no es el territorio.

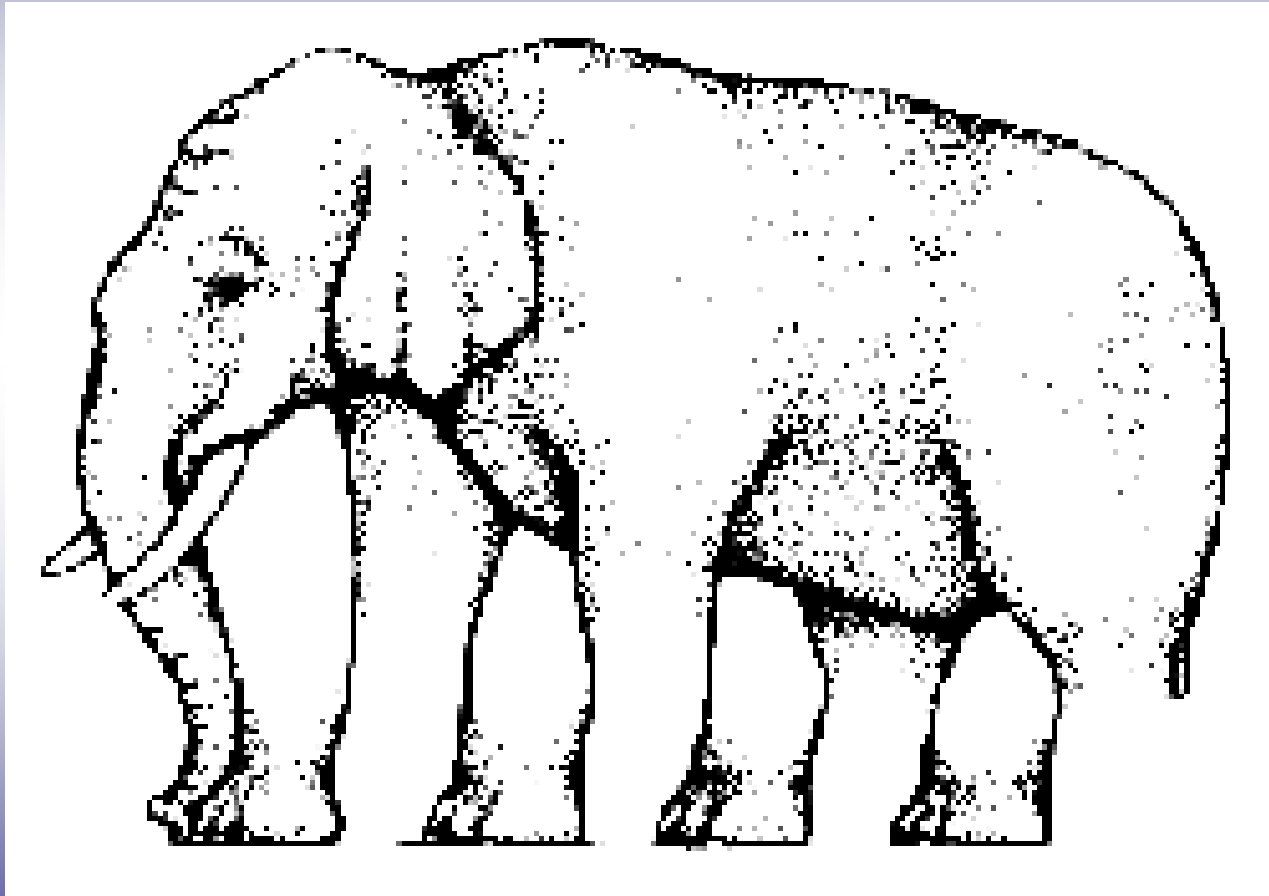
- Vivimos en nuestra elaboración mental.
- Respondemos a nuestra percepción de la realidad.

Alucinación vs. experiencia sensorial  
Hechos vs. opiniones

Todas las figuras son guales pero  
sobra un trozo, porque?

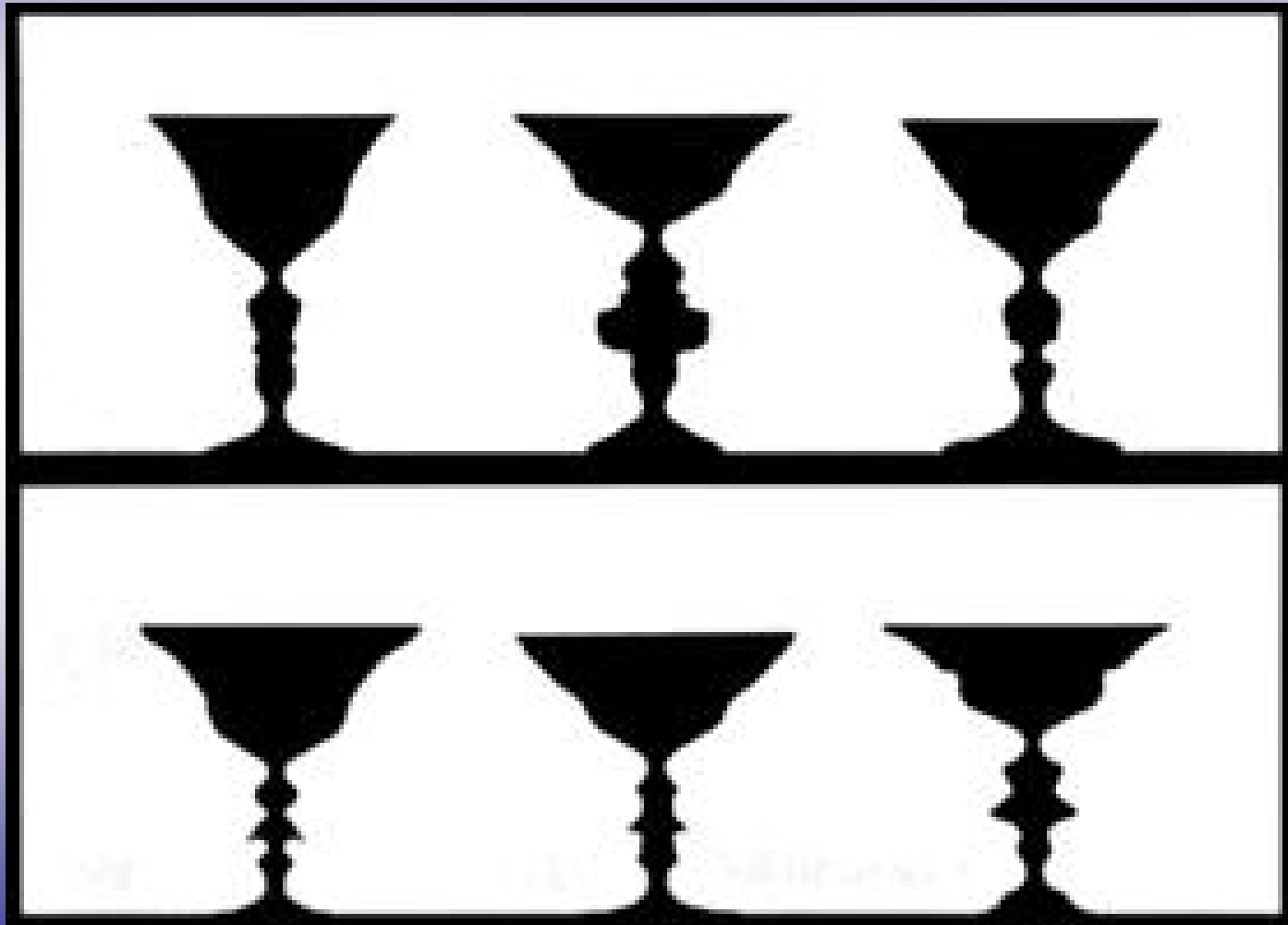


Cuántas patas tiene el elefante?

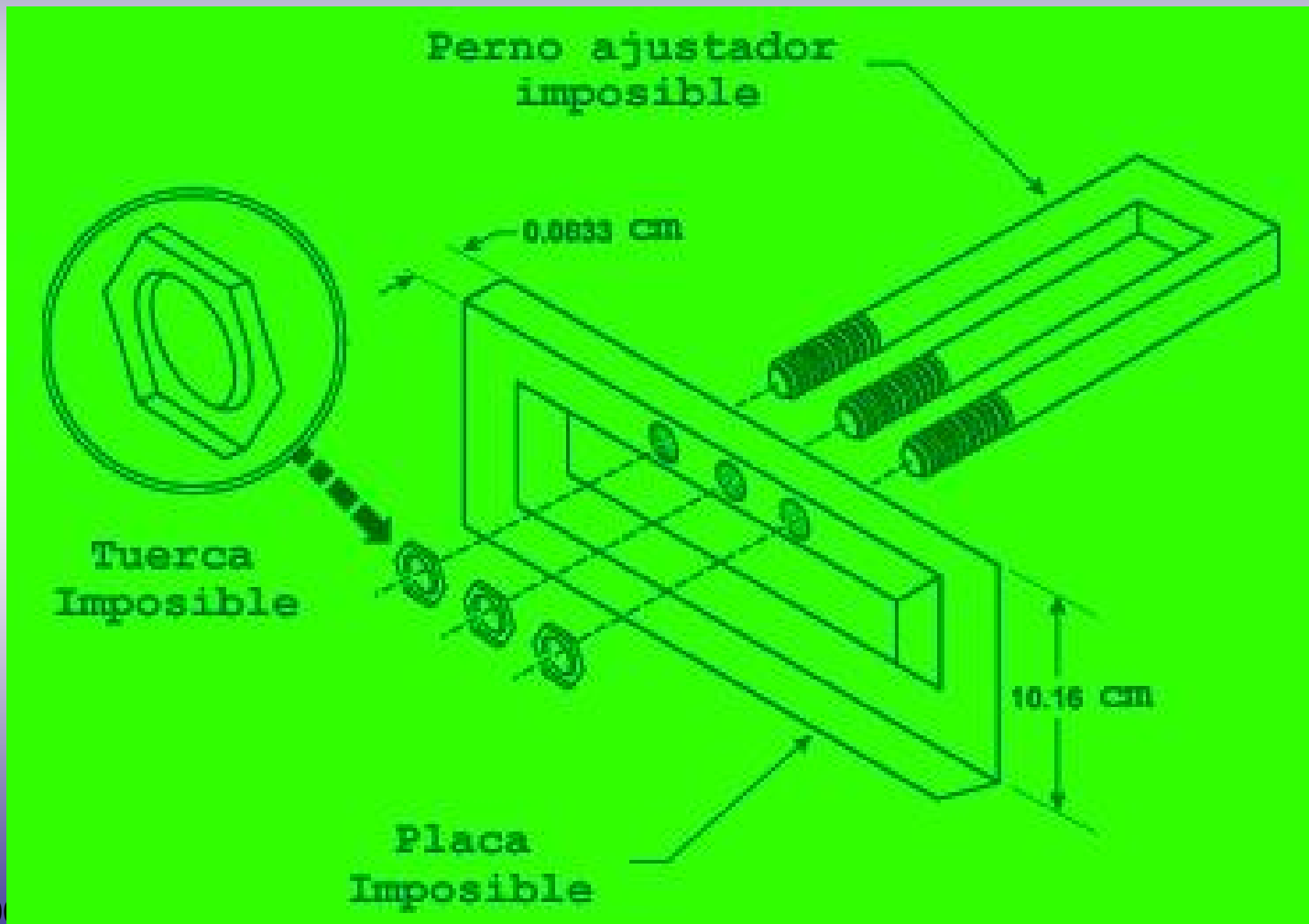


28/02/2008

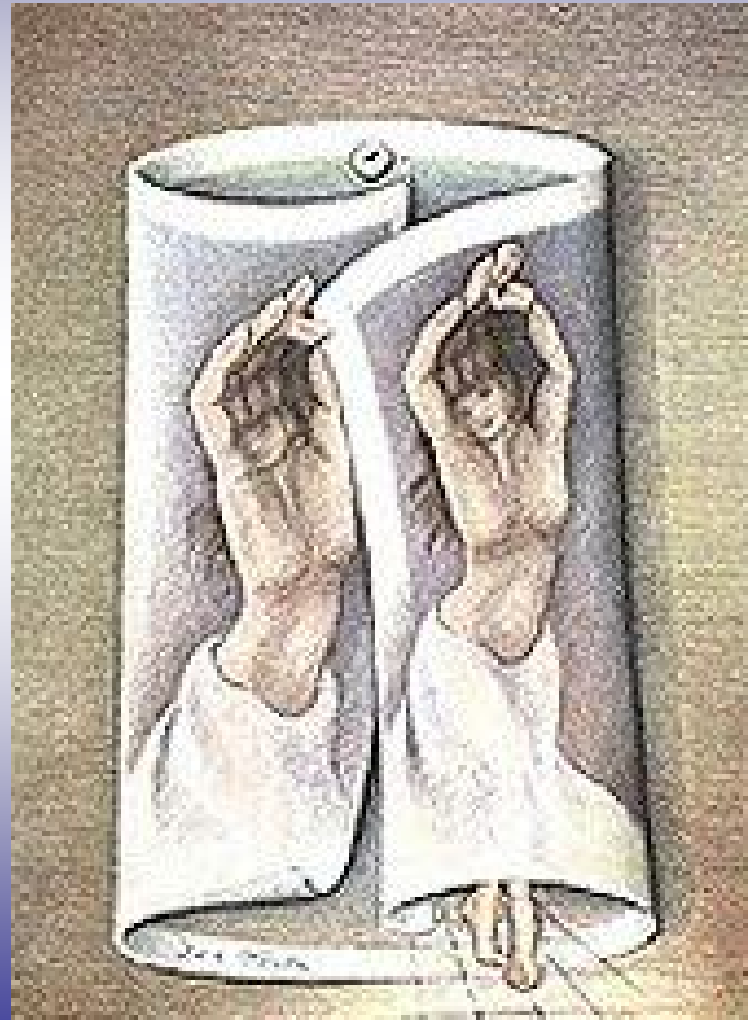
# Muchas copas o muchas caras?



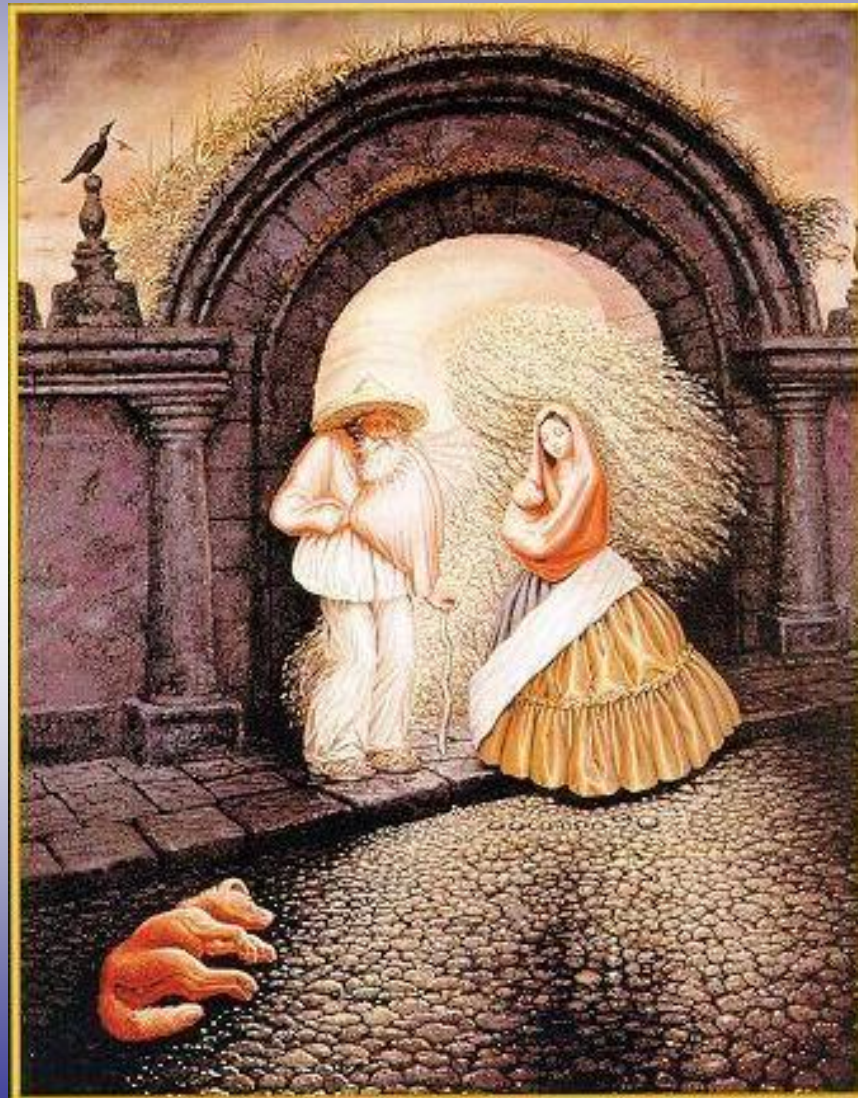
# El mecanismo imposible



# Parecen lo mismo



# Míralo detalladamente



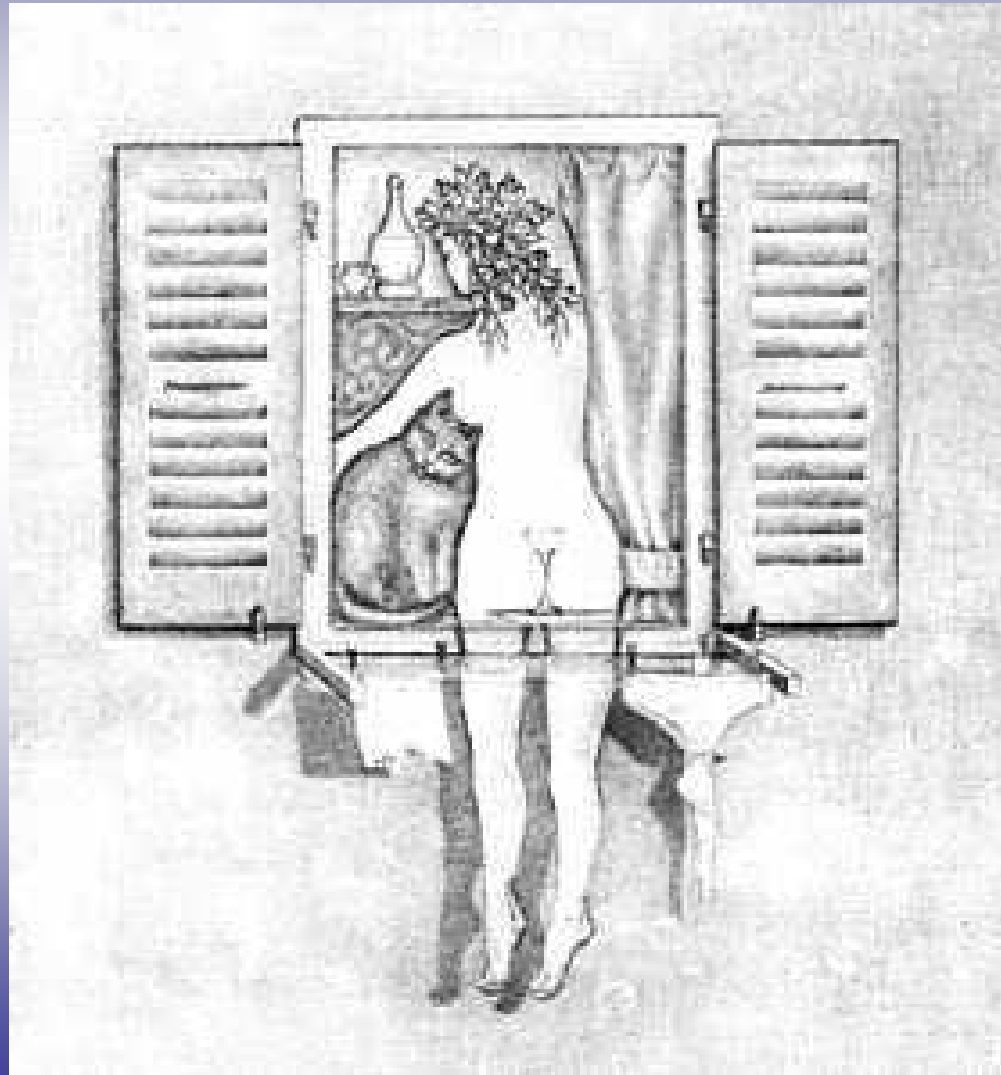
28/02/2008

Es una joven o una vieja?

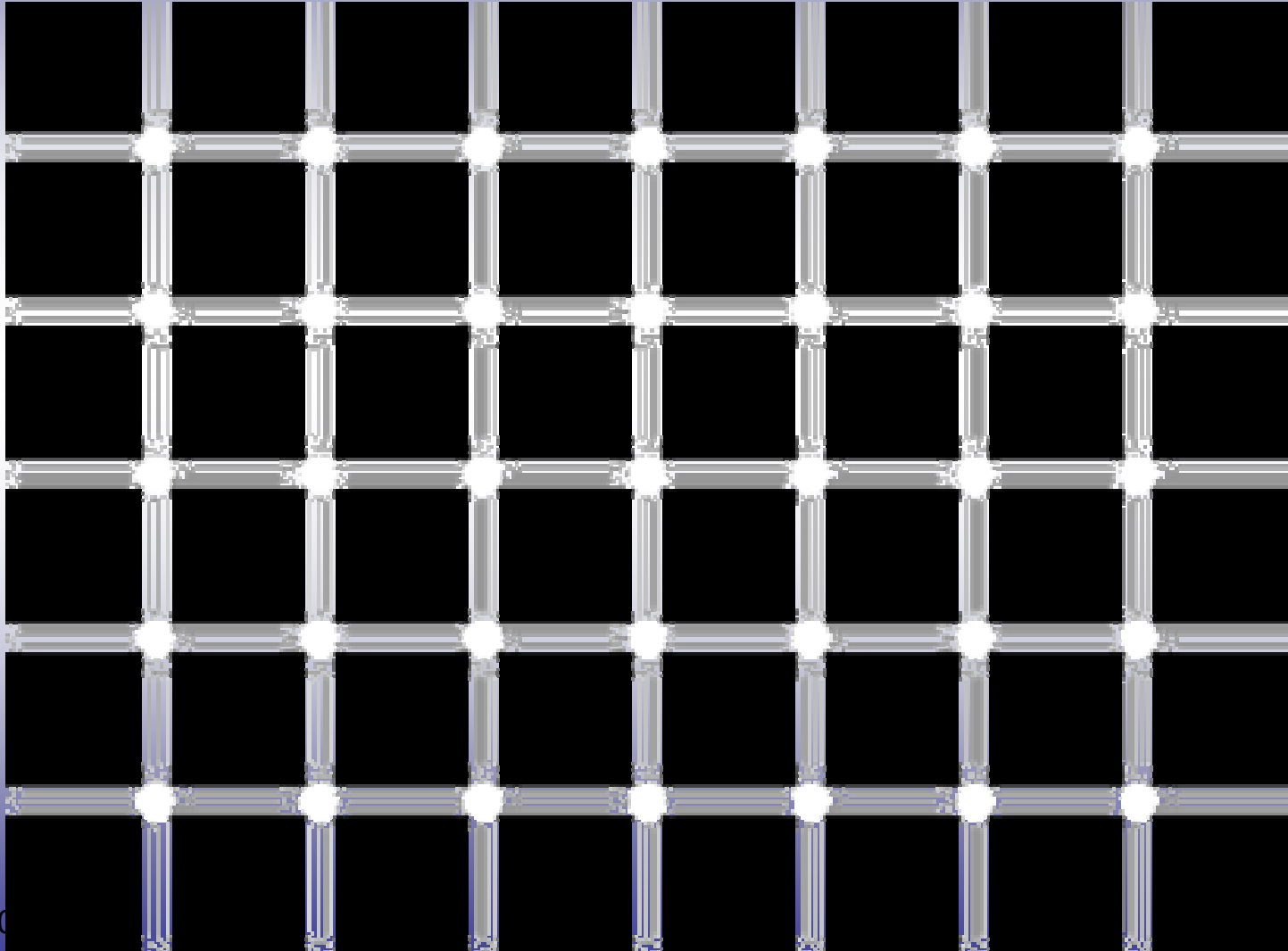


28/02/2008

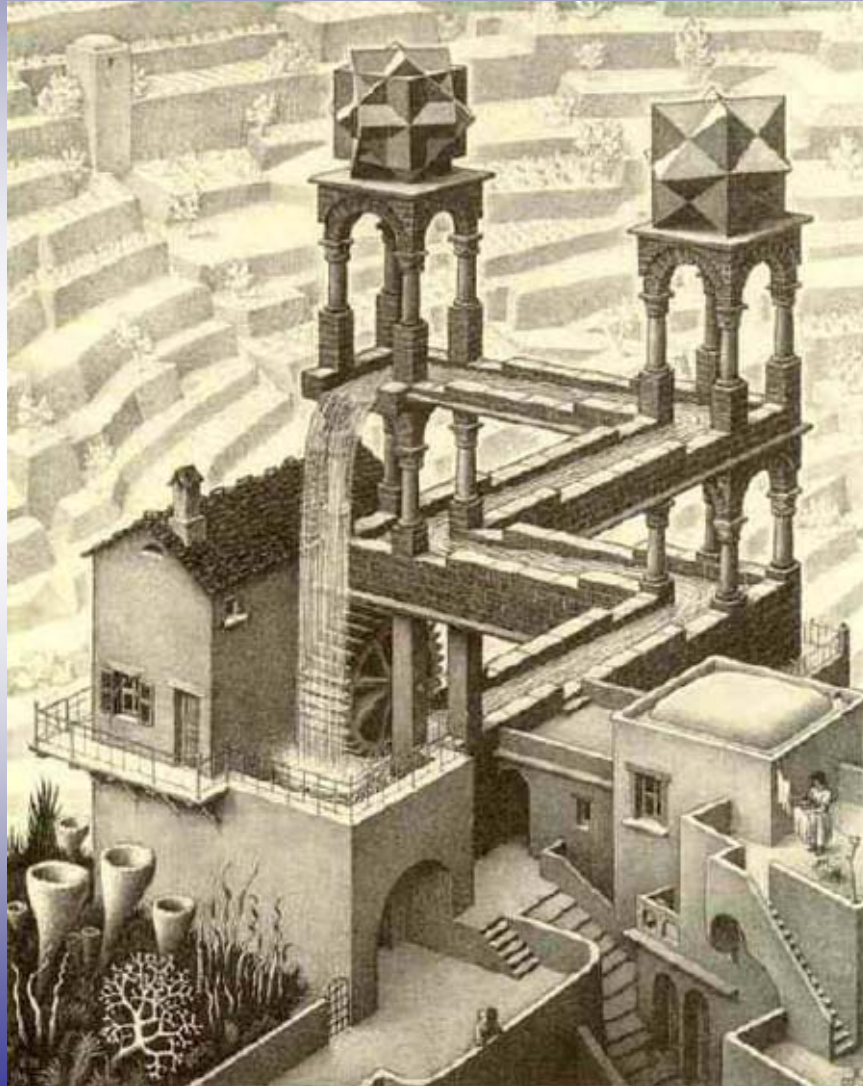
# No es lo que tu crees



# Cuenta los puntos negros



# La cascada imposible



28/02/2008

# Donde es abajo?



28/02/2008

# ¿Cómo funciona nuestra mente?



- Todo pensamiento o idea causa una reacción física. Somos un conjunto inseparable de mente y cuerpo.
- La mente no puede mantener indefinidamente dos ideas opuestas o contradictorias
- Lo que se espera tiende a hacerse realidad.
- Una vez que una idea ha sido aceptada por nuestro inconsciente, solo se va si es reemplazada por otra. Cuanto más tiempo permanece, mayor es la resistencia a ser reemplazada.

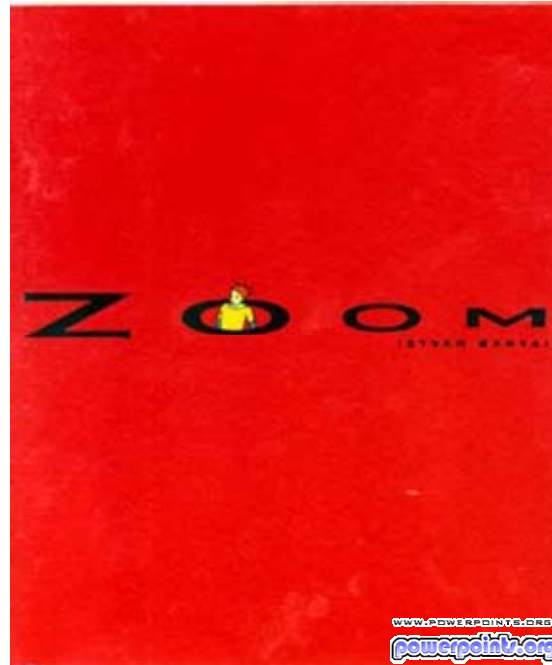


# Presupuestos de partida



El mapa no es el territorio.

- El cambio proviene del enriquecimiento de nuestro mapa, no de la realidad



# Presupuestos operativos. ( ¡Un mapa excepcional! )



- A. Todos tenemos los recursos necesarios para lograr el bienestar y orientar nuestra vida en la dirección deseada.
- B. Toda persona toma la mejor opción dadas sus posibilidades y capacidades percibidas como disponibles
- C. Toda conducta tiene una intención positiva o alguna vez la tuvo, y como objetivo conseguir un beneficio.
- D. En la vida no existen errores ni fracasos sino solo resultados que son información de la que podemos aprender.

# Presupuestos operativos. ( ¡Un mapa excepcional! )



- E. Todo comportamiento es o puede ser útil en algún contexto.
- F. El resultado de una interrelación es la respuesta a lo que el otro percibe, no a nuestra intención.
- G. Si lo que hacemos no funciona, podemos hacer algo diferente.
- H. El individuo con más alternativas tiene mayor control

# Presupuestos operativos.



Y si alguno de los presupuestos no funciona, no es eficaz o no es conveniente para la persona...

**LO CAMBIAMOS !**

# *Dinámica grupal*



Rapport

# *Dinámica grupal*



## Liderar el Rapport

# *Dinámica grupal*



## Posiciones perceptivas

# *Dinámica grupal*



## Valores

# *Dinámica grupal*



## Motivación

# *Dinámica grupal*



Cambio de actitudes

# *Dinámica grupal*



## Planificación y alineación

# *Dinámica grupal*



## Línea del tiempo